



CHAMBRE DES COMMUNES
HOUSE OF COMMONS
CANADA

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

INDU • NUMÉRO 046 • 1^{re} SESSION • 41^e LÉGISLATURE

TÉMOIGNAGES

Le jeudi 1^{er} novembre 2012

Président

M. David Sweet

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

Le jeudi 1^{er} novembre 2012

• (1100)

[Traduction]

Le président (M. David Sweet (Ancaster—Dundas—Flamborough—Westdale, PCC)): Bonjour, mesdames et messieurs. Bienvenue à la 46^e réunion du Comité permanent de l'industrie, des sciences et de la technologie.

Nous accueillons aujourd'hui un certain nombre d'invités, à savoir Rami Abielmona, vice-président, Recherche et Ingénierie, Larus Technologies; M. Davies, chef du contentieux et secrétaire général, Open Text Corporation, Karna Gupta, président-directeur général, Association canadienne de la technologie de l'information; et Martin Lavoie, directeur des politiques, Productivité et Innovation, Manufacturiers et exportateurs du Canada.

Nous allons d'abord entendre les déclarations préliminaires des témoins.

Monsieur Abielmona, vous disposez d'un maximum de six à sept minutes pour présenter vos observations préliminaires. Nous passerons ensuite à la période de questions.

Allez-y, s'il vous plaît.

M. Rami Abielmona (vice-président, Recherche et ingénierie, Larus Technologies Corporation): Merci beaucoup.

Bonjour, monsieur le président et membres du comité. Tout d'abord, je vous remercie de donner l'occasion à l'entreprise que je représente, Larus Technologies, de se présenter devant le comité pour discuter de la propriété intellectuelle au Canada.

Si vous le permettez, je vais commencer par présenter brièvement notre entreprise. Larus a été créée en 1995 par M. George Di Nardo, qui occupe actuellement les fonctions de président de l'entreprise. Larus s'est imposée comme société spécialisée dans l'élaboration de solutions en matière de création de réseaux de capteurs et de fusion de données. Elle a conçu des systèmes de pointe à capteurs multiples servant à l'agrégation, à la collecte, à la visualisation, à l'exploitation et à la fusion de données, principalement à des fins de défense et de sécurité.

Notre entreprise, entièrement canadienne, est établie à Ottawa. Ses trois secteurs d'activités clés sont les suivants: la création de réseaux de capteurs et la fusion de données, les services consultatifs en matière de génie logiciel et la recherche et le génie. Si je suis ici aujourd'hui, c'est pour vous parler de ce dernier volet, celui de la recherche et du génie. Notre entreprise a acquis une expertise et une expérience opérationnelle considérables en matière de génie logiciel — nous avons vendu des logiciels et fourni des services au MDN, aux Forces canadiennes et à l'OTAN. En outre, comme notre société a élaboré de nombreux accords de normalisation de l'OTAN — ou STANAG —, lesquels servent à établir et à maintenir l'interopérabilité des systèmes utilisés par les nations alliées, elle est considérée comme l'entreprise canadienne de prédilection en la matière.

En ce qui a trait à la propriété intellectuelle — ou PI —, le principal problème auquel notre entreprise s'est heurtée concerne le financement des activités de protection de la PI au Canada. En règle générale, du financement est requis pour les trois phases du processus de protection des brevets. La première phase est celle de la soumission d'une demande. À ce chapitre, le Canada a fait du très bon travail; dans le cadre du PARI et d'autres initiatives, il a versé des subventions à des organisations comme la nôtre pour les aider à assumer les coûts liés à cette phase.

La deuxième phase est celle du traitement des demandes de PI, pour laquelle les sources de financement sont moins nombreuses. Il y a une lacune à ce chapitre.

La troisième phase est celle du dépôt de demandes à l'échelle internationale. Les sources de financement accessibles au Canada sont encore moins nombreuses pour cette phase que celle qui précède. En général, une entreprise doit déterminer s'il vaut la peine de breveter l'invention visée par la demande. Nous devons nous poser la question suivante: s'agit-il de quelque chose de nouveau? De non évident? D'utile? Cela dit, une organisation ou une entreprise doit également se demander si l'invention lui procure un avantage concurrentiel, et si elle s'adresse à un marché cible précis.

Si elle répond à toutes ces questions par l'affirmative, l'entreprise se lance dans le processus d'obtention d'un brevet, lequel comprend, comme vous le savez, un examen de la documentation sur les brevets, le dépôt d'une déclaration d'invention, l'élaboration — avec l'aide d'avocats — du brevet et, évidemment, le dépôt du brevet. Ce processus s'assortit d'une foule de coûts. Comme je l'ai mentionné, le PARI dispose d'un fonds, le PRA — le Processus de revue accéléré —, qui soutient les entreprises canadiennes au moment où elles doivent prendre la décision de breveter ou non une invention.

Comme je l'ai indiqué, il existe très peu de programmes pour ce qui est du traitement des demandes de brevets, de l'application des brevets et du dépôt des demandes à l'échelle internationale, activités qui s'assortissent de coûts considérables en honoraires d'avocats. Les choses se passent autrement dans d'autres pays, par exemple en Chine, où des programmes visant expressément la phase du dépôt de demandes à l'échelle internationale ont été mis en place pour aider les entreprises du pays. Cela permet à celles-ci d'être plus concurrentielles sur le marché mondial et, de toute évidence, de mieux protéger les technologies dont elles sont titulaires de la propriété intellectuelle, et donc de mieux les commercialiser.

Bien sûr, les idées ou les inventions qui émanent des services de R-D ne sont pas toutes brevetées. Avant d'entreprendre un processus de brevetage, une entreprise doit sopeser les coûts et les avantages de l'obtention d'un brevet. Pour protéger un droit de propriété intellectuelle, on peut utiliser le brevet, le droit d'auteur, le secret commercial ou la diffusion publique. On peut simplement présenter l'invention dans le cadre d'une conférence ou publier dans un journal un article à son sujet, et personne d'autre ne sera autorisé à faire breveter quelque chose de semblable.

Pour les petites et moyennes entreprises comme la nôtre, cela devient une question de flux de trésorerie. Les PME canadiennes préfèrent généralement embaucher des employés au Canada qu'investir des fonds durement gagnés pour présenter une demande de PI et protéger leurs droits de PI. Pourquoi dis-je cela? Nous touchons ici au cœur de mon exposé de six ou sept minutes. Je veux vous parler de la vallée de la mort de la technologie, la VMT — je fais affaire avec le marché de la défense militaire, où l'on aime tout transformer en acronyme.

Il s'agit d'un problème dont l'importance ne cesse de croître au Canada. Il a été décrit récemment par un chercheur, M. Russell Eberhart. Nous l'avons invité à assister à une conférence de l'IEEE sur l'utilisation de l'intelligence informatique dans les applications de sécurité et de défense qui a eu lieu ici, à Ottawa, en juillet dernier. À cette occasion, M. Eberhart, un Américain, a présenté un exposé durant lequel il a décrit un phénomène très semblable qui se produit aux États-Unis et que l'on tente de régler. Je vais vous dire quelques mots à propos des mesures que l'on prend là-bas pour le faire.

La VMT concerne ce que nous appelons des degrés de préparation de la technologie. Selon la technologie, il existe de un à sept ou de un à neuf degrés.

• (1105)

Le président: Monsieur Abielmona, veuillez ralentir un peu votre débit — cela rendra probablement service aux interprètes.

M. Rami Abielmona: Aucun problème.

Nous parlons ici de cinq à sept degrés de préparation — à savoir les degrés de préparation les plus élevés —, principalement parce que nous ne recevons aucun soutien nous permettant de faire la transition de la R-D à celle de la création d'un prototype. Nous finançons la R-D. Nous finançons toutes les activités précédant la commercialisation. Toutefois, rendus à cette étape, nos fonds sont épuisés. Cela devient un très lourd fardeau pour les PME canadiennes. D'autres témoins ont mentionné cela devant le comité — j'ai consulté les comptes rendus de réunions antérieures, et j'ai constaté que cette question avait été abordée durant l'une d'elles.

Il ne faut pas confondre la vallée de la mort de la technologie et la vallée de la mort du commerce. Il s'agit de deux choses complètement différentes. La vallée de la mort du commerce concerne une étape où le produit a déjà été lancé. La vallée de la mort de la technologie renvoie au moment où l'on vient de terminer les activités de recherche appliquée et que l'on veut procéder à la commercialisation. Que devons-nous faire pour combler ce vide?

Nous pouvons mieux définir les programmes. Nous pouvons mettre en place des mécanismes d'atténuation ou de réduction des risques. Toutefois, au bout du compte, l'organisation doit entreprendre le processus de développement technique ou technologique de pointe lié aux activités de recherche appliquée qu'elle a menées.

Si une entreprise n'est pas en mesure de franchir ce gouffre, elle se heurtera à un très grand problème. La première question qui surgira

est la suivante. Si nous sommes en mesure de réaliser une invention brevetable, mais que nous n'avons pas les moyens de la commercialiser ou de la mettre en marché, à quoi bon la breveter?

Nous sommes arrivés au stade de la création d'un prototype. Nous avons utilisé nos fonds de R-D et tout le bataclan pour en arriver à cette étape, mais notre technologie n'est pas encore assez développée pour être commercialisée. Nous ne disposons pas de fonds pour exécuter autant de programmes de commercialisation que nous le souhaiterions afin de mettre l'invention sur le marché. Ainsi, comme je l'ai dit, en cas d'échec, l'invention risque de perdre son caractère de nouveauté et d'originalité, surtout dans un contexte de haute technologie où le cycle de développement dure habituellement moins de un an. Le Canada risque de perdre au profit d'autres pays une foule de droits de PI susceptibles de présenter une grande valeur s'il n'aide pas les entreprises du pays à combler cet écart.

Je vais vous parler de ce qui se fait aux États-Unis. On a mis sur pied la Small Business Administration — la SBA —, qui est chargée d'exécuter le SBIR, programme de recherche et d'innovation destiné aux petites entreprises. Ce programme vise à aider les PME américaines à mener des activités de recherche, de développement et de commercialisation liées à leurs produits et leurs services. Elle permet aux PME de jouer un rôle de premier plan. Aux États-Unis, les PME sont des entreprises comptant moins de 500 employés. Ces entreprises peuvent faire affaire avec le gouvernement des États-Unis — y compris le Département de la Défense, l'Armée et la Marine — sans avoir à subir la concurrence des principaux entrepreneurs de défense, lesquels doivent s'unir aux PME pour profiter de telles occasions et de tels programmes. Aucune mesure d'une telle envergure n'a été prise au Canada.

On a également mis en oeuvre un programme de transfert de technologie pour les petites entreprises. Là encore, il s'agit d'une initiative qui vise à aider les entreprises à faire la transition de la recherche fondamentale à la commercialisation.

Je vais conclure mon exposé dans quelques instants.

Au Canada, nous avons des programmes de RS & DE. Nous avons le PARI du CNRC. Nous avons le CRSNG. Nous avons le PCCI — le Programme canadien pour la commercialisation des innovations. Toutefois, nous croyons que nous avons besoin de canaliser davantage nos efforts pour faire en sorte que les PME canadiennes réussissent à traverser cette vallée de la mort. Pour l'essentiel, cela se traduira, pour le Canada, par une croissance de l'emploi, la prospérité économique et une présence sur le marché international.

Je vais passer à la toute fin de mon exposé; je tiens simplement à souligner que la DARPA, agence américaine qui s'occupe de projets de recherche de pointe en matière de défense, a mené une enquête aux États-Unis pour tenter de cerner les facteurs déterminants de la réussite d'une entreprise, surtout dans le secteur du génie et de la haute technologie.

Avant de terminer, je tiens simplement à mentionner que l'enquête a révélé que...

• (1110)

Le président: Monsieur Abielmona, je dois vous interrompre. Vous avez largement dépassé le temps qui vous était alloué.

M. Rami Abielmona: D'accord. Merci du temps que vous m'avez accordé.

Le président: Vous allez devoir glisser dans une de vos réponses les autres renseignements que vous vouliez nous transmettre.

Monsieur Davies, allez-y, s'il vous plaît.

M. Gordon Davies (chef du contentieux et secrétaire général, Open Text Corporation): Merci beaucoup, monsieur le président et membres du comité, de me donner l'occasion de m'adresser à vous aujourd'hui au nom d'Open Text Corporation, qui est très heureuse de contribuer à l'étude que mène le comité sur l'efficacité de l'actuel régime canadien de propriété intellectuelle.

Je m'appelle Gordon Davies. Je suis chef du contentieux et secrétaire général, Open Text corporation, société cotée à la Bourse de Toronto et au NASDAQ dont le siège social est situé à Waterloo, en Ontario. Open Text est un chef de file en matière d'applications logicielles informatiques conçues pour faciliter la gestion de l'information de l'entreprise, la GIE, ensemble exhaustif de pratiques exemplaires et de technologies qui répondent aux besoins des travailleurs du secteur de l'information en leur permettant d'accéder aux renseignements appropriés au moment de prendre des décisions, d'effectuer des analyses, de définir des procédures ou d'exécuter des processus. Si elle est exécutée comme il se doit, une stratégie de GIE judicieuse se traduit par d'importants gains au chapitre de la productivité et de l'efficience, un accroissement de la satisfaction de la clientèle et un système de gouvernance de l'information transparent et justifiable. La GIE comprend une gamme de produits englobant divers secteurs, notamment celui de la gestion des processus opérationnels, la gestion de la satisfaction de la clientèle, la gestion du contenu d'entreprises — spécialité d'Open Text —, la découverte et l'échange de renseignements.

Nos clients, répartis partout dans le monde, comprennent des organisations de multiples secteurs, y compris le secteur public, les services financiers, le secteur manufacturier, le secteur de l'énergie et l'industrie des ressources naturelles. En 1991, au moment de sa création, Open Text était une société dérivée mise sur pied par des chercheurs de l'Université de Waterloo. Depuis, notre entreprise n'a cessé de croître, et emploie actuellement plus de 5 500 personnes à l'échelle mondiale, en plus d'être la plus importante société de génie logiciel du Canada. Comme je l'ai mentionné, Open Text est une entreprise d'envergure mondiale, et ses recettes annuelles s'élèvent à plus de 1 milliard de dollars américains. Au fil des ans, ses réalisations lui ont valu une multitude de prix de l'industrie, et en 2012, elle a de nouveau été désignée comme l'un des 100 meilleurs employeurs du Canada.

Open Text est fermement dévouée à la cause du transfert technologique entre les établissements de recherche et l'industrie et, à cette fin, elle a, entre autres initiatives, investi dans de nombreux projets de R-D menés conjointement avec l'Université de Waterloo.

Les droits de propriété intellectuelle dont Open Text est titulaire sont au cœur de sa réussite en tant qu'entreprise, employeur et innovateur. Open Text possède plus de 200 brevets aux États-Unis et quelque 130 dans le reste du monde, y compris au Canada. Comme les autres sociétés du secteur des technologies de l'information, Open Text s'en remet principalement aux secrets commerciaux — plus particulièrement l'antériorité, les droits d'auteur et, dans une moindre mesure, les brevets — pour protéger sa précieuse propriété intellectuelle. Il est tentant d'utiliser le secret commercial ou le droit d'auteur pour protéger la propriété intellectuelle, et ce, pour les deux raisons suivantes: d'une part, l'enregistrement du droit d'auteur est facultatif — et, de toute façon, relativement peu coûteux —, et le droit d'auteur peut être appliqué même s'il n'a pas été enregistré, et, d'autre part, les secrets commerciaux, par définition, ne peuvent pas être enregistrés, et n'entraînent donc aucun coût.

En revanche, la protection des brevets peut être moins attrayante puisqu'elle exige un processus coûteux de soumission de demandes.

En outre, la protection des brevets est un élément moins crucial pour les entreprises qui, comme Open Text, la considèrent principalement comme un outil dissuasif plutôt qu'un moyen de stimuler l'innovation. Par exemple, un portefeuille de brevets peut avoir un effet dissuasif et rendre les concurrents réticents à faire respecter leurs propres brevets, de crainte de faire l'objet d'une poursuite de la part de l'entreprise contre laquelle elle envisage d'intenter une poursuite. En outre, la divulgation des demandes et des brevets peut nuire aux concurrents qui cherchent à faire breveter une invention semblable ou comparable. Pour ces raisons, la méthode principale d'Open Text consiste notamment à s'assurer qu'elle possède un système solide de création, de gestion et d'archivage de l'ensemble de ses renseignements et de ses documents concernant une invention ou, comme je l'ai indiqué plus tôt, l'antériorité.

Pour des sociétés comme Open Text, il y a des facteurs qui font obstacle à un plus grand recours aux brevets en tant que moyen de protection de la propriété intellectuelle au sein de l'actuel régime canadien de propriété intellectuelle. Comme je l'ai indiqué, le principal inconvénient du brevet tient à ce qu'il est le moyen de protection le plus coûteux à obtenir et à conserver que peuvent utiliser les innovateurs, et celui dont l'obtention exige le plus de temps. Les sociétés comme Open Text doivent assumer non seulement les frais liés au dépôt de la demande et à la tenue du dossier, mais également les frais juridiques liés à chaque étape du processus de demande et, s'il y a lieu, à l'application du brevet.

De plus, comme les dispositions législatives et la procédure de demande du Canada en ce qui concerne les brevets sont différentes de celles d'autres pays, les innovateurs doivent assumer des coûts supplémentaires pour faire breveter dans de nombreux pays une invention semblable ou comparable à d'autres, et composer avec l'incertitude que provoque ce processus. À notre avis, de tels inconvénients peuvent inciter les innovateurs canadiens et ceux d'autres pays à décider de ne pas chercher à obtenir la protection d'un brevet au Canada, et à envisager de faire breveter et de commercialiser leurs technologies novatrices dans d'autres administrations.

• (1115)

En ce qui concerne une réforme, Open Text reconnaît la valeur des mesures qui ont été prises récemment pour simplifier le régime de propriété intellectuelle au Canada et accroître sa compétitivité. Parmi ces mesures, mentionnons l'Autoroute du traitement des demandes de brevet, initiative qui permet, sous certaines conditions, d'accélérer le processus de demande et de réduire les coûts liés à l'examen des demandes de brevets par le truchement d'ententes bilatérales avec des bureaux des brevets étrangers. Open Text reconnaît également les efforts déployés par le gouvernement dans le cadre de la récente réforme de la Loi sur le droit d'auteur.

Cela dit, nous estimons que le régime canadien de protection des brevets peut être davantage simplifié, et qu'on peut le rendre plus efficace au moment de protéger la propriété intellectuelle. À cette fin, on peut procéder à une harmonisation plus poussée des dispositions législatives en matière de brevets, des exigences liées aux demandes et des régimes de poursuites à l'échelle mondiale. Par exemple, l'harmonisation des exigences liées au fonds et à la forme des demandes de brevets, conjuguée à l'harmonisation des dispositions législatives définissant une invention brevetable, permettra d'atténuer l'incertitude et de réduire les coûts de conformité dans les cas où des demandes sont présentées dans de multiples pays relativement à des inventions semblables ou comparables.

En résumé, Open Text estime que la réforme du régime canadien de propriété intellectuelle, et plus particulièrement la réforme du régime de brevets, devrait comprendre des initiatives visant une harmonisation à l'échelle mondiale qui permettrait l'octroi rentable et opportun de brevets de qualité supérieure. Les innovateurs et les employeurs comme Open Text tireraient profit d'un régime de propriété intellectuelle concurrentiel qui serait prévisible, rentable et plus compatible avec les régimes en place dans d'autres importantes administrations du monde.

Monsieur le président, au nom d'Open Text, je remercie de nouveau les membres du comité de m'avoir donné l'occasion de présenter cet exposé.

Le président: Merci, monsieur Davies.

Nous allons maintenant passer à M. Gupta. Vous avez de six à sept minutes. Allez-y, s'il vous plaît.

M. Karna Gupta (président et directeur général, Association canadienne de la technologie de l'information): Bonjour, monsieur le président et membres du comité.

Je m'appelle Karna Gupta, et je suis président-directeur général de l'ACTI. Je suis très heureux d'être ici pour participer à la présente discussion sur le régime de propriété intellectuelle. Il s'agit d'un sujet qui m'intéresse personnellement puisque, dans une vie antérieure, j'ai été directeur général de Certicom, petite société ouverte qui possédait 550 brevets à l'échelle mondiale, ce qui faisait d'elle l'entreprise possédant le plus vaste portefeuille de brevets au Canada. Ainsi, je trouve le sujet très intéressant.

L'ACTI — l'Association canadienne de la technologie de l'information — compte environ 350 entreprises membres, dont 65 p. 100 sont des PME. La question de la stimulation de l'innovation au moyen de la PI revêt un intérêt particulier pour nos membres puisque, au Canada, 35 p. 100 des budgets de R-D sont affectés aux TIC.

Cela dit, au sein d'une association qui compte un grand nombre de membres, il y a toujours des opinions divergentes. Durant mon exposé, je vais me pencher sur trois secteurs précis, à savoir la commercialisation, l'éducation et la consultation.

Tout d'abord, en ce qui concerne la commercialisation liée à l'innovation, il y a eu beaucoup de discussions au sein du comité à propos des mesures à prendre pour faire passer les idées de l'étape de la recherche à celle de la commercialisation — c'est-à-dire pour faire en sorte que les idées traversent la vallée de la mort —, et de ce qu'il fallait faire pour que l'on continue à obtenir du succès à ce chapitre.

Pour favoriser la croissance des sociétés canadiennes axées sur les TIC et la PI, l'ACTI préconise l'élaboration d'une stratégie gouvernementale exhaustive sur l'économie numérique. Il s'agit là du fondement de l'architecture. Une occasion exceptionnelle s'offre au Canada, à savoir celle de devenir la destination de prédilection du talent et de l'investissement. Si nous disposons d'une stratégie qui crée les conditions favorables, cela stimulera l'innovation et l'entrepreneuriat.

L'industrie des TIC constitue manifestement un marché concurrentiel mondial qui évolue rapidement, et la PI est un atout essentiel pour les entreprises de cette industrie. Si vous examinez quelques-unes des études menées récemment par le MIT ou l'Université de Berkeley, vous constaterez que 82 p. 100 des entreprises qui possèdent des droits de PI de grande valeur sont soutenues par des sociétés de capital-risque.

Nous comprenons que le Canada, marché moins important que d'autres, n'est pas le premier pays où les entreprises présentent des

demandes de brevets. Cela dit, nous devons encourager l'industrie canadienne à utiliser le système. À cette fin, il est important que le processus canadien d'obtention de brevet soit efficient et conforme aux normes mondiales. Je vais vous donner deux ou trois exemples pour illustrer mon propos.

Au Canada, l'examen d'une demande de brevet peut être reportée jusqu'à cinq ans après la date de son dépôt. L'examen en tant que tel exige deux autres années. Il est difficile pour l'industrie canadienne d'évaluer le potentiel de risque de violation durant la période où l'examen est reporté. Cela incite les entreprises à déplacer leurs activités de production à l'extérieur du Canada. Aux États-Unis, les brevets sont octroyés en deux ou trois ans. Nous devons envisager de raccourcir la période de report et de prendre des mesures pour accélérer l'ensemble du processus.

En outre, dans les cas où les demandes de brevets sont déposées d'abord aux États-Unis, le Canada peut, en vertu d'une entente bilatérale, traiter plus rapidement que d'habitude — c'est-à-dire, généralement, en six à douze mois, plutôt qu'en plusieurs années — les demandes de brevet déposées au pays. À notre avis, on pourrait également accélérer ce processus, et l'instauration d'un système plus uniformisé serait peut-être une mesure qui nous permettrait de ne pas nous laisser distancer par les autres au sein d'un marché concurrentiel mondial.

L'investissement de capitaux est crucial pour la réussite de l'industrie des TIC. À ce propos, nous avons présenté un mémoire concernant les investissements de 400 millions de dollars qui ont été faits dans le cadre du plan d'action économique afin d'appuyer les activités relatives aux brevets de l'industrie des TIC. Là encore, je vais attirer votre attention sur l'étude précédente, selon laquelle les entreprises canadiennes ont soumis aux États-Unis plus de 12 000 demandes de brevets, et moins de 5 000 au Canada.

En ce qui concerne plus précisément la PI, il serait peut-être utile d'examiner les moyens que l'on pourrait utiliser pour inciter, comme on le fait au Royaume-Uni, la production de recettes liées aux brevets. Quelles mesures peuvent être utilisées pour encourager l'exploitation de la PI et les idées productrices de recettes? Il est très important de stimuler la production de recettes liées aux brevets au moyen de la commercialisation plutôt que simplement le brevetage pour le brevetage.

En ce qui concerne l'éducation et la sensibilisation, un certain nombre de témoins ont fait observer qu'il fallait éduquer davantage les entreprises à propos du régime de PI, et c'est également ce que nous disent nos membres. Le renforcement des compétences en matière de gestion de la PI se traduira par une hausse de la qualité des brevets et nous permettra d'éviter les litiges devant les tribunaux. Les fonctionnaires de l'OPIC offrent des programmes de sensibilisation, mais ne disposent pas de suffisamment de temps et de ressources. L'ACTI et d'autres associations pourraient contribuer aux activités de sensibilisation. Nous avons une occasion exceptionnelle d'utiliser les organisations existantes pour accroître la sensibilisation par l'entreprise de ces associations. Nous pourrions servir de portail pour l'OPIC et mieux faire connaître les questions relatives aux brevets aux membres de la collectivité et aux entrepreneurs eux-mêmes. Il s'agit d'une façon merveilleuse d'optimiser les ressources dont nous disposons pour aider les Canadiens et l'industrie.

• (1120)

Enfin, en ce qui a trait à la consultation, la PI est un domaine complexe. Il faut établir un juste équilibre entre la nécessité d'assurer la cohérence des décisions relatives à l'évaluation des brevets et l'adoption d'une façon de faire novatrice, d'une méthode qui peut évoluer avec une industrie comme la nôtre.

Le fait de consulter continuellement le milieu des affaires représente la meilleure façon de demeurer en phase avec le marché et de faire en sorte que le processus soit prévisible, mais à jour. Il s'agit également d'une bonne façon de veiller à ce que le régime canadien ne soit pas submergé par les litiges, comme c'est le cas aux États-Unis. Ainsi, nous proposons que les consultations auprès de l'industrie fassent partie intégrante du régime canadien de PI.

En conclusion, nous estimons que nous avons l'occasion de renforcer le régime canadien de PI en adoptant une démarche plus consultative et plus cohérente en phase avec les marchés mondiaux. En outre, il est crucial d'avoir une meilleure vue d'ensemble de la situation. Le Canada a besoin d'une stratégie exhaustive qui encourage le renforcement de la PI et la commercialisation afin que l'on puisse véritablement tirer profit des occasions qui s'offrent à nous.

Je vais vous fournir quelques statistiques. En matière d'innovation pure, le Canada a été classé au cinquième rang à l'échelle mondiale. Au chapitre de la commercialisation, le Canada traîne de la patte, et a été classé au douzième rang. Nous avons énormément de pain sur la planche. Que devons-nous faire pour faire passer l'orientation du régime de brevets et de PI de l'innovation à la commercialisation, et pour soutenir ce régime comme s'il s'agissait d'une entreprise?

Je vais terminer là-dessus. Une fois de plus, je remercie le comité de m'avoir donné l'occasion de lui présenter un exposé.

Merci, monsieur le président.

Le président: Merci, monsieur Gupta.

Nous allons maintenant entendre M. Lavoie. Vous avez de six à sept minutes.

M. Martin Lavoie (directeur des politiques, Productivité et innovation, Manufacturiers et exportateurs du Canada): Merci de m'avoir invité ici aujourd'hui. Je m'appelle Martin Lavoie, et je suis directeur des politiques, Productivité et Innovation, Manufacturiers et exportateurs du Canada. Notre organisation représente quelque 10 000 manufacturiers et exportateurs de toutes les régions du pays.

Nous félicitons le comité d'avoir entrepris la présente étude. Nous croyons qu'il s'agit d'une étude très importante pour nous, surtout dans la conjoncture économique mondiale actuelle.

Mes observations porteront principalement sur trois éléments précis du régime de PI qui ont une incidence sur le secteur manufacturier, à savoir la contrefaçon, la commercialisation de la recherche et les mesures incitatives fiscales en matière de R-D à l'intention des entreprises, y compris les modifications proposées du crédit d'impôt pour la recherche scientifique et le développement expérimental.

Je vais commencer par la question de la contrefaçon. À ce chapitre, l'une des principales faiblesses du régime canadien de protection de la PI tient à l'insuffisance des ressources dont disposent les services de police et les agents des services frontaliers pour tenter des poursuites; en d'autres termes, le gouvernement ne leur octroie pas des ressources suffisantes pour qu'ils puissent mener des fouilles à la frontière afin de saisir des produits de contrefaçon.

La contrefaçon occasionne des problèmes sur le marché canadien, mais a également d'énormes répercussions sur les exportations du Canada. J'aimerais souligner que l'Accord sur les aspects des droits de propriété intellectuelle qui touche au commerce de l'Organisation mondiale du commerce et l'ALENA exigent tous deux l'application des dispositions législatives pénales et la prise de mesures à la frontière.

Le bureau de l'USTR — le représentant commercial des États-Unis — dispose d'une liste d'alerte appelée la « liste d'alerte spéciale 301 ». Depuis plusieurs années, le Canada figure sur cette liste parce qu'il n'a pas réussi à respecter ses obligations internationales et à prendre des mesures coercitives efficaces, surtout à la frontière, en ce qui a trait à la contrefaçon et au piratage. Cette liste d'alerte est le fruit d'un examen annuel de la situation mondiale sur le plan de la protection et de l'application des droits de propriété intellectuelle. Dans la plus récente version de cette liste, publiée en 2011, le Canada fait partie d'un groupe très restreint de pays qui comprend la Chine, l'Algérie, l'Inde, la Russie, le Venezuela, le Pakistan, le Bélarus et la Thaïlande.

La section portant sur le Canada du rapport de 2011 se conclut de la manière suivante:

Les États-Unis encouragent le Canada à prévoir l'imposition de peines dissuasives dans le cas de violation des droits de propriété intellectuelle et à renforcer ses activités d'application de la loi, y compris à la frontière. Le Canada devrait habiliter ses agents des services frontaliers à enlever, dans le cadre de leurs fonctions, l'entrée de produits contrefaits et piratés sur son territoire.

Depuis 2006, nous faisons campagne pour que l'on octroie plus de ressources aux agents des services frontaliers de manière à ce qu'ils puissent bloquer le passage de produits contrefaits à la frontière, et pour que l'échange de renseignements entre les organismes d'application de la loi, par exemple l'ASFC et la GRC, soit amélioré.

Je vais maintenant aborder la question de la commercialisation de la recherche. Je tenterai de ne pas répéter ce que d'autres personnes ont dit aujourd'hui ou durant d'autres réunions. M. Gupta a parlé, entre autres, des mesures à prendre pour que les brevets produisent plus de recettes. Si vous jetez un coup d'oeil sur les listes de brevets, vous constaterez peut-être que les universités canadiennes déposent chaque année de nombreuses demandes de brevets, et qu'elles en possèdent une multitude. En effet, selon l'OCDE, le Canada a de bons résultats en matière de brevets universitaires. La Base de données sur les brevets canadiens indique que, en 2012, 58 brevets ont été délivrés à des universités canadiennes. Toutefois, seulement un de ces brevets pouvait donner lieu à la délivrance d'une licence de brevet à une tierce partie. Au cours des trois dernières années, plus de 100 brevets ont été octroyés à des universités canadiennes, et seulement trois d'entre eux permettaient la délivrance d'une licence.

Ce que je veux dire, c'est que l'on peut faire breveter autant d'inventions que l'on souhaite, mais si l'on ne cherche pas activement à s'adjoindre un fabricant ou un entrepreneur externe pour la création et la mise à l'essai d'un prototype et la mise en marché du produit final, l'invention ne sera pas commercialisée. Si l'on tient compte du fait que les universités investissent annuellement plus de 10 milliards de dollars dans la R-D — y compris plus de 3 milliards de dollars provenant du gouvernement fédéral, et donc, pour l'essentiel, des contribuables —, il est illogique que l'on ne déploie pas plus d'efforts pour l'octroi de licences d'exploitation de ces brevets.

Nous estimons que tous les brevets délivrés aux universités ou aux professeurs devraient systématiquement être versés dans la base de données de manière à ce que toute partie puisse l'exploiter, dans la mesure du possible, de façon non exclusive, et que les universités devraient faire activement la promotion de ces licences auprès du secteur privé.

Je suis également d'accord avec M. Gupta pour dire qu'il serait utile pour les universités que nos associations contribuent à la diffusion de ces renseignements à leurs membres respectifs.

Je vais passer à mon troisième sujet, à savoir la R-D au sein des entreprises, plus particulièrement le contexte fiscal au sein duquel les entreprises rivalisent les unes avec les autres au moment de mener leurs activités de R-D.

Pour l'essentiel, d'un point de vue économique, une entreprise optimise ses investissements en R-D si, d'une part, elle fait des profits, et, d'autre part, si elle évolue dans un contexte fiscal lui permettant d'optimiser ses flux de trésorerie.

En ce qui concerne la rentabilité, je dois souligner que notre secteur n'est pas celui qui a engrangé les plus importants profits au cours des dix dernières années. Depuis 2001, dans notre secteur, la croissance annuelle moyenne des recettes a été de 0,3 p. 100, à savoir le deuxième parmi les taux les plus faibles de tous les secteurs de l'économie.

• (1125)

Cependant, tous les échelons de gouvernement ont pris certaines mesures fiscales — notamment la baisse du taux d'imposition du revenu des sociétés, les crédits d'impôts fédéraux et provinciaux pour la R-D et la déduction pour amortissement accéléré visant les investissements dans la machinerie et le matériel — qui ont aidé les entreprises à traverser des moments difficiles en leur permettant d'optimiser leurs liquidités après impôts.

Tout d'abord, les modifications proposées du crédit d'impôt pour la recherche scientifique et le développement expérimental préoccupent énormément nos membres. Plus particulièrement, les deux principales inquiétudes dont ils nous font part tiennent à la réduction de 5 p. 100 du taux applicable aux grandes entreprises et au fait que les dépenses en immobilisations ne pourront plus être comptabilisées dans l'assiette fiscale aux fins de l'admissibilité au crédit d'impôt. Une proportion de 55 p. 100 des activités de R-D menées dans l'industrie ont lieu au sein du secteur manufacturier. Si l'on ajoute à cela le secteur que représente M. Gupta, on obtient une proportion d'environ 90 p. 100. Ainsi, bien entendu, nos secteurs figureront parmi les plus touchés par ces deux mesures. J'aimerais également souligner que nos secteurs sont fortement capitalistiques.

D'après nos estimations, l'ensemble des mesures proposées par le gouvernement fédéral en ce qui a trait au crédit d'impôt pour la recherche scientifique et le développement expérimental réduiront la valeur des mesures incitatives fiscales en matière de R-D au Canada de 750 millions de dollars par année à compter de 2016-2017, c'est-à-dire lorsque toutes les mesures seront en vigueur. Dans le cadre de notre plus récente enquête sur des questions relatives à la gestion, une proportion de 69 p. 100 des répondants ont indiqué que, par suite de ces modifications, ils réduiront leurs dépenses en R-D au Canada, et une autre tranche de 20 p. 100 ont indiqué qu'ils allaient commencer à examiner ce que d'autres administrations ont à offrir en matière de crédit d'impôt pour la R-D.

En ce qui concerne les autres administrations, nous avons publié cette semaine un rapport où l'on compare les crédits d'impôts en matière de R-D offerts aux grandes entreprises au sein des pays membres de l'OCDE et dans quelques autres marchés émergents.

Nous avons constaté que la seule diminution de 5 p. 100 du taux du crédit d'impôt à l'investissement aura une incidence sur la compétitivité à l'échelle internationale de notre crédit d'impôt pour la R-D, lequel passera du 13^e au 17^e rang en importance parmi les crédits d'impôt les plus concurrentiels à l'échelle mondiale. Ce qui est plus préoccupant que ce rang proprement dit, c'est de constater quels sont les pays qui, à présent, nous devançant, à savoir des pays comme le Brésil, la Chine et la Turquie, qui offrent aux entreprises non seulement un marché plus vaste que le Canada et des coûts de main-d'oeuvre moindres qu'ici, mais également un crédit d'impôt pour la R-D plus généreux que le nôtre.

Voilà nos préoccupations. Je vous remercie de m'avoir invité, et maintenant, je me tais.

• (1130)

Le président: Merci beaucoup, monsieur Lavoie.

Nous allons maintenant passer à la période de questions. Nous allons commencer par un tour de sept minutes.

Je cède d'abord la parole à M. Braid.

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

Je remercie tous les témoins d'être venus ici ce matin. Une fois de plus, nous avons entendu des témoins fortement qualifiés et très compétents, et je les remercie.

Monsieur Davies, merci beaucoup d'être ici pour représenter Open Text, de Waterloo. À mon avis, votre entreprise est l'un des secrets les mieux gardés du pays pour ce qui est des histoires de réussite. Je vous sais gré de vous être présenté ici.

Combien de personnes votre entreprise emploie-t-elle dans ses deux immeubles de Waterloo?

M. Gordon Davies: Si je ne m'abuse, nous employons actuellement plus de 800 employés dans nos deux immeubles de Waterloo.

M. Peter Braid: Et à l'échelle internationale?

M. Gordon Davies: Si l'on tient compte de notre récente acquisition d'une entreprise appelée EasyLink, nous employons actuellement plus de 5 000 personnes à l'échelle internationale.

M. Peter Braid: J'ai écouté avec intérêt ce que vous avez dit à propos de la question de savoir s'il était plus avantageux, pour Open Text, d'obtenir un brevet ou des droits d'auteur. Je présume que, comme votre entreprise fabrique des logiciels, vous avez peut-être plus souvent recours aux droits d'auteur puisqu'ils sont plus appropriés pour ce type de technologies. Pourriez-vous simplement nous aider à comprendre le processus de réflexion qui mène votre entreprise à déterminer si elle doit acquérir un brevet ou des droits d'auteur?

M. Gordon Davies: Tout d'abord, nous utilisons assurément moins les brevets pour protéger notre propriété intellectuelle, mais je dois dire, comme je l'ai dit dans mes commentaires — que, dans une certaine mesure, il en est de même à cause du coût et des dépenses associés au processus que nous devons entreprendre. Par conséquent, nous associations beaucoup d'importance à l'antériorité de toute la documentation et des droits d'auteur qui entourent une invention, ce qui constitue notre première étape en vue de protéger la propriété intellectuelle.

Cela dit, toutefois, au cours des dernières années, nous avons adopté un programme dans le cadre duquel nous essayons de déposer plus de brevets, surtout au Canada. Nous avons un certain nombre de personnes en R-D dans la région de Waterloo et, en vue d'encourager l'innovation au sein de l'entreprise, nous encourageons le dépôt d'une plus grande quantité de brevets, et, au cours des dernières années, vous avez vu que nous commençons à déposer de 10 à 12 brevets par année, alors que, par le passé, nous nous attachions surtout au droit d'auteur, comme vous l'avez mentionné, ainsi qu'à l'antériorité.

M. Peter Braid: Vous avez parlé de la notion de songer à harmoniser certains processus et règlements canadiens en matière de PI avec d'autres pays sur la scène internationale et d'explorer ce dossier. J'aimerais vous demander d'approfondir un peu sur ce sujet et peut-être de donner des exemples précis des secteurs qu'on pourrait harmoniser et des pays qui ont adopté des pratiques exemplaires à ce chapitre.

M. Gordon Davies: Certes, de notre point de vue, et parce que nous sommes une société absorbante; Open Text est créé par... plus de 50 sociétés ont été absorbées au cours des 8 à 10 dernières années. Nombre des brevets que nous recevons sont le résultat des activités de maintien et archivage entreprises aux États-Unis. Par conséquent, nous tentons de déterminer si nous devrions aussi déposer le brevet au Canada ou ailleurs. Mais, en toute honnêteté, le problème ne tient pas au coût du dépôt ni au coût de maintenance connexe; en fait, il tient au coût juridique inhérent au fait d'être la deuxième entité à déposer un brevet au Canada.

Il en est ainsi parce que le régime est différent. Comme la formule. Les modalités d'analyse sont différentes lorsqu'il s'agit de déterminer quelle idée est brevetable. Cela nous oblige à obtenir une expertise au Canada. On ne peut pas simplement prendre le produit du travail qui a déjà été effectué aux États-Unis, l'appliquer dans un contexte canadien et obtenir le même degré de protection ici. Il faut vraiment mobiliser des experts et entreprendre un processus entièrement différent pour essayer d'obtenir le même résultat.

• (1135)

M. Peter Braid: Monsieur Gupta, merci d'être venu. C'est un plaisir de vous revoir. J'aimerais revenir sur un de vos points, une suggestion que vous avez présentée qui consiste à collaborer avec l'OPIC pour l'aider dans ses efforts de sensibilisation. Je crois que c'est une idée géniale et novatrice qui favorise la collaboration. Voici pour vous l'occasion d'atteindre votre objectif. Dites-nous pourquoi vous croyez qu'il s'agit d'une importante suggestion, comment elle pourrait fonctionner et quelle est l'ampleur des consultations, s'il y a lieu, que vous avez menées jusqu'à maintenant.

M. Karna Gupta: Merci de la question.

Je crois que, dans le mémoire de l'OPIC, on avançait effectivement que l'un des enjeux qui touche l'organisme, c'est la sensibilisation et la communication des renseignements à la collectivité. Il y a de multiples organisations à l'échelle du pays, et nombre d'entre elles sont de portée nationale, comme l'ACTI, qui présenteraient de la technologie de l'information à l'échelle du Canada. Open Text est membre de notre organisation.

Alors, pour atteindre les grands membres... parmi nos membres, 65 p. 100 sont des PME. Nous tenons d'importantes activités de sensibilisation auprès des PME, et nous exécutons plusieurs programmes dans chaque province et chaque territoire.

Si l'OPIC veut diffuser l'information sur ce qu'il faut faire et la façon de procéder, simplement aux fins de la diffusion de la connaissance, une façon de procéder consiste à recourir aux

associations pour diffuser l'information. Bien souvent, on pourrait le faire à l'aide d'un portail. Je vais vous donner un exemple d'un tel cas. EDC a fait face à une situation semblable, par exemple. EDC offre des services considérables à nos PME lorsqu'elles mènent des activités à l'étranger, mais sa portée est limitée parce que l'organisme ne s'occupe que des appels entrants. À vrai dire, nous travaillons avec EDC pour établir un portail qui lui procurera une exposition auprès de la collectivité, qui sera mieux informée de ses services.

Nous sommes d'avis — la direction actuelle de l'ACTI et le conseil d'administration — qu'une grosse partie du problème au Canada tient au fait que nous devons relier les différents points qui sont là sur le terrain. Tout le monde essaie de faire de bonnes choses en toute bonne foi, mais les points ne sont pas nécessairement bien reliés. Alors, si nous pouvons relier certains de ces points afin de mobiliser la collectivité, nous pouvons ajouter une énorme valeur, même à une consultation. Si vous tenez une tribune au Nouveau-Brunswick, l'OPIC pourrait être l'un des conférenciers invités, ou son portail pourrait être accessible, et les entrepreneurs locaux pourraient venir s'informer de ce qu'ils doivent faire, parce que le processus de brevets canadien est très complexe.

Comme l'a mentionné mon collègue ici, les recherches qu'il faut entreprendre — qu'il s'agisse de la recherche sur la contrefaçon ou de la recherche d'antériorités —, il y a toute une foule de recherches. C'est un processus très complexe. Très souvent, les petites entreprises n'y arrivent pas, et elles ont du mal. Lorsqu'elles accomplissent enfin quelque chose... après les recettes, c'est très dur. Alors, il y a place à la collaboration et à la diffusion de l'information par l'intermédiaire des associations.

Le président: Merci, monsieur Gupta.

C'est tout le temps que nous avons, monsieur Braid.

[Français]

Je cède maintenant la parole à Mme Leblanc.

Vous avez sept minutes.

Mme Hélène LeBlanc (LaSalle—Émard, NPD): Merci, monsieur le président.

Je remercie les témoins d'être parmi nous aujourd'hui.

Dans ma circonscription, LaSalle—Émard, 6 000 emplois dépendent du secteur manufacturier. On parle ici de 120 000 emplois dans la grande région de Montréal. Or ce secteur a été durement touché au cours des dernières années. On a vu un grand nombre d'entreprises fermer leurs portes. Beaucoup de ces emplois ont disparu.

Présentement, le projet de loi omnibus C-45, qui est devant la Chambre des communes, propose justement des changements au programme de recherche et développement. Comme on l'a mentionné, la recherche et développement mène à l'innovation. Pour ce qui est des changements, on passe entre autres de 20 % à 15 % et on modifie l'admissibilité en matière de dépenses en capital. Vous avez touché brièvement cet aspect.

J'aimerais que vous nous donniez plus de détails sur les conséquences que cela va avoir sur vos membres, surtout en ce qui a trait à notre pouvoir concurrentiel, notamment avec les États-Unis.

M. Martin Lavoie: Vous avez raison. Parmi toutes les industries canadiennes, notre secteur est probablement celui qui a fait face à la plus grande concurrence internationale. L'émergence de pays où les coûts de main-d'oeuvre sont plus bas a fait mal, mais le fait qu'elle soit combinée à la hausse du dollar a rendu les choses encore plus difficiles, étant donné que cette hausse a provoqué une hausse du coût de la main-d'oeuvre dans notre secteur.

Bien sûr, à long terme, le meilleur moyen de s'adapter à cela est d'accroître la productivité, mais aussi de se concentrer sur des activités moins intensives en matière de main-d'oeuvre, mais plus intensives du côté de la R et D. C'est ce qu'on commence à appeler dans notre secteur « le secteur manufacturier de pointe ». Dans l'avenir, vous serez étonnés de voir que, comparativement à il y a 20 ans, les nouvelles usines du secteur manufacturier compteront vraiment moins de personnel. Cependant, les travailleurs de ce secteur seront beaucoup plus instruits. Il va s'agir d'ingénieurs, de chercheurs, etc.

Il est difficile de dire combien d'emplois seront touchés, mais nous savons de quelle façon cela va toucher les investissements des entreprises de R & D. Dans notre secteur, les activités seront beaucoup plus axées sur le design que sur l'assemblage. Ce genre de crédits d'impôt est important lorsqu'une compagnie de chez nous prend des décisions en matière d'investissements, mais il ne faut pas oublier non plus les compagnies d'ailleurs qui recherchent le meilleur environnement où faire des affaires.

Nous avons par le passé un immense avantage concurrentiel du fait que notre dollar était plus bas que celui de bien d'autres pays avec lesquels nous faisons affaire. Or cet avantage n'existe plus, surtout par rapport aux États-Unis, comme vous l'avez dit. Comme les autres pays, les États-Unis prennent des mesures fiscales agressives pour attirer ce nouveau secteur manufacturier de pointe. À Montréal, par exemple, on parle d'Electrolux et de Kruger, qui sont allés dans des endroits comme Memphis, aux États-Unis. Certains États sont aussi très agressifs du point de vue fiscal.

Je ne pense pas qu'il faille jouer à qui va taxer le moins, mais il faut agir là où sont nos forces. Comme notre secteur universitaire est assez efficace, il faut en profiter. Nous avons aussi une main-d'oeuvre assez qualifiée. Il y a des lacunes dans certains secteurs et c'est problématique, mais il faut appliquer des systèmes fiscaux qui vont permettre aux industries de prendre des risques dans ces domaines.

• (1140)

Mme Hélène LeBlanc: En fait, ce que vous décrivez là, ce sont des emplois à valeur ajoutée, intéressants et bien rémunérés.

Le rapport Jenkins, qui formulait des recommandations, stipulait qu'il serait important de consulter les industries avant de faire des changements et, dans le cas où il y en aurait, d'appliquer des mesures compensatoires.

Considérez-vous que dans le cadre du budget actuel, on a mis en oeuvre des mesures compensatoires pour que le secteur puisse s'adapter aux changements importants que vous décrivez?

M. Martin Lavoie: Je crois que le rapport Jenkins a fait deux recommandations à cet égard. La première était vraiment centrée sur les dépenses en capital. Selon le rapport Jenkins, il faut prendre en compte que l'élimination des dépenses en capital, qu'il qualifie d'approche axée sur la main-d'oeuvre, va être douloureuse pour bien des entreprises à forte densité de capital. Selon lui, il faudrait appliquer cette mesure en deux temps, en commençant par les petites entreprises qui tendent à être beaucoup moins exigeantes en matière d'investissements. Il recommande de prendre le temps de consulter

les entreprises les plus touchées et d'appliquer cette mesure seulement s'il est possible de compenser les pertes que cela pourrait leur causer.

Les mesures ont été annoncées dans le budget d'avril dernier. Or, tout ce que nous avons entendu dire à ce jour est que d'autres mesures de soutien direct vont être mises en oeuvre. Pour ma part, je ne les connais pas. Par conséquent, je ne sais pas si cela va toucher directement les dépenses en capital, par exemple.

Mme Hélène LeBlanc: Je dois vous dire que nous aurions souhaité pouvoir étudier ces mesures, qui ont été incluses dans le projet de loi C-45 et d'entendre des témoignages à ce sujet.

À votre avis, aurait-il été approprié que le Comité permanent de l'industrie, des sciences et de la technologie se penche là-dessus?

M. Martin Lavoie: Dans notre rapport, nous recommandions que les changements législatifs inclus dans le projet de loi C-45 soient dans un projet de loi séparé. Selon nous, il s'agit d'un changement fondamental au traitement fiscal de la R et D et cela mérite d'être traité comme tel. J'imagine que dans le cas d'un projet de loi émanant d'un député, ce dernier aurait été étudié par le comité approprié.

Cela étant dit, j'espère tout de même que nous aurons l'occasion d'en discuter devant le Comité des finances, si nous y sommes invités.

Mme Hélène LeBlanc: Comme vous le mentionniez, quand on parle de création d'emplois à valeur ajoutée et d'innovation, les mesures sont très importantes.

Est-ce qu'il me reste du temps?

• (1145)

[Traduction]

Le président: Vous avez 30 secondes.

[Français]

Mme Hélène LeBlanc: Monsieur Gupta, la compagnie ITAC dépense 5,2 milliards de dollars en recherche et développement.

En matière de SR&ED, quels impacts et quels changements ont été annoncés aux membres de votre secteur?

[Traduction]

M. Karna Gupta: Pouvez-vous répéter?

[Français]

Mme Hélène LeBlanc: Vos membres dépensent énormément en R&D. J'ai questionné M. Lavoie sur les changements annoncés, par exemple le fait de passer de 20 p. 100 à 15 p. 100, ainsi que les modifications relatives aux dépenses en capital.

Quelles seront les conséquences de cette question sur vos membres?

[Traduction]

Le président: Monsieur Gupta, vous devriez garder cette question à l'esprit et, si vous pouvez glisser la réponse lorsqu'on vous posera une autre question, cela serait la meilleure façon de faire.

Mme Hélène LeBlanc: Cela aura-t-il des conséquences sur vos membres, oui ou non?

M. Karna Gupta: Notre mémoire touchait précisément la RS et le DE.

Le président: Votre temps est écoulé. Vous l'avez largement dépassé.

Maintenant, donnons la parole à Mme Gallant, pour sept minutes.

Mme Cheryl Gallant (Renfrew—Nipissing—Pembroke, PCC): Merci, monsieur le président. Toutes mes questions seront adressées par votre intermédiaire.

Monsieur Abielmona, pourriez-vous s'il vous plaît énoncer tous les critères qui se sont révélés nécessaires pour lancer un produit avec succès, comme vous vous apprêtez à le faire avant que votre temps s'écoule?

M. Rami Abielmona: Merci de me donner l'occasion de continuer à énoncer ces critères.

J'ai fait un peu de recherches. J'étais le président général de la conférence que j'ai mentionnée. Quelques exposés se rapportaient à cette transition technologique de la R-D à la commercialisation, et j'ai regroupé les idées suivantes.

Premièrement, il y a la vision du besoin. De toute évidence, il faut qu'il y ait un besoin de commercialiser. Il doit y avoir un problème du point de vue du consommateur que vous devez régler.

Deuxièmement, il y a la bonne technologie. Nous devons produire une bonne technologie. Les technologues qui dirigent l'innovation doivent être très persistants.

Troisièmement, il y a l'entretien de bonnes relations fonctionnelles avec les partenaires. Il doit y avoir des partenaires: certains, industriels, d'autres, gouvernementaux, évidemment et des partenaires de recherche, peut-être dans le secteur de l'enseignement.

Quatrièmement, il y a les programmes à financement conjoint. Ces programmes sont très importants. Ils constituent la solution pour assurer la valeur technologique. Il ne s'agit pas seulement de financer le volet R-D; il faut aussi financer le volet de la commercialisation, surtout pour les PME. Nous ne parlons pas des grandes sociétés qui comptent plus de 500 employés. Nous parlons de la majorité des membres qui appartiennent à l'ACTI, par exemple. J'ai entendu dire que 65 p. 100 d'entre eux comptaient moins de 500 employés.

Cinquièmement, il y a le solide soutien de l'utilisateur.

Le dernier critère est la planification de la transition par l'intermédiaire du PARI. L'entreprise, la société, de toute évidence, doit avoir mis en place un plan de transition de la R-D à la commercialisation.

Mme Cheryl Gallant: Vous avez mentionné la disponibilité de fonds substantiels offerts par l'intermédiaire du PARI pour la phase de recherche-développement. Ce que l'on appelle la vallée de la mort technologique — où nous ne sommes pas à la hauteur — se situe à l'étape de la commercialisation du prototype. Nous avons le Programme canadien pour la commercialisation des innovations, qui offre des fonds aux entrepreneurs pour les inventions précommercialisées afin de leur permettre d'arriver au point de la commercialisation. Il offre des fonds aux entrepreneurs pour la mise à l'essai et la rétroaction relative au rendement de leurs biens et services, et cela permet aux innovateurs d'arriver sur le marché forts d'une application fructueuse de leurs nouveaux biens et services.

Je crois comprendre, à la lumière du budget, que nous allons accroître cela de 95 millions de dollars sur trois ans, en plus de 40 millions de dollars supplémentaires pour rendre la chose permanente, et un volet d'approvisionnement militaire sera ajouté. Pourriez-vous s'il vous plaît nous expliquer les aspects du programme qu'il faut améliorer pour mieux répondre à vos besoins?

M. Rami Abielmona: C'est une très bonne question.

L'OPIC est évidemment quelque chose que nous avons envisagé, comme l'ont fait toutes les autres PME avec lesquelles nous avons

communiqué, ainsi que les gros joueurs. Nous travaillons sur le marché de la sécurité militaire et publique, alors les grands entrepreneurs de la défense interviennent aussi ici. Je vais seulement parler à la lumière de notre expérience.

Pour une PME, il est actuellement très difficile de compétitionner dans le cadre du PCCI. Il cible les applications précommercialisées et mises à l'essai. Notre problème, c'est que, pour parvenir à l'étape de la précommercialisation, on aura mené la R-D, on aura peut-être déposé une demande de brevet si on en ressent le besoin et on se sera peut-être rendu jusqu'à l'étape de la précommercialisation. Mais on n'a pas encore cette mobilisation de l'utilisateur; il n'y a toujours pas de stimulation de la demande.

Il est très difficile pour nous, une PME, d'apporter une solution au problème de tout le monde, alors nous tentons de créer un créneau, d'attirer un sous-groupe de clients. Les gros joueurs ont la capacité — parce qu'ils ont déjà des contrats, offrent déjà des produits livrables, offrent déjà des services et des produits à la majorité de leurs clients — de prendre leurs innovations à l'étape de la R-D et de les mettre à l'essai chez ces clients, tandis que nous nous heurtons à un obstacle insurmontable et sommes incapables de combler le fossé.

Si nous ne réussissons pas à mettre à l'essai nos produits et services chez le client, alors il n'y a aucune possibilité réelle d'application du PCCI — le PCCI exige en fait que vos choses aient déjà été mises à l'essai — et, de toute évidence, aucune possibilité réelle de mise à l'essai plus en profondeur auprès d'une clientèle particulière.

Quant aux aspects à améliorer, je regarde simplement nos voisins aux États-Unis et certains programmes qu'ils ont établis, qui ne sont pas adaptés aux PME et ne les ciblent pas. Peut-être que le PCCI pourrait être amélioré de sorte que les PME auraient une clientèle particulière qu'il pourrait courtiser au Canada, plutôt que de compétitionner contre chaque compagnie qui existe au Canada.

• (1150)

Mme Cheryl Gallant: Me dites-vous, alors, qu'aucun organisme gouvernemental n'a directement besoin de votre type particulier de produits, si votre produit s'inscrit dans un processus d'approvisionnement plus général?

M. Rami Abielmona: Oui, exactement. La plupart de nos produits sont de l'équipement d'origine acheminé dans ce réseau, et, si nous n'allons pas voir ces entrepreneurs de la défense et ne les convainquons pas de l'intérêt de nos propres produits, nous n'aurons pas vraiment de possibilité de soumissionner sur une DP dans le cadre du PCCI.

Mme Cheryl Gallant: Et qu'en est-il des retombées régionales de l'industrie? Disons que nous achetons de l'équipement militaire — vous avez mentionné cela — et que, pour un certain nombre d'articles, nous n'avons pas la capacité de fabrication au Canada, alors, en retour, il faudrait intégrer de la technologie canadienne.

Ce système comporte-t-il un avantage pour votre type d'entreprise?

M. Rami Abielmona: C'est aussi une excellente question, car nous avons fait face aux RIR à quelques reprises par le passé. Nous avons participé à des séminaires d'une journée concernant les RIR dans le cadre desquels les CEO, à l'époque, ont invité des entrepreneurs de la défense américains à des séances d'une journée à Ottawa. Nous avons tenu une petite séance d'accueil de 30 minutes, durant laquelle on expliquait ce qu'était le fondement de notre produit et ce qu'était le fondement de notre service, pour déterminer si c'était compatible.

Ce que nous avons remarqué de ces deux longs séminaires est que, si la valeur est inférieure à 10 millions de dollars, les Américains ne sont même pas intéressés. La vente de nos produits n'atteint pas cette valeur, en raison des coûts de réglementation.

C'est notre point de vue sur le sujet. Évidemment, il s'agit de notre opinion.

Le président: Merci beaucoup, monsieur Abielmona.

Madame Gallant, votre temps est écoulé.

Nous allons maintenant donner la parole à M. Regan pour sept minutes.

[Français]

L'hon. Geoff Regan (Halifax-Ouest, Lib.): Merci beaucoup, monsieur le président.

Monsieur Lavoie, j'aimerais vous poser quelques questions.

Comme vous le savez sans doute, votre organisation, Manufacturiers et exportateurs du Canada, a présenté un rapport mardi dernier. On y souligne notamment qu'un changement s'est opéré au cours de la dernière décennie et demie, à savoir que les activités axées sur la main-d'oeuvre ont été transférées dans les pays en développement, notamment la Chine et l'Inde, et que les pays développés ont augmenté leur capacité de recherche.

La recherche suit-elle la production ou est-ce l'inverse, et qu'est-ce que cela implique pour le Canada?

M. Martin Lavoie: En effet, il y a une espèce de tendance. Beaucoup de compagnies ne sont peut-être pas des multinationales, du genre de Magna International Inc., avec 80 centres de R et D dans 18 pays. Beaucoup de compagnies canadiennes sont de taille moyenne. Elles vont ouvrir des usines de production dans d'autres pays et vont par la suite voir si elles peuvent essayer d'implanter la R et D dans ces pays.

Dans le passé, les pays en voie de développement avaient des stratégies basées principalement sur le coût bas. Ils créaient des zones industrielles. Ils disaient de venir chez eux, que les taxes et la main-d'oeuvre n'étaient pas chères. Ils ont compris assez vite que c'était niveler par le bas et que s'ils se concentraient seulement sur les coûts de la main-d'oeuvre, tôt ou tard un autre pays serait moins exigeant qu'eux sur ce plan et se développerait dans certains secteurs.

Comme vous l'avez dit, certains pays, comme la Turquie, la Chine et le Brésil, ne se contentent plus seulement de fournir de la main-d'oeuvre peu coûteuse aux pays industrialisés. Ils veulent de la recherche universitaire et de la recherche industrielle. Aussi, ils vont certainement jouer là-dessus et dire que, dorénavant, si on va dans leurs pays, on aura non seulement une main-d'oeuvre qualifiée, mais une main-d'oeuvre qualifiée à moindre coût que dans les pays industrialisés, de là l'importance de la productivité.

• (1155)

L'hon. Geoff Regan: Votre rapport indique que, relativement à la situation compétitive du Canada dans le monde pour ce qui est des taux de taxes et des crédits d'impôt en matière de recherche et

développement, la position du Canada est en baisse. En 2008, le pays était au 9^e rang. Avant le budget, il était au 13^e rang et après le budget fédéral de 2012, il sera au 17^e rang. Comment cela s'est-il passé?

M. Martin Lavoie: D'un point de vue méthodologique, j'aimerais juste dire que cette comparaison prend en considération le remboursement des investissements. Pour chaque dollar qu'une grande compagnie dépense en R et D, — on n'a pas examiné ce qu'il en est pour les petites compagnies —, combien d'argent est retourné au système d'imposition? En fait, le système d'imposition a deux facteurs, soit le taux d'imposition des entreprises et le crédit d'impôt. Un crédit d'impôt de 20 p. 100 sur un taux d'imposition de 30 p. 100 est plus favorable qu'un crédit d'impôt de 20 p. 100 sur un taux d'imposition de 50 p. 100. Donc, il faut regarder les deux.

En 2008, quand notre taux d'imposition était plus élevé, on avait un crédit d'impôt de 20 p. 100 en vertu du programme de la RS&DE. Pour chaque dollar dépensé en R et D par une grande compagnie, 18 ¢ lui revenaient grâce au crédit d'impôt fédéral. En 2012, soit cette année, compte tenu des réductions du taux d'imposition des compagnies, le remboursement est un peu plus important pour la raison que j'ai mentionnée, c'est-à-dire que notre taux d'imposition a diminué, mais notre crédit d'impôt est resté le même.

Les autres pays ont aussi été rigoureux, soit en abaissant le taux d'imposition des entreprises, soit en augmentant le crédit d'impôt en R et D. C'est donc dire que des pays ont été plus rigoureux que nous sur ces deux éléments et qu'ils sont passés devant nous.

La réduction du crédit d'impôt de 5 p. 100 va nous ramener à un remboursement des investissements de l'ordre de 13,6 ¢ pour chaque dollar investi en R et D. Je crois que c'est là le chiffre qu'on retrouve dans notre rapport. C'est en deçà de ce qu'il était en 2008, même si le taux d'imposition des entreprises était plus élevé.

Selon nous, cela va nous amener au 17^e rang. Comme on en a discuté tout à l'heure, le rang, ce n'est qu'un rang: 17^e, 13^e ou 9^e. Or, ce qui est beaucoup plus préoccupant pour nous et ce qu'on voit, c'est que les pays qui seront dorénavant devant nous ne seront pas seulement des pays industrialisés; ce seront de plus en plus des pays qu'on appelle des pays en développement ou en voie de développement.

L'hon. Geoff Regan: Vous avez mentionné à ce sujet la différence entre les grandes, moyennes et petites entreprises. Quel argument avancez-vous pour aider les grandes entreprises? En effet, je pense qu'énormément de Canadiens diraient qu'il faut aider les petites et moyennes entreprises canadiennes qui vont faire grandir le Canada et créer de l'emploi. Pourquoi ne pas se concentrer là-dessus?

M. Martin Lavoie: C'est un gros problème. Je pense qu'on en a déjà discuté ici, avec d'autres témoins, dans le passé.

On a besoin d'agrandir davantage nos entreprises. Par rapport aux crédits d'impôt en R et D, l'OCDE et d'autres observateurs canadiens ont dit que, au Canada, même si l'on tient compte du crédit d'impôt du programme de la RS&DE, on passe à un crédit d'impôt non remboursable de 20 p. 100 à un crédit d'impôt remboursable de 35 p. 100, selon la taille de l'entreprise. De plus, ça ne prend pas grand-chose pour traverser cette ligne. En fait, on utilise la définition de la Canadian-Controlled Private Corporation. Je crois savoir qu'il s'agit d'un revenu imposable de l'ordre de 400 000 \$.

•(1200)

Cela fait en sorte que certaines personnes, comme Mark Pearson, de PricewaterhouseCoopers, qui a publié un rapport l'année dernière, disent que c'est presque une barrière à la croissance des petites entreprises. En effet, si elles dépassent tout d'un coup ce niveau une année, elles perdent 15 p. 100 de leurs crédits d'impôt. Si elles ne sont pas dans une situation profitable, elles ne pourront plus avoir accès au remboursement.

Dans son rapport publié avant l'été, l'OCDE disait que vous devriez réduire un peu les crédits d'impôt pour les petites entreprises et les réaffecter à des activités de soutien direct pour, notamment, harmoniser un peu le crédit d'impôt offert à toutes les entreprises. Pour répondre à votre question, je dirais que l'OCDE trouvait que, pour les petites entreprises, c'est beaucoup plus important de faire du soutien direct, parce que c'est dans des activités de précommercialisation ou de commercialisation de la recherche que, souvent, on a besoin d'aide.

Pour les grandes entreprises, le crédit d'impôt est peut-être plus important, en ce sens qu'elles ont un capital beaucoup plus mobile que les petites entreprises. Comme je l'ai dit auparavant, les multinationales ont la capacité d'aller dans les endroits les plus favorables, tandis que les plus petites entreprises n'auront peut-être pas cette capacité.

[Traduction]

Le président: Merci, monsieur Lavoie.

Merci, monsieur Regan. C'est tout le temps que nous avons pour cette série.

Nous allons passer à notre série de cinq minutes.

Commençons par M. Lake, pour cinq minutes.

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

Je vais poursuivre dans la même discussion, parce que je trouve assez intéressants les propos qui viennent de l'opposition. Il y a un certain moment, durant la période des questions, le ministre des Finances, en parlant de la politique du NPD en matière d'économie, a qualifié son concept de « fée de la fortune ». Il n'y a absolument aucune limite au montant d'argent qu'il est prêt à dépenser...

Mme Hélène LeBlanc: J'invoque le Règlement.

Le président: Monsieur Lake, Mme LeBlanc invoque le Règlement.

L'hon. Mike Lake: Bien sûr.

Mme Hélène LeBlanc: J'aimerais demander à mon collègue M. Lake de s'abstenir de faire des remarques désobligeantes. Lorsque je pose des questions à un témoin, je ne fais pas de commentaire sur le gouvernement; je pose des questions au sujet des politiques en place. Je demanderais au député de simplement poser la question.

Merci.

Le président: Merci, madame LeBlanc.

Je rappelle à tous les membres du comité que les rappels au Règlement devraient se limiter à la procédure et ne pas englober le sujet de nos débats.

J'espère que M. Lake, dans toute sa gentillesse, pourra suivre vos conseils, mais cela n'est vraiment pas un rappel au Règlement.

Des voix: Oh, oh!

Le président: Veuillez poursuivre, monsieur Lake.

L'hon. Mike Lake: Monsieur le président, je lui pardonne; et je fais allusion non seulement à la présente séance, mais aussi à la dernière.

Pour en revenir au ministre des Finances, je crois qu'il s'est peut-être trompé. L'argent ne proviendrait pas réellement de la fée de la fortune, monsieur Lavoie; elle proviendrait de vos membres.

Histoire d'être tout à fait clair ici, lorsqu'on regarde les politiques dont nous parlons... dans le cadre de la dernière campagne électorale, nous avons eu une bonne conversation au sujet du taux d'imposition des sociétés, par exemple. Nous avons réduit le taux d'imposition des sociétés pour qu'il passe de 22 p. 100 à 15 p. 100. Les deux partis d'opposition s'y sont opposés à chaque étape.

Quelle est l'importance de cette réduction du taux d'imposition des sociétés pour vos membres?

M. Martin Lavoie: Elle est très importante. La réduction du taux d'imposition des sociétés est capitale, parce qu'elle augmente le flux de trésorerie après impôts des entreprises. Pourquoi le flux de trésorerie après impôts est-il important? Parce qu'il s'agit du principal moteur économique de l'investissement soit dans la technologie du savoir, les gens ou les immobilisations. Nous faisons constamment valoir qu'il y aurait 200 000 Canadiens au travail de moins aujourd'hui sans ces réductions fiscales.

À l'époque, nous avons aussi publié un rapport sur les répercussions économiques de la réduction du TIS. Nous approuvons grandement cette mesure — je dirais — c'est le cas de tous nos membres.

Bien sûr, le TIS n'est jamais le véritable taux, car il y a toujours d'autres facteurs fiscaux qui modifient l'impôt que versera une société, selon sa situation particulière. La RS et DE en est un, parmi tant d'autres, dont le taux d'amortissement employé par l'ARC pour la machinerie et l'équipement, l'impôt sur le capital qui a été éliminé au Canada et l'harmonisation des taxes de vente, aussi. Il y a beaucoup de facteurs.

Mais le TIS est sans aucun doute le taux d'imposition prépondérant.

L'hon. Mike Lake: J'aimerais aussi parler d'une autre proposition des partis d'opposition qui consiste à passer à un programme d'assurance-emploi de 45 jours; essentiellement, on travaillerait pendant 45 jours, puis on serait admissible à l'assurance-emploi pour le reste de l'année. Beaucoup de commentaires ont été faits sur le coût qu'entraînerait une telle mesure pour les entreprises. Bien sûr, il s'agissait d'une proposition du Bloc, entièrement appuyée par le NPD et la grande majorité des membres du Parti libéral durant la dernière législature.

Vous pourriez peut-être parler un peu des répercussions qu'entraînerait un tel changement pour vos membres.

M. Martin Lavoie: Encore une fois, les cotisations à l'assurance-emploi se font sous forme d'impôts. Pour une entreprise, il s'agit d'une dépense. C'est un outil qu'on peut utiliser pour amener les entreprises à investir davantage dans les compétences et la formation de leurs employés.

Nous faisons constamment valoir que le système devrait récompenser les entreprises qui investissent dans la formation des compétences et ce genre de choses. Par exemple, c'est l'une des recommandations que nous avons présentées dans notre mémoire préalable au budget, à savoir d'offrir un crédit d'impôt pour la formation des employés qui pourrait faire diminuer les cotisations d'assurance-emploi. Voilà l'exemple d'une façon de procéder. Je crois que vous pouvez l'utiliser comme coût pour que les entreprises financent un programme. Vous pouvez aussi l'utiliser comme outil pour inciter les entreprises à investir dans les gens, un des trois piliers de l'investissement commercial, avec le savoir et le capital.

• (1205)

L'hon. Mike Lake: Enfin, durant la dernière campagne électorale, il y a eu beaucoup de promesses financées dans le programme du NPD. À la page 4 de son énoncé des coûts, on peut voir très clairement qu'il y avait une augmentation de 21,5 milliards de dollars sur quatre ans en taxes sur le carbone.

J'aimerais seulement connaître le point de vue de MEC sur cette question. Vos membres sont-ils en faveur d'une taxe sur le carbone de 21,5 milliards de dollars? Et quelle serait l'incidence sur eux?

M. Martin Lavoie: Je n'ai jamais interrogé nos membres au sujet de cette proposition particulière, mais nous avons participé aux consultations du comité d'experts sur l'imposition en Colombie-Britannique qui avaient lieu cet été. Nous avons bel et bien exprimé notre opposition à leur façon de voir la taxe sur le carbone là-bas. De façon générale, nous croyons que, avant d'instaurer une taxe sur le carbone, il faudrait utiliser tous les outils à notre disposition et investir dans des technologies pour rendre les entreprises plus efficaces au chapitre du carbone, si je puis dire.

L'hon. Mike Lake: Merci.

Je vais vous poser une autre question. J'ai rencontré des représentants de MEC en Alberta, la section albertaine. On m'a dit qu'il manquait 141 000 travailleurs en Alberta à l'heure actuelle. Pouvez-vous confirmer ce chiffre — une pénurie de 141 000 travailleurs — seulement dans le secteur manufacturier?

Le président: Le temps est écoulé, alors pourriez-vous simplement répondre par oui ou par non...

M. Martin Lavoie: Oui.

Le président: D'accord. Très bien.

Monsieur Harris, vous avez cinq minutes.

M. Dan Harris (Scarborough-Sud-Ouest, NPD): Merci beaucoup, monsieur le président.

Cette série de questions semble nous avoir fait complètement dérailler. Voyons ce que nous pouvons faire pour revenir à la véritable étude sur la propriété intellectuelle plutôt que de poursuivre une chasse aux sorcières partisane ciblant la « fée de la fortune ».

Je vais commencer par M. Davies. Je constate que, dans votre parcours — et je ne peux pas m'empêcher d'aborder le sujet — que vous avez travaillé à Nortel pendant 16 ans. Lorsque nous parlons de sociétés canadiennes qui font faillite, et de la propriété intellectuelle et de ce qui arrive à ce chapitre par la suite... Bien sûr, il y a eu une liquidation massive de la propriété intellectuelle que détenait Nortel. La valeur dépassait les 40 milliards de dollars. De fait, c'était beaucoup plus important que la vente de l'infrastructure physique.

Croyez-vous que le Canada a maximisé ses investissements lorsque la propriété intellectuelle a été vendue?

M. Gordon Davies: Je ne suis pas certain d'être prêt à parler de Nortel ici.

Vous avez tout à fait raison: Nortel détenait 55 000 brevets, qui ont fini par être l'actif de Nortel qui comportait la plus grande valeur dans le cadre du processus de faillite. Les différents actifs ont été vendus aux enchères, et je crois que la société a touché 4,5 milliards de dollars à la suite de cela.

Cela illustre certainement que la propriété intellectuelle et les brevets en particulier, surtout dans ce secteur, ont une très grande valeur.

M. Dan Harris: Compte tenu de l'importance de cet élément, croyez-vous que le Canada devrait prendre plus de mesures pour protéger sa propriété intellectuelle, sous le régime de la Loi sur Investissement Canada ou par un autre processus, lorsqu'elle est examinée par une société étrangère?

M. Gordon Davies: Encore une fois, nous nous aventurons sur un différent sujet, à mon avis.

Je crois qu'il est effectivement important de protéger la propriété intellectuelle du pays et des entreprises au Canada. Certains obstacles tiennent au coût, et il y a une incertitude à l'égard du régime aujourd'hui qui, selon moi, incite les entreprises à regarder ailleurs pour assurer la protection de leur propriété intellectuelle.

Open Text en est un exemple, car la plupart de nos brevets sont déposés aux États-Unis, bien que — je le reconnais — il en soit ainsi en partie parce que nous sommes une société absorbante et beaucoup des entreprises que nous avons absorbées se trouvaient aux États-Unis, où existait déjà un solide régime de brevets. Il y a sans aucun doute des éléments et des obstacles qui nous dissuadent de déposer nos brevets au Canada également.

• (1210)

M. Dan Harris: Aussi, bien sûr, pour société de génie logiciel — pour revenir au contexte d'Open Text —, les logiciels ne sont pas brevetables au Canada. Ils ne le sont pas non plus en Europe. Aux États-Unis, ils le sont.

Est-ce qu'Open Text a une opinion quant à la direction que devrait prendre le Canada?

M. Gordon Davies: Nous sommes convaincus que les logiciels devraient être brevetables. Nous avons une stratégie défensive, et, par conséquent, des sociétés comme Open Text axent habituellement leurs efforts sur l'antériorité plutôt que sur le dépôt de brevets. Mais vous avez tout à fait raison de dire qu'ils sont brevetables aux États-Unis, et nous croyons que c'est une composante importante de la protection de la propriété intellectuelle pour le Canada aussi.

M. Dan Harris: Fantastique. Merci.

Monsieur Lavoie, durant votre déclaration préliminaire, vous avez dit que l'un des problèmes auxquels est exposé votre secteur touche la contrefaçon et les changements qui pourraient être apportés à la frontière.

En 2007, le comité a mené une étude sur la contrefaçon et a formulé un grand nombre de recommandations. Connaissez-vous l'étude?

M. Martin Lavoie: Je n'étais pas à MEC à l'époque, mais je connais l'étude.

M. Dan Harris: Y a-t-il eu des consultations avec Manufacturiers et Exportateurs du Canada concernant la mise en oeuvre des recommandations découlant de la stratégie? Cinq ans se sont écoulés maintenant, et nous n'avons pas vu le gouvernement prendre de mesure.

M. Martin Lavoie: Pas précisément.

M. Dan Harris: Cela m'amène à ma prochaine question, qui touche les consultations relatives au processus actuel. Je crois que vous avez déclaré que l'industrie n'avait pas été consultée de façon exhaustive avant la proposition de changements dans le budget.

M. Martin Lavoie: Vous parlez des consultations au sujet de la RS et DE?

M. Dan Harris: Oui.

M. Martin Lavoie: On pourrait avancer que le groupe d'experts Jenkins était une consultation. Nous avons présenté un mémoire à l'époque, comme l'ont fait beaucoup d'autres. Nous avons vu une sorte de rupture entre ce que notre organisation et bien d'autres associations ont exprimé et ce qui figurait dans le rapport. Cela dit, nous n'avons pas rédigé le rapport. Mais nous avons exprimé ces préoccupations au gouvernement, particulièrement au sujet de la recommandation d'utiliser exclusivement une approche syndicale et d'axer le crédit pour la RS et DE sur la main-d'oeuvre. Nous avons communiqué aux décideurs nos préoccupations tenant au fait que nous étions une industrie hautement capitalistique.

Le président: Merci, monsieur Lavoie. Je m'excuse, mais le temps est écoulé. Merci beaucoup.

Nous allons maintenant passer au prochain intervenant. Monsieur Wallace, vous avez cinq minutes.

M. Mike Wallace (Burlington, PCC): Merci, monsieur le président, et je veux remercier nos invités d'être ici aujourd'hui. La séance a été très intéressante.

Je sais que j'ai l'air un peu distrait, mais il y a un dégât d'eau dans mon sous-sol. On est en train de rétablir la situation.

Tout d'abord, j'ai une question de base, à laquelle n'importe qui peut répondre.

Un certain nombre d'entre vous ont parlé de l'harmonisation du système de brevets. J'ignore ce qui se passe dans d'autres pays pour ce qui est du système de brevets. Diriez-vous que d'autres pays font de leur système de brevets un avantage concurrentiel et s'en servent afin de vous inciter à aller là-bas pour profiter de leur régime de brevets? Lorsque vous parlez d'harmonisation, est-ce que vous voulez dire que nous devrions faire de même? Est-ce eux qui doivent faire comme nous? Devrait-on avoir en Amérique du Nord un système de brevets uniformes?

Ma préoccupation au sujet des États-Unis, c'est que le système est extrêmement judiciaire. Le gouvernement aime prétendre qu'il laisse les gens libres de procéder comme ils veulent, mais je crois que le gouvernement américain intervient lourdement dans les activités là-bas, à tous les échelons, beaucoup plus qu'au Canada.

J'aimerais qu'on me donne une opinion sur ce que vous entendez par harmonisation et le fait que d'autres pays seraient intéressés par cette initiative. N'importe qui peut répondre.

M. Karna Gupta: Je vais répondre à votre question en premier.

Pour répondre à votre première question, celle de savoir si un brevet sert d'avantage concurrentiel, cet aspect n'est pas isolé. Cela s'inscrit dans les enjeux plus généraux. Dans la plupart des pays, la taille du marché est supérieure à celle du Canada, alors, quand il s'agit d'attirer le talent, les capitaux et les innovations, les brevets sont seulement une composante.

Ils offrent effectivement un processus de brevetage plus facile. Lorsque j'étais dans le secteur privé, nous obtenions un brevet aux États-Unis, dans les pays européens et au Japon avant de revenir au Canada pour obtenir un brevet, parce que les marchés étaient plus

importants, ils présentaient un meilleur incitatif, et le processus était plus facile.

Cela s'inscrit dans un contexte plus large — ce n'est pas un élément isolé — qui constitue une stratégie d'attraction. Il y a plusieurs éléments en jeu à l'heure actuelle.

• (1215)

M. Gordon Davies: J'en conviens, mais je crois que j'approfondirais, peut-être pour assurer un équilibre. Vous avez mentionné que les États-Unis étaient plus judiciairisés. L'une des raisons, dans le cadre d'une stratégie défensive, pour déposer des brevets et s'assurer que vous avez une antériorité solide est de se protéger dans ces circonstances. Il ne fait aucun doute que, aux États-Unis, compte tenu de la tendance des autres titulaires de PI à tenter des poursuites judiciaires et des dommages et conséquences potentielles qui en découlent, nous nous assurons d'être particulièrement bien protégés dans cet environnement compétitif.

M. Mike Wallace: Mon amie, Mme Gallant a parlé du programme de commercialisation, et nous avons mené une étude à ce sujet au sein d'un autre comité auquel je siège. Nous avons recommandé de le rendre permanent, entre autres, ce qu'on a fait.

À votre avis, l'argent des contribuables est-il vraiment exposé à un risque? Vous avez répondu que oui, dans une certaine mesure, mais nous pourrions faire autre chose. À quel moment la responsabilité de la commercialisation d'un produit devient-elle celle du contribuable et dans quelles circonstances la responsabilité de la commercialisation incombe-t-elle à l'entrepreneur?

M. Rami Abielmona: C'est une bonne question. Je crois que les contribuables eux-mêmes... Je viens du marché de la haute technologie, alors, lorsque nous regardons le marché de la haute technologie, Ottawa a été surnommé la Silicon Valley du Nord, et il y a un grand nombre d'entreprises de technologies de pointe exploitées à Calgary, à Toronto et à Montréal. Au bout du compte, il est très probable que les contribuables soient employés dans l'un de ces marchés. Surtout à Ottawa, beaucoup de PME naissent en raison de la chute de Nortel et de JDS dans les années 1990, ainsi que d'autres grandes sociétés qui s'écroulaient au Canada. Beaucoup de PME ont été déracinées à cause de cette tendance.

Si nous disons que les contribuables qui travaillent dans le marché de la haute technologie finissent aussi par lancer leur propre PME, il faut aider ces PME, il faut leur donner un coup de main, de sorte qu'elles puissent mettre leurs produits sur le marché.

Je crois que la question devrait simplement être de savoir combien de PME existent dans le contexte canadien. Leur donnons-nous une juste chance de soutenir la concurrence sur la scène nationale et la scène internationale? À notre avis, non.

M. Mike Wallace: Merci.

Combien de temps?

Le président: Il vous reste 10 secondes.

M. Mike Wallace: Je voulais seulement faire un commentaire sur la RS et DE. Je sais que vous avez eu beaucoup de questions à ce sujet. L'enveloppe ne change pas à la suite du rapport Jenkins, et il est fondé sur une consultation. Nous avons entendu dire que le PARI était un bon programme de financement direct, et nous allons poursuivre dans cette voie.

Le président: Merci, monsieur Wallace.

Monsieur Stewart, vous avez cinq minutes.

M. Kennedy Stewart (Burnaby—Douglas, NPD): Merci, monsieur le président et merci aux témoins d'être venus aujourd'hui.

Je crois comprendre que l'enveloppe change, en fait, au chapitre de la RS et DE, et il y aura des réductions, et les fonds seront en partie dirigés vers d'autres objectifs, alors j'aimerais poursuivre le questionnement dans ce domaine.

La semaine dernière, je crois, nous avons accueilli des représentants de Research in Motion et, lorsque nous leur avons posé des questions au sujet de la réduction des avantages découlant de la RS et DE, ils nous ont répondu que cela allait réduire leurs avantages directs d'environ un tiers. C'est ce qu'ils ont déclaré. Je me demande — peut-être monsieur Abielmona et monsieur Davies — si vous pourriez nous dire, peut-être dans les mêmes termes, en quoi ce changement réduira vos avantages.

M. Rami Abielmona: Dans nos calculs préliminaires, je ne crois pas que nous verrons de réduction. Nous n'avons pas beaucoup de dépenses en immobilisations, alors nous ne prévoyons pas d'importantes réductions.

M. Gordon Davies: J'ai bien peur de ne pas avoir de réponse à cette question.

M. Kennedy Stewart: Vous n'avez pas de réponse. Alors vous n'avez pas calculé l'incidence de la RS et DE sur l'une des plus grandes sociétés au Canada?

M. Gordon Davies: Il est fort possible que nous ayons fait ce calcul, mais je n'ai pas la réponse.

M. Kennedy Stewart: Vous ne l'avez pas, d'accord.

S'il y avait une réduction, croyez-vous que vous investiriez moins dans la R-D?

M. Rami Abielmona: De notre point de vue, ce serait le cas. S'il y avait une réduction, nous investirions moins dans la R-D. Larus compte 16 employés, alors, contrairement à certaines grandes entreprises, nous devons gérer nos fonds de manière très judicieuse et prudente. Nous investissons beaucoup dans la R-D. Nous le faisons depuis 2006-2007, et nous récoltons les fruits de nos investissements. Le programme RS et DE joue un rôle important dans nos investissements en R-D.

• (1220)

M. Kennedy Stewart: Est-ce que je peux ajouter quelque chose? Il s'agit donc d'une réduction de 20 à 15 p. 100, mais vous dites que c'est...

M. Rami Abielmona: Oui. D'après nos premiers calculs, cela n'a pas un grand impact sur nous.

M. Kennedy Stewart: D'accord.

Monsieur Davies, par l'entremise de la présidence, si vous calculiez une réduction, croyez-vous que vos investissements dans la R-D seraient touchés?

M. Gordon Davies: La réduction est certainement prise en considération, mais je ne crois pas que cela toucherait nos investissements dans la R-D, non.

M. Kennedy Stewart: C'est intéressant. Alors, vous approuvez les changements?

M. Gordon Davies: Notre situation est légèrement différente. Notre entreprise est beaucoup plus grande. Nos revenus dépassent 1,2 milliard de dollars. Nous comptons un très grand nombre d'ingénieurs en recherche et développement au Canada et à l'étranger, donc c'est effectivement un élément important. Par contre, je ne suis pas prêt à dire que cela entraînerait une réduction.

M. Kennedy Stewart: Merci.

Nous avons parlé de la normalisation des brevets. L'argument était que, si nous normalisions, nous attirerions des investisseurs, et plus de personnes présenteraient leurs demandes de brevet ici. Voici ma question: pourquoi n'allons-nous pas au-delà de ce qui se fait à l'échelle internationale? Pourquoi le délai de protection des brevets n'est-il pas plus long au Canada? Si on suit la logique selon laquelle plus la durée de la protection que confère un brevet est longue, plus on investit dans la recherche et le développement, ne serait-il pas une bonne idée de le faire ici au Canada?

N'importe qui peut répondre à ma question.

M. Karna Gupta: Je crois qu'une prolongation n'est qu'un élément de la solution. Ce sont les coûts supplémentaires qui comptent. Il y a non seulement le processus de demande et de recherche, mais aussi la durée de la protection par brevet. Un autre élément très important est l'application des droits. Si vous avez un brevet, vous devez être en mesure de le faire appliquer en cas de contrefaçon. Il faut aussi régler cet aspect. On ne peut pas dire que le fait de prolonger la protection par brevet de 17 à 20 ou 25 ans favorisera l'investissement. D'autres éléments entrent en ligne de compte.

M. Kennedy Stewart: J'ai un peu de difficulté à comprendre, car presque tout le monde nous a dit que nous devons prolonger la durée de protection par brevet, et vous affirmez maintenant que ce n'est pas si important que cela.

M. Karna Gupta: C'est important, mais pas plus que de nombreux autres éléments. Le fait de ne changer qu'un seul aspect ne sera peut-être pas suffisant ou n'attirera peut-être pas beaucoup d'entreprises. Si on regarde les entreprises qui déposent une demande de brevet au Canada, il y a des entreprises canadiennes qui le font ici et il y a aussi des multinationales étrangères qui déposent des demandes de brevets au Canada. La situation est donc légèrement différente. Ce n'est pas nécessairement un élément qui changera tout.

M. Kennedy Stewart: Selon vous, où se situe cet élément dans l'ordre des priorités? Dans les premières ou les dernières?

M. Karna Gupta: Je crois que c'est important. C'est un aspect très déterminant.

M. Kennedy Stewart: J'aimerais demander aux autres témoins s'ils sont d'accord avec M. Gupta.

Une voix: Oui, je suis bien d'accord.

M. Rami Abielmona: Je suis d'accord, mais je crois que les licences de propriété intellectuelle, qu'un autre témoin a abordées, sont très importantes. Je ne savais pas que, sur 100 brevets — je crois —, les universités obtiennent une licence pour seulement quelques-uns d'entre eux. Je crois qu'il serait plus important de prendre des mesures pour favoriser l'octroi de licences à des tiers que de prolonger la protection par brevet.

Le président: Merci beaucoup, monsieur Abielmona et monsieur Stewart.

Monsieur McColeman, vous avez maintenant cinq minutes.

M. Phil McColeman (Brant, PCC): Merci, monsieur le président, et merci aux témoins d'être ici.

Monsieur Gupta, vous avez soulevé trois points. Tout d'abord sur le plan de la commercialisation — pour nous mettre en contexte — j'admets que nous pourrions toujours faire mieux. Il y a toujours place à l'amélioration. C'est tout simplement comme cela que fonctionne le monde des affaires.

En tant que pays, lorsqu'on dit — comme le magazine *Forbes* — que c'est ici le meilleur endroit au monde pour investir en ce moment, et compte tenu des commentaires de l'OCDE et du FMI à propos du Canada... comment cela cadre-t-il avec vos commentaires sur la commercialisation?

M. Karna Gupta: Je vais répondre en deux points.

En raison de la crise économique qui secoue le monde actuellement, le Canada attire les investisseurs grâce à son rang et à ses points forts et constitue un endroit sûr pour s'installer et faire des affaires.

Nous devons en outre tenir compte d'autres statistiques. En ce qui concerne les universités, si on regarde le total des recettes en redevances d'exploitation des brevets au Canada, les universités n'en ont généré que 1,14 p. 100 pour être exact, selon une étude réalisée par le Canadian Institute, tandis qu'aux États-Unis, le pourcentage s'élève à 5 ou 6 p. 100. Manifestement, nous avons encore des problèmes importants à régler et nous devons modifier le minuscule régime de propriété intellectuelle en conséquence afin d'attirer davantage de talents et de favoriser l'innovation au pays.

• (1225)

M. Phil McColeman: Bon point; je vous en remercie.

C'est un des aspects sur lesquels j'ai posé régulièrement des questions. Je m'intéresse particulièrement à l'enseignement postsecondaire et aux mesures que nous prenons pour passer du laboratoire à la commercialisation. Je crois que vous avez raison; nous avons beaucoup de chemin à faire pour nous assurer que le message passe dans les établissements d'enseignement postsecondaire.

Actuellement, le milieu postsecondaire utilise un large éventail de modèles de commercialisation.

L'autre point que je voulais soulever touche ce que vous avez dit à propos du besoin d'accélérer le processus et du fait que nous prenons du retard à cet égard. Vous avez mentionné que les États-Unis ont un cadre de deux ou trois ans. Selon vous, quel serait le processus le plus rapide? Devrions-nous adopter les modèles américains? Devrions-nous élaborer un modèle plus rapide? Quelle est votre opinion?

M. Karna Gupta: Sans les copier, se fier au modèle des États-Unis est un bon objectif pour ce qui est des délais. Nous réduisons le processus de moitié. Actuellement, nous comptons entre cinq et sept ans, comparativement à deux ou trois aux États-Unis.

Je crois que nous aurions intérêt à réduire le délai. Cela aide l'inventeur, non seulement au chapitre du brevetage, mais aussi pour le processus de commercialisation et de la lutte contre la contrefaçon.

C'est un bon objectif. Je ne sais pas s'il faut que les lois et les exigences soient les mêmes, mais l'objectif est bon du point de vue des délais.

M. Phil McColeman: Que pourrions-nous faire pour accroître la compétitivité de notre régime de propriété intellectuelle et de brevets?

M. Karna Gupta: Je crois que nous pouvons faire plusieurs choses. Notamment, bon nombre de nos jeunes entreprises parlent de générer des recettes en redevances, comme c'est le cas dans d'autres régimes, dont celui du Royaume-Uni. On devrait peut-être mettre l'accent là-dessus en vue d'encourager la commercialisation adéquate des brevets. Bon nombre de brevets ne sont pas commercialisés. On veut favoriser le processus de commercialisation dans le but d'accroître l'activité économique.

L'objectif, c'est l'activité économique et la création d'emplois. Avec un tel objectif, il faut s'organiser pour que, lorsque les brevets sont commercialisés et qu'ils génèrent des recettes, celles-ci obtiennent un traitement spécial. C'est peut-être un élément à envisager. Nous avons des questions stratégiques à examiner pour appuyer ce processus.

Le président: Vous avez environ 20 secondes.

M. Phil McColeman: Merci.

J'ai terminé.

Le président: Merci beaucoup, monsieur McColeman.

Je laisse maintenant la parole à Mme LeBlanc pour cinq minutes.

[Français]

Mme Hélène LeBlanc: Merci beaucoup.

On a eu des discussions quand même intéressantes à propos de la recherche et développement et on a constaté que le changement de taux de 20 à 15 p. 100 amènera des revenus au gouvernement. Celui-ci a choisi de transférer certains de ces revenus au Programme d'aide à la recherche industrielle, le PARI. On ne peut pas le blâmer, mais il y a un manque à gagner.

J'aimerais revenir à M. Gupta et à M. Lavoie. Quelle serait la combinaison gagnante pour que vos membres puissent rivaliser dans un environnement de recherche et développement qui ferait en sorte que le Canada soit concurrentiel?

M. Martin Lavoie: Comme on l'a dit, le changement de taux va toucher 2 600 compagnies considérées comme de grandes entreprises en vertu du programme de la Recherche scientifique et développement expérimental, RS&DE. C'est la raison pour laquelle la personne au bout de la table disait qu'il n'y avait pas beaucoup d'incidences sur la réduction du taux. Probablement que son entreprise a un remboursement d'impôt de 35 p. 100, ce qui n'a pas été touché dans le budget. Donc, il s'agit de 2 600 entreprises, sur un total d'environ 23 000 ou 24 000 entreprises qui utilisent le programme de la RS&DE. Cette réduction touchera ces 2 600 compagnies.

Le Programme d'aide à la recherche industrielle du Conseil national de recherches Canada, le PARI-CNRC, est un programme qu'on aime beaucoup et qui est très bon pour les petites entreprises, mais il n'est pas disponible pour les entreprises qui ont plus de 500 employés. Les plus grandes entreprises au pays, les multinationales, qui ont souvent plus de 500 employés, supportent le plus grand impact négatif lié à ce changement de taux. On ne parle pas vraiment de la même chose; on parle de l'argent, en soutien à de plus grandes entreprises, qu'on enlève pour remettre peut-être à de plus petites entreprises.

Je dirais la même chose pour ce qui est des 400 millions de dollars qui sont dans le capital de risque et qui vont normalement aux entreprises en démarrage. S'il y a plus de soutien direct, on n'a pas oublié que le plus gros impact est soutenu par les grandes entreprises. Je ne veux pas en faire une question qui oppose les grandes entreprises et les petites entreprises.

• (1230)

Mme Hélène LeBlanc: Non, en effet.

M. Martin Lavoie: Toutes les entreprises sont importantes. Comme je l'ai dit, il faut tenir compte du fait qu'il y a environ 25 000 compagnies au Canada qui font de la R et D et qui sont admissibles en vertu du programme de la RS&DE. Toutefois, les 75 plus grandes entreprises font 50 p. 100 de toutes les dépenses en R et D au Canada.

Mme Hélène LeBlanc: En effet, on veut faire en sorte qu'il y ait un climat favorable. Alors, on ne veut pas enlever à l'une pour en donner à l'autre. On veut faire en sorte qu'on ait un lieu qui soit approprié.

Parlez-moi un peu de l'importance des dépenses en capitaux, notamment, pour votre secteur.

M. Martin Lavoie: Dans notre secteur et le secteur manufacturier en général, quand on parle d'investissements en technologie, on parle tout d'abord d'investissements en machines et en équipement. En ce qui a trait à la R et D, beaucoup de dépenses sont de plus en plus engagées pour de l'équipement propre à cette association de produits relatifs aux télécommunications, qu'on parle d'ordinateurs ou, en anglais, de *high performance computers* ou de *computer clouds*. C'est de la machinerie et de l'équipement utilisés pour faire de la R et D. C'est souvent considéré comme du capital.

En vertu du programme de la RS&DE, si l'équipement est utilisé pour faire de la R et D dans une proportion de temps supérieure à 50 p. 100, on a droit aux crédits d'impôt. Cela a aussi une incidence sur la production, car l'équipement va peut-être servir à faire de la R et D et, deux ans plus tard, il va se retrouver sur la ligne de production.

Pour une partie de notre secteur, soit le secteur manufacturier, qui exploite beaucoup le raffinement de produits ou la transformation des ressources naturelles, c'est encore plus important. Des compagnies du secteur de l'extraction — vous allez le lire dans les journaux — vont mettre en place ce qu'on appelle des usines-pilotes qui vont tester de nouvelles manières de transformer un minerai, par exemple. Dès lors, on parle de capital qui va plus loin que seulement la machinerie et l'équipement. On parle de buildings, de terrains, de ce type d'équipements.

Mme Hélène LeBlanc: C'est vraiment quelque chose qui est important pour un pays comme le Canada qui a un avantage comparatif appréciable au chapitre des ressources. Cependant, on ne veut pas les envoyer dans un état brut dans un pays où une valeur sera ajoutée, où des emplois seront ajoutés, où il y aura de la transformation et ainsi de suite. C'est là où est se situe l'importance de la recherche et développement. C'est là où des emplois sont intéressants et bien rémunérés.

De plus, le fait qu'on ait des dépenses en immobilisations aide-t-il à retenir des entreprises au Canada ou plutôt, sans les retenir, cela aide-t-il à les enraceriner ici pour des emplois d'ici?

[Traduction]

Le président: La question devra rester en suspens pour le moment. C'est une bonne question, je le sais, mais votre temps est écoulé depuis longtemps, madame LeBlanc.

[Français]

Mme Hélène LeBlanc: D'accord.

[Traduction]

Le président: Monsieur Carmichael, vous avez cinq minutes.

M. John Carmichael (Don Valley-Ouest, PCC): Merci, monsieur le président, et merci à nos témoins également.

Depuis ce matin, il me semble qu'il a surtout été question de ce qui fonctionne bien. Le programme RS et DE fonctionne, le PARI fonctionne — l'industrie et les PME disposent de nombreux bons outils et dispositifs pour élaborer des produits et les commercialiser.

Ma première question s'adresse à M. Abielmona et concerne votre commentaire selon lequel avec ces outils, nous accédons à la commercialisation, et cela s'arrête là. Vous avez parlé de la vallée de la mort. Je viens du monde des affaires, alors je dois composer avec la responsabilité de gérer le risque pour les contribuables en fonction du risque pour les entrepreneurs, les PME et les développeurs qui commercialisent les produits.

Pour ce qui est de votre commentaire selon lequel après la commercialisation, on se frappe à un mur, que recommanderiez-vous au chapitre de la commercialisation afin que nous puissions nous assurer que nous avons un avantage concurrentiel assez fort sur le marché? Que devons-nous faire à ce moment-là? Que recommanderiez-vous?

M. Rami Abielmona: Je suggère, par exemple, qu'une catégorie soit ajoutée au PCCI pour les PME. Je prends le point de vue des PME. Je n'ai pas dit que les entreprises canadiennes ne peuvent pas commercialiser leur R-D; elles en sont effectivement capables. Ce sont les PME qui ont de la difficulté à commercialiser leurs innovations.

Nous devons toujours faire preuve de jugement. Nous voulons protéger notre propriété intellectuelle, nous devons revoir le processus des brevets et nous demander: voulons-nous breveter ce produit? Voulons-nous obtenir le droit d'auteur? Voulons-nous garder le secret commercial ou voulons-nous le rendre public? Nous allons prendre une de ces voies et, au bout du compte, si nous choisissons le brevet, nous devons assumer des coûts importants, qui perturbent notre trésorerie. Nous devons assurer la saine gestion des mouvements de trésorerie afin que nous puissions breveter nos produits.

Ensuite, s'il y a des poursuites relatives à la propriété intellectuelle, s'il faut appliquer les droits de propriété intellectuelle, avons-nous les moyens de le faire? Probablement pas. Si une grande entreprise s'en prend à notre brevet et dit qu'il y a contrefaçon, nous devons probablement nous en départir, malheureusement.

S'il y avait une catégorie pour les PME dans le PCCI, par exemple, nous aurions au moins une solution pour commercialiser la R-D; nous avons investi tant d'argent dans le brevetage en vue d'une commercialisation. L'application des droits est un tout autre sujet de discussion.

Je souligne le PARI, qui est un excellent programme et qui a été utile pour notre PME. Par contre, le mandat du PARI a changé. Nous avons participé pendant trois ou quatre ans au PARI, avec lequel vous avons mis en oeuvre deux grands projets sur cinq ans. Au début, il y avait beaucoup de recherche et peu de développement. On voulait beaucoup de recherche et peu de développement, alors il n'était même pas question de précommercialisation. Par la suite, il y avait peu de recherche et beaucoup de développement. Cela fait en sorte que des entreprises ne sont plus dans la course, particulièrement des PME, parce qu'elles doivent planifier pour les prochaines années. Nous ne pouvons tout simplement pas faire cela chaque année.

● (1235)

M. John Carmichael: Merci.

Monsieur Gupta, vous avez parlé des brevets et de l'importance de ne pas les envisager de façon isolée. Je crois que vous avez raison. Je regarde notre structure de gouvernement, ou de gouvernance, si vous préférez, dans le cadre du régime d'imposition. Nous bénéficions de crédits d'impôt, mais l'imposition globale des sociétés a été réduite au taux que l'on connaît. L'important pour notre gouvernement, c'est les emplois, la création d'emplois et la croissance économique.

Puisque la séance tire à sa fin, pouvez-vous me donner votre opinion sur le régime de propriété intellectuelle et la Loi sur les brevets? Y a-t-il d'autres éléments utiles que nous devrions examiner dans ce cadre?

M. Karna Gupta: Je crois qu'il y a plusieurs choses que nous avons récemment soulignées à Industrie Canada et au ministère des Finances dans le cadre de la stratégie sur l'économie numérique. Pour venir en aide aux PME, il faut tenir compte de trois facteurs. L'accès au marché, l'accès au capital et l'accès aux talents.

Concernant ces facteurs, il faut mettre en place un cadre stratégique afin que le Canada devienne un pays de choix. C'est à ce moment-là qu'il est possible d'innover et de mettre en oeuvre un régime de brevets qui nous rendra compétitif, s'il est bien fait et comparable aux régimes des autres pays. Nous pouvons tenter de commercialiser les produits.

Pour ce qui est du talent, le gouvernement actuel et les anciens gouvernements ont travaillé fort sur la question de l'immigration. Eh oui, il faut des programmes pour que nos enfants étudient dans les domaines des STIM, mais cela ne réglera pas nos problèmes. Il faut que les meilleurs talents viennent ici.

Tous ces éléments, d'un point de vue stratégique, doivent répondre à votre question, et le brevet est un gros morceau du casse-tête, dans le cadre de la commercialisation et de la mise en place.

Le président: Merci, monsieur Gupta.

Merci, monsieur Carmichael.

Notre deuxième série de questions est maintenant terminée, et les cinq minutes suivantes ne devront pas être dépassées. Nous allons ensuite pouvoir glisser une autre série de questions de cinq minutes.

Madame Gallant, vous avez cinq minutes.

Mme Cheryl Gallant: Merci, monsieur le président.

J'aimerais reprendre où nous en étions avec M. Abielmona, après les RIR. Ce qui a été dit au comité, c'est que les grandes entreprises américaines, par exemple, cherchent des contrats d'au moins 10 millions de dollars. Plus tôt dans son témoignage, il a parlé du programme américain de recherche et d'innovation pour les petites entreprises.

Comment se fait-il que le programme américain aide les PME à commercialiser leurs produits dans ce vaste marché, alors que le PCCI ne le permet pas? Qu'est-ce qui ne fonctionne pas?

M. Rami Abielmona: Je dirais simplement que nous avons besoin d'un programme canadien permettant aux PME — et seulement aux PME — d'être les acteurs de premier plan. Il faut qu'un programme vise les PME, peu importe leur définition aux fins du programme. Si les contrats favorisent les PME, elles auront accès à l'utilisateur final, et, comme je l'ai déjà mentionné, c'est à lui que nous n'avons pas accès. Nous avons beaucoup d'obstacles à franchir pour traverser le gouffre et joindre l'utilisateur final.

Nous avons besoin d'un programme visant particulièrement les PME, comme le PARI, mais, comme je l'ai déjà mentionné, le PARI touche davantage la précommercialisation. Il nous faut un programme semblable au PARI, ou peut-être le PARI lui-même,

mais, dans tous les cas, il doit viser les PME. Si nous ne le faisons pas... c'est pourquoi je fais toujours allusion à la vallée de la mort de la technologie, et je sais que la question précédente concernait cela. Si nous ne le faisons pas, ces entités — nous parlons des petites entreprises... nous sommes passés de 5 à 16 employés en trois ou quatre ans et nous sommes toujours une assez petite entreprise. Si nous ne le faisons pas, ces entreprises vont sombrer. Si elles n'obtiennent pas le soutien financier nécessaire à la commercialisation, elles vont sombrer. Combien d'entreprises voulons-nous au Canada, où nous investissons énormément d'argent des contribuables dans la R-D, mais sans aider les entreprises à se rendre à la commercialisation? C'est une situation où l'on se retrouve perdant.

• (1240)

Mme Cheryl Gallant: Le PCCI est géré par le Bureau des petites et moyennes entreprises, mais allons plus loin que cela.

Cherchez-vous un intermédiaire qui devra utiliser votre technologie dans le cadre d'un programme d'approvisionnement gouvernemental?

M. Rami Abielmona: Non. Je crois que les PME n'ont pas besoin d'être branchées pour savoir qui sont leurs utilisateurs et leurs clients. Par contre, il doit y avoir une voie de communication officielle qui n'existe pas en ce moment.

Le PCCI est une solution, mais il reste que la compétition se fait avec tout le monde, comme je l'ai déjà dit.

Mme Cheryl Gallant: D'accord.

Au début de votre témoignage, vous avez parlé des lacunes au chapitre de l'application des droits, des poursuites au Canada et de la présentation de demandes à l'échelle internationale. Plus particulièrement, quelles sont les lacunes relatives aux poursuites et à l'application des droits? Quels points devons-nous améliorer?

M. Rami Abielmona: Malheureusement, on revient encore au financement. Du point de vue des PME, c'est une question d'argent et de mouvements de trésorerie. Nous recevons une aide financière pour la première demande de brevet, mais s'il y a une poursuite plus tard — comme les autres témoins l'ont mentionné — ce sont les frais juridiques qui posent problème. Ce n'est pas non plus le processus des taxes de maintien des brevets. Ce sont surtout les frais juridiques. Nous n'avons aucun recours. Si la propriété intellectuelle fait l'objet d'une poursuite, si la décision nous a été favorable, si les droits sont appliqués pour quelque raison que ce soit ou si l'on veut présenter une demande à l'échelle internationale, il n'y a aucun programme pour nous aider à financer ces activités.

Mme Cheryl Gallant: Êtes-vous en train de dire que le gouvernement doit fournir une aide financière pour les frais juridiques?

M. Rami Abielmona: Pas les frais juridiques, mais les coûts compensatoires. Au bout du compte, comme je l'ai déjà mentionné, nous devons déterminer si nous nous lançons dans le processus d'application des droits ou non. Si nous n'avons pas les moyens de gérer une telle situation, nous devons laisser tomber le litige et passer à un autre produit, un autre service ou un autre contrat.

Mme Cheryl Gallant: Pour ce qui est des demandes internationales, avez-vous les bons contacts? Les intervenants des services commerciaux à l'étranger font-ils ce que vous leur demandez sur le plan de la protection de la propriété intellectuelle?

M. Rami Abielmona: Je ne peux pas répondre à votre question. Si le gouvernement du Canada avait un organisme qui pouvait nous faciliter la tâche, ce serait très utile. Il existe peut-être déjà un tel service, mais je ne suis pas au courant.

Le président: Merci beaucoup, monsieur Abielmona.

Merci beaucoup, madame Gallant.

Maintenant, vous avez cinq minutes, monsieur Harris.

M. Dan Harris: Merci beaucoup. C'est bien d'avoir une autre série de questions.

Monsieur Lavoie, j'aimerais vous poser quelques questions sur la position des Manufacturiers et exportateurs du Canada sur la RS et DE. Il me semble qu'ils ont mentionné que le gouvernement a peut-être sous-estimé ce qui a été réinvesti. Comment votre organisation a-t-elle réagi? Selon elle, dans quelle mesure le gouvernement a-t-il sous-estimé son réinvestissement?

M. Martin Lavoie: Lorsque nous disons « sous-estimation », nous faisons surtout allusion à la façon dont les responsables des Finances ont fait le calcul. Dans le dernier budget, ils ont calculé l'impact sur les recettes du gouvernement. Maintenant, les recettes du gouvernement associées à la RS et DE constituent des dépenses. Il faut se rappeler que, si on n'est pas aussi rentable qu'une grande entreprise au Canada, on peut les reporter pendant 20 ans. Nous savons qu'environ 65 p. 100 des entreprises utilisent les fonds l'année durant laquelle elles les déclarent. Ainsi, 35 p. 100 ne les utilisent pas la même année. Pour ce qui est des recettes du gouvernement, si on peut les reporter, il n'y a aucune incidence sur les recettes de l'année.

• (1245)

M. Dan Harris: Il est difficile de mesurer l'impact exact en ce moment.

M. Martin Lavoie: Nous savons calculer l'impact des mesures incitatives financières. Du point de vue d'une entreprise, qu'on utilise les fonds la même année ou dans trois ans, ils vont disparaître. Du côté fédéral, nous estimons que l'écart s'élève à 663 millions de dollars par année au lieu de 500 millions de dollars. Il faut également prendre en considération le fait que toutes les provinces, à l'exception du Québec, qui offrent un programme de RS et DE font appel à l'ARC pour administrer leur propre programme. Toutes les mesures annoncées dans le budget — excluant la réduction du taux du CII parce que chaque province détermine son taux — relativement aux dépenses en immobilisations, la réduction de l'utilisation de la méthode de remplacement pour la réclamation des frais généraux et la rentabilité des tiers... il est probable qu'on réduise automatiquement les montants de la même façon, pour copier le modèle fédéral. Il faut ajouter quelque 80 millions de dollars de plus à cela.

Au total, cela revient à une réduction de 750 millions de dollars en mesures incitatives pour les entreprises. Quelles seront les conséquences sur les investissements des entreprises dans la R-D... d'après les sondages que nous avons effectués, les entreprises réduiront leurs dépenses en R-D de 25 à 30 p. 100 en raison de ces mesures. On se situe entre 1 milliard et 1,5 milliard de dollars, selon le sondage que nous avons mené cette année.

M. Dan Harris: Je vous remercie. Honnêtement, ces chiffres sont alarmants — une réduction de 25 à 30 p. 100 pour la R-D — compte

tenu de l'importance de l'innovation, de la recherche et du développement et de notre entrée dans l'économie du XXI^e siècle.

Dans votre déclaration préliminaire, vous avez également mentionné que votre industrie présente un taux de croissance d'environ 0,3 p. 100, ce qui semble très faible. Évidemment, compte tenu de l'aide disponible, il semblerait que, sans elle, la situation de l'industrie serait pire.

Je m'interroge sur la valeur élevée du dollar canadien et sur ses conséquences sur votre industrie au chapitre de la création ou de la perte d'emplois.

M. Martin Lavoie: Les pertes d'emplois dans le secteur manufacturier sont attribuables en grande partie à l'appréciation rapide du dollar. La valeur élevée du dollar n'est pas nécessairement le problème; c'est plutôt son appréciation rapide. Il est difficile de s'adapter à une appréciation de 40 p. 100 du dollar en deux ans. Comme je l'ai déjà dit, pour s'y adapter, il faut accroître la productivité.

M. Dan Harris: Cela prend du temps.

M. Martin Lavoie: La productivité ne se réalise pas du jour au lendemain. Nous commençons à nous adapter. Sur le plan de l'emploi, le secteur manufacturier représente environ 10 p. 100 du nombre total d'emplois au Canada. Ce pourcentage est stable depuis l'année dernière. Selon les prévisions des Services économiques TD, le secteur manufacturier représentera de 10 à 12 p. 100 du nombre total d'emplois au cours des prochaines années. Nous nous attendons à une certaine création d'emplois dans le secteur, mais ce ne sera jamais comme autrefois. Comme je l'ai déjà mentionné, la main-d'oeuvre sera moins en demande. Cela dit, notre contribution aux exportations dépassera de loin celle de tout autre secteur, dont la R-D.

M. Dan Harris: D'accord. Excellent.

Monsieur Gupta, je ne vous ai pas encore posé de question aujourd'hui; durant votre déclaration préliminaire, vous avez parlé de l'importance d'une stratégie sur l'économie numérique. Je n'ai pas beaucoup de temps. Vous pourriez peut-être nous en dire davantage, mais brièvement, et si vous avez quoi que ce soit à communiquer au comité sur cette stratégie, vous pourriez peut-être fournir vos documents au greffier, qui les distribuera par la suite.

Le président: Pour l'instant, tout commentaire concernant une stratégie sur l'économie numérique devra être documenté et fourni au greffier.

Écoutons maintenant M. Lake, pour cinq minutes.

L'hon. Mike Lake: Merci, monsieur le président.

Pour ce qui est de la valeur élevée du dollar canadien, je dirais que c'est une bonne chose. Des situations entraînent certains problèmes, mais, dans l'ensemble, un dollar canadien fort laisse sous-entendre que l'économie canadienne est solide. Je crois que nous ne devons pas l'oublier. Actuellement, l'économie est plus forte que celle de presque tous les pays industrialisés du monde. C'est une bonne chose pour les Canadiens.

Je veux me pencher sur deux ou trois points concernant la RS et DE. Les deux principes sur lesquels je veux mettre l'accent ici sont le concept de l'équilibre et de l'amélioration continue. Les Canadiens s'attendraient à ce que le gouvernement cherche constamment des façons de garder l'équilibre que nous avons atteint et les mécanismes que nous utilisons.

Le terme « équilibre » a également un impact considérable sur mes électeurs. La priorité est d'équilibrer le budget d'ici 2015 afin que l'on puisse avoir une bonne idée de nos dépenses. Sur le plan des changements, nous tentons notamment de nous assurer que, si nous apportons nos changements dans un secteur, nous contribuons à un autre.

Pour ce qui est du PARI, je vais lire un extrait du budget:

Le Plan d'action économique de 2012 propose d'affecter 110 millions de dollars additionnels par année au Conseil national de recherches à compter de 2012-2013 afin de doubler le financement du Programme d'aide à la recherche industrielle. Le Conseil national de recherches pourra ainsi appuyer un plus grand nombre de petites et moyennes entreprises innovatrices qui créent des emplois de haut calibre, ainsi qu'étendre la portée des services offerts aux entreprises par les conseillers en technologie industrielle du Programme. Le Conseil national de recherches créera également un service de guide expert qui fournira de l'information et de l'aide aux petites et moyennes entreprises afin qu'elles puissent se prévaloir efficacement des programmes fédéraux de soutien à l'innovation.

Je vais peut-être commencer avec M. Davies. Quelle est l'importance de cette mesure, qui vise à améliorer la situation des petites et moyennes entreprises au Canada?

• (1250)

M. Gordon Davies: Eh bien...

L'hon. Mike Lake: Vous en étiez une auparavant.

M. Gordon Davies: Oui. Je suis surpris que vous commenciez par moi, puisque nous ne nous considérons pas nécessairement comme une petite ou une moyenne entreprise.

L'hon. Mike Lake: Je pense à l'origine de la suggestion. Vous avez peut-être un lien.

M. Gordon Davies: Je dirais brièvement que nous croyons que c'est important. C'est la solution pour favoriser l'innovation. De ce point de vue, les petites et moyennes entreprises permettront d'accroître l'innovation. Afin qu'elles puissent protéger leur propriété intellectuelle, il faut que les résultats qui en découlent soient positifs. En effet, comme vous le dites, c'est de là que nous venons.

L'hon. Mike Lake: Allez-y, monsieur Abielmona.

M. Rami Abielmona: En effet, je crois que c'est une bonne chose que le gouvernement du Canada nous vise dans le cadre du PARI. Comme je l'ai mentionné, nous avons mené deux projets avec le PARI, et l'expérience a été excellente. Les CTI du PARI, l'ensemble du modèle, la symbiose entre les administrateurs de la TI et les entreprises sont excellents. Il y a des CTI pour les affaires et des CTI pour les technologies. Ils transmettent les idées d'un bout à l'autre du Canada.

Ils vous aident à communiquer... ce n'est pas seulement une question de financement; le PARI, c'est aussi du réseautage. Il favorise le transfert du savoir et des connaissances des entreprises, entre autres. Le PARI n'est pas seulement une question d'argent. Évidemment, l'argent nous aide à embaucher des employés en R-D au lieu de faire appel à des services ou à des consultants afin que nous puissions créer notre propre propriété intellectuelle canadienne, mais la déconnexion que j'appelle la vallée de la mort technologique existe toujours.

Je veux ajouter quelque chose qui me vient du domaine de l'ingénierie. Nous avons ce que l'on appelle des mesures du rendement et des mesures de l'efficacité. La mesure du rendement consiste à savoir si nous faisons les choses bien, et la mesure de l'efficacité, si nous faisons bien les bonnes choses. Je crois que nous devons élaborer des mesures de l'efficacité pour vérifier si le financement du PARI aide efficacement les PME du Canada.

L'hon. Mike Lake: Merci.

J'aimerais ajouter quelque chose. C'est une question qui touche la propriété intellectuelle, d'une certaine façon. Un des problèmes que nous avons entendu mentionner à maintes reprises tout au long de l'examen du comité est qu'il faut sensibiliser les petites entreprises et les nouvelles entreprises à la propriété intellectuelle. Je crois qu'un investissement accru dans le PARI et un investissement accru dans les conseillers en technologie industrielle nous aiderait vraiment à outiller les petites entreprises.

M. Rami Abielmona: Je suis tout à fait d'accord avec vous.

L'hon. Mike Lake: Est-ce que quelqu'un d'autre veut commenter?

Monsieur Lavoie avez-vous quelque chose à ajouter?

M. Martin Lavoie: S'il vous plaît, mais je vais surtout aborder la première partie de votre question.

Nous avons calculé ce qui est retiré du programme RS et DE et ce qui a été annoncé dans le cadre des nouvelles mesures budgétaires. Pour le moment, on ne peut pas vraiment comparer le PARI à la réduction du programme RS et DE. Comme nous l'avons mentionné, le budget du programme RS et DE a 750 millions de dollars en moins. Il touche surtout les grandes entreprises.

Dans le nouveau budget, seuls quatre programmes offriront du financement aux entreprises privées: le PARI du CNRC, les Réseaux de centres d'excellence dirigés par les entreprises, le capital de risque et le fonds pour l'innovation de Diversification de l'économie de l'Ouest. Par contre, le montant n'est pas le même. On nous a dit qu'autre chose s'en vient. Toutefois, parmi ces quatre programmes, un seul — les Réseaux de centres d'excellence du Canada dirigés par les entreprises — s'adresse aux entreprises.

Le président: Merci, monsieur Lavoie.

Monsieur Regan, vous avez maintenant cinq minutes.

[Français]

L'hon. Geoff Regan: Merci encore, monsieur le président.

Monsieur Lavoie, dans votre rapport, vous indiquez que le secteur manufacturier est responsable pour plus de 50 p. 100 des dépenses pour la recherche et développement au Canada. On a déjà beaucoup parlé de la différence entre les grandes entreprises et les petites et moyennes entreprises. Toutefois, j'aimerais parler davantage de ce sujet.

Quelle est la preuve que les bénéfices relatifs aux dépenses qui ont été faites par le gouvernement à cet égard restent au Canada au chapitre de la création d'emplois? Est-ce qu'il y a une différence entre les grandes entreprises et les autres?

• (1255)

M. Martin Lavoie: Pour répondre à cette question, je vous rappelle qu'il y a quelqu'un qui a comparé devant votre comité au sujet de cette étude. Je pense qu'il a dit qu'il y avait une étude qui démontrait que 60 p. 100 des entreprises qui avaient la *venture capital* au Canada se faisaient acheter par une entreprise étrangère et s'en allaient ailleurs.

Ce sont des choses qui sont peut-être commercialisées ici, mais qui ne restent pas nécessairement au Canada. C'est le risque qu'on prend avec les petites entreprises. Il faut effectivement les aider à commercialiser leurs produits. Il faut les aider à grossir, mais il faut aussi, je l'espère, les aider à demeurer au Canada et à éventuellement prendre de l'expansion. Lorsqu'elles vont être croître, c'est là qu'elles vont avoir un impact aux plans de la recherche, du développement et de l'emploi.

À cet égard, M. Gupta a parlé du Pattern Box model, qui est un modèle utilisé aux Pays-Bas et en Grande-Bretagne. Cela représente en effet un incitatif fiscal pour faire de la commercialisation au Canada. Je vous inviterais aussi à regarder les 400 millions de dollars qui vont être investis dans le *venture capital*. Il y a d'autres pays comme Israël qui utilisent ces fonds comme des *matching funds*. Est-ce qu'on va augmenter la probabilité qu'une petite entreprise reste au Canada si elle reçoit 20 millions de dollars de *venture capital fund* et un autre 20 millions de dollars d'une compagnie multinationale établie au Canada qui va l'aider à commercialiser ces éléments? Il y a peut-être aussi une autre avenue, c'est-à-dire le *matching fund criteria* dans le *venture capital*. Cela semble fonctionner dans d'autres pays. On a parlé d'Israël. Ce pays a mis en place son premier fonds en 1993. Aujourd'hui, c'est le pays dans le monde où les entreprises dépensent le plus en recherche et développement par rapport à son ratio de PIB. Je ne dis pas que c'est la seule chose à faire. Il y a d'autres mesures au chapitre des taxes qui sont dans notre rapport, mais c'est certainement une chose à regarder quand ce fonds sera mis en place.

L'hon. Geoff Regan: Vos membres incluent les grandes compagnies canadiennes et aussi les compagnies multinationales. Est-ce qu'il y a une différence? J'imagine que lorsqu'une compagnie multinationale fait de la recherche et développement au Canada, cela ne touche pas nécessairement le cas des bénéficiaires directs à long terme au chapitre de la création d'emplois ici au pays qui vont s'en aller ailleurs dans le monde. Avez-vous des commentaires à faire à ce sujet?

M. Martin Lavoie: Selon les sondages auprès de nos membres, la majorité des entreprises qui n'ont pas leur siège social au Canada, mais qui ont des compagnies subsidiaires au Canada, prennent leurs décisions relatives à ce qu'on appelle les *global product mandates* dans leurs sièges sociaux.

Quand on prend en compte 40 à 50 p. 100 des compagnies du secteur manufacturier qui ont leur siège social à l'extérieur du Canada, il est bien certain que la réduction des incitatifs fiscaux pour faire de la recherche et développement va avoir un impact là où la décision va se prendre, parce que ces compagnies ont une perspective plus globale.

Je ne veux pas dire que les compagnies qui sont basées au Canada n'ont pas nécessairement la capacité d'aller voir ce qui se passe ailleurs. Comme je l'ai dit auparavant, des compagnies comme Magna et Bombardier sont capables de faire de la recherche et

développement dans d'autres pays. Ce sont des décisions qui sont prises en vertu d'une multitude de facteurs, mais le crédit d'impôt à la recherche et développement, c'est-à-dire le retour sur l'investissement au chapitre de la fiscalité, représente quelque chose qui est important. Éventuellement, je pense que lorsque ces décisions sont prises, que le siège social soit au Canada ou non, il est certain qu'il va y avoir des discussions par rapport à la générosité des crédits d'impôt. Il n'y a pas de doute là-dessus.

L'hon. Geoff Regan: D'une part, j'ai entendu un collègue conservateur dire que le gouvernement n'avait pas réduit les dépenses en recherche et développement ou sur le programme d'incitatifs fiscaux relatif à la RS&DE. D'autre part, le secrétaire parlementaire a parlé des efforts relatifs à la réduction du déficit que les conservateurs ont créé avant que la récession ne commence.

Quelle est la situation en vertu de votre rapport? Comment avez-vous déterminé que cela avait été réduit?

M. Martin Lavoie: En gros, il y a une réduction de 663 millions de dollars en argent fédéral pour ce qui est du crédit d'impôt RS&DE. Il y a une injection de 333 millions de dollars en nouveau financement direct, qui sera accessible aux entreprises privées.

Il y a eu d'autres annonces. Par exemple, les *granting councils* ont obtenu un nouveau financement. La Fondation canadienne pour l'innovation en a eu également. Par contre, les entreprises privées n'auront pas accès à cet argent. On ne peut donc pas comparer ces aspects.

Jusqu'à maintenant, on enlève 663 millions de dollars et on réinjecte 333 millions de dollars par année. C'est donc un ratio de deux pour un. Annoncera-t-on éventuellement d'autres mesures? Je ne le sais pas et on ne peut pas vraiment s'y fier. Ce qu'on entend également de la part de nos membres et s'il y a une critique à faire, c'est qu'on ne peut pas baser nos investissements futurs sur ce qu'on ne sait pas. Ce qu'on sait, c'est que le RS&DE sera réduit. On ne sait pas s'il y aura de nouveaux types d'investissement sectoriel direct.

● (1300)

[Traduction]

Le président: Merci, monsieur Lavoie et monsieur Regan.

Notre séance d'aujourd'hui est terminée. Nous nous reverrons la semaine prochaine.

La séance est levée.

POSTE  MAIL

Société canadienne des postes / Canada Post Corporation

Port payé

Postage paid

Poste-lettre

Lettermail

**1782711
Ottawa**

*En cas de non-livraison,
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à :
Les Éditions et Services de dépôt
Travaux publics et Services gouvernementaux Canada
Ottawa (Ontario) K1A 0S5*

*If undelivered, return COVER ONLY to:
Publishing and Depository Services
Public Works and Government Services Canada
Ottawa, Ontario K1A 0S5*

Publié en conformité de l'autorité
du Président de la Chambre des communes

PERMISSION DU PRÉSIDENT

Il est permis de reproduire les délibérations de la Chambre et de ses comités, en tout ou en partie, sur n'importe quel support, pourvu que la reproduction soit exacte et qu'elle ne soit pas présentée comme version officielle. Il n'est toutefois pas permis de reproduire, de distribuer ou d'utiliser les délibérations à des fins commerciales visant la réalisation d'un profit financier. Toute reproduction ou utilisation non permise ou non formellement autorisée peut être considérée comme une violation du droit d'auteur aux termes de la *Loi sur le droit d'auteur*. Une autorisation formelle peut être obtenue sur présentation d'une demande écrite au Bureau du Président de la Chambre.

La reproduction conforme à la présente permission ne constitue pas une publication sous l'autorité de la Chambre. Le privilège absolu qui s'applique aux délibérations de la Chambre ne s'étend pas aux reproductions permises. Lorsqu'une reproduction comprend des mémoires présentés à un comité de la Chambre, il peut être nécessaire d'obtenir de leurs auteurs l'autorisation de les reproduire, conformément à la *Loi sur le droit d'auteur*.

La présente permission ne porte pas atteinte aux privilèges, pouvoirs, immunités et droits de la Chambre et de ses comités. Il est entendu que cette permission ne touche pas l'interdiction de contester ou de mettre en cause les délibérations de la Chambre devant les tribunaux ou autrement. La Chambre conserve le droit et le privilège de déclarer l'utilisateur coupable d'outrage au Parlement lorsque la reproduction ou l'utilisation n'est pas conforme à la présente permission.

On peut obtenir des copies supplémentaires en écrivant à : Les Éditions et Services de dépôt
Travaux publics et Services gouvernementaux Canada
Ottawa (Ontario) K1A 0S5
Téléphone : 613-941-5995 ou 1-800-635-7943
Télécopieur : 613-954-5779 ou 1-800-565-7757
publications@tpsgc-pwgsc.gc.ca
<http://publications.gc.ca>

Aussi disponible sur le site Web du Parlement du Canada à l'adresse suivante : <http://www.parl.gc.ca>

Published under the authority of the Speaker of
the House of Commons

SPEAKER'S PERMISSION

Reproduction of the proceedings of the House of Commons and its Committees, in whole or in part and in any medium, is hereby permitted provided that the reproduction is accurate and is not presented as official. This permission does not extend to reproduction, distribution or use for commercial purpose of financial gain. Reproduction or use outside this permission or without authorization may be treated as copyright infringement in accordance with the *Copyright Act*. Authorization may be obtained on written application to the Office of the Speaker of the House of Commons.

Reproduction in accordance with this permission does not constitute publication under the authority of the House of Commons. The absolute privilege that applies to the proceedings of the House of Commons does not extend to these permitted reproductions. Where a reproduction includes briefs to a Committee of the House of Commons, authorization for reproduction may be required from the authors in accordance with the *Copyright Act*.

Nothing in this permission abrogates or derogates from the privileges, powers, immunities and rights of the House of Commons and its Committees. For greater certainty, this permission does not affect the prohibition against impeaching or questioning the proceedings of the House of Commons in courts or otherwise. The House of Commons retains the right and privilege to find users in contempt of Parliament if a reproduction or use is not in accordance with this permission.

Additional copies may be obtained from: Publishing and Depository Services
Public Works and Government Services Canada
Ottawa, Ontario K1A 0S5
Telephone: 613-941-5995 or 1-800-635-7943
Fax: 613-954-5779 or 1-800-565-7757
publications@tpsgc-pwgsc.gc.ca
<http://publications.gc.ca>

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