



CHAMBRE DES COMMUNES  
HOUSE OF COMMONS  
CANADA

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

---

INDU • NUMÉRO 011 • 2<sup>e</sup> SESSION • 41<sup>e</sup> LÉGISLATURE

---

**TÉMOIGNAGES**

**Le lundi 24 février 2014**

**Président**

**M. David Sweet**



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

Le lundi 24 février 2014

• (1535)

[Traduction]

**Le président (M. David Sweet (Ancaster—Dundas—Flambyrough—Westdale, PCC)):** Bonjour, mesdames et messieurs.

Je vous souhaite la bienvenue à la 11<sup>e</sup> réunion du Comité permanent de l'industrie, des sciences et de la technologie. Conformément au paragraphe 108(2) du Règlement, nous entreprenons l'étude de l'industrie du logiciel de divertissement au Canada.

Nous recevons des témoins qui comparaitront en personne aujourd'hui. De Frima Studio, nous accueillons M. Pierre Moisan, vice-président des affaires stratégiques et opérationnelles. De Project Whitecard, nous recevons M. Khaled Sharrif, directeur général. Par vidéoconférence, nous entendrons M. Donald Henderson, président et directeur général d'Interactive Ontario, qui est accompagné de Mme Sara Morton, directrice. Et par téléphone, nous entendrons le témoignage de M. Jonathan Lutz, vice-président et chef de la direction financière d'Electronic Arts.

Je rappellerais à mes collègues qu'on peut facilement oublier les témoins qui comparaissent à distance. Nous avons un témoin qui se joindra à nous par téléconférence — qui est accompagné d'une autre personne — et M. Lutz, qui s'entretiendra avec nous par téléphone. N'oubliez pas que vous pouvez également adresser des questions aux témoins qui participent à la réunion à distance.

Mesdames et messieurs les témoins, vous disposerez de 10 minutes chacun pour faire votre déclaration liminaire, mais si vous pouvez être plus brefs, ce serait formidable puisque nous avons quatre exposés à entendre.

Je suppose, monsieur Henderson, que c'est vous qui ferez la déclaration liminaire au nom de votre organisation, n'est-ce pas?

**M. Donald Henderson (président-directeur général, Interactive Ontario):** Mme Morton et moi la ferons ensemble. Je vais commencer, puis elle...

**Le président:** Vous allez partager le temps de parole.

**M. Donald Henderson:** Oui, elle va prendre le relais pour le restant des 10 minutes.

**Le président:** C'est parfait.

Vous disposez de 10 minutes. Si vous pouviez faire votre exposé en six ou sept minutes, j'en serais très heureux, mais faites ce que vous pouvez... Je crois savoir que vous l'avez déjà préparé. Essayez d'être aussi brefs que possible. Cela dit, je ne veux pas non plus que vous parliez trop vite en raison de l'interprétation en direct.

Nous allons suivre l'ordre du jour. Je vais commencer avec M. Moisan.

Vous pouvez faire votre déclaration liminaire, je vous prie.

[Français]

**M. Pierre Moisan (vice-président, Affaires stratégiques et opérationnelles, Frima Studio):** Bonjour. Je suis vice-président chez Frima Studio, une entreprise établie dans la ville de Québec qui a commencé dans les jeux vidéo. Avec ses 350 employés, Frima est le plus important studio de conception de jeux vidéo indépendant au Canada. L'entreprise a étendu son champ d'activité en se lançant dans le film d'animation avec son tout premier long métrage, intitulé *Le coq de Saint-Victor*.

Frima a des clients aux États-Unis, en Europe et au Japon. Nous avons commencé en faisant beaucoup de *servicing* pour de grosses boîtes comme Warner Bros., Electronic Arts et Disney. Nous travaillons encore avec ces grosses boîtes, mais nous travaillons de plus en plus à la création de propriétés intellectuelles originales. Le but principal de mon intervention est de vous expliquer les raisons pour lesquelles nous avons pris ce tournant.

Comme vous le savez, le Canada est devenu un terreau très fertile de la conception de jeux vidéo. Cela a commencé au Québec grâce à des crédits fiscaux très alléchants pour les entreprises, et les autres provinces ont emboîté le pas. Par exemple, l'entreprise Electronic Arts, qui était un de nos clients, s'est installée à Montréal. On y trouve également Ubisoft et Warner Bros., entre autres. Ces entreprises se sont installées chez nous pour profiter d'un régime fiscal intéressant et d'une main-d'oeuvre très compétente.

Ce type de régime est aujourd'hui offert en Ontario, en Colombie-Britannique, en Nouvelle-Écosse et au Manitoba. Les provinces canadiennes cherchent ainsi à attirer et à aider les entreprises de jeux vidéo et de divertissement numérique, et c'est très bien ainsi.

À Vancouver, ville que l'on a surnommée Hollywood North en raison de son industrie cinématographique très forte, on n'offrirait cependant pas ce type de crédits d'impôt, et cela a mené récemment à la fermeture de certaines entreprises. En conséquence, la Colombie-Britannique a décidé d'offrir elle aussi des crédits d'impôt.

C'est extraordinaire d'avoir attiré toutes ces entreprises chez nous, au Canada, et d'avoir ainsi créé une expertise en programmation et en animation, notamment. Le seul risque qui se pose à nous est de ne pas favoriser la fondation d'entreprises à propriété canadienne qui créent des marques canadiennes. Les crédits d'impôt constituent un outil intéressant, mais vous savez comme moi que les entreprises sont aujourd'hui portées à magasiner partout dans le monde pour trouver des avantages fiscaux supérieurs ou plus intéressants, ce qui peut parfois donner lieu à des vagues de fermeture d'entreprises ici et d'ouverture ailleurs.

La concurrence s'accroît de plus en plus, que ce soit en Asie ou en Europe de l'Est. Au chapitre des tarifs, le Canada demeure compétitif grâce aux crédits d'impôt qu'il offre. Sans ces crédits d'impôt, nous serions compétitifs par notre créativité et notre expertise, mais nous connaîtrions un problème de manque d'enracinement.

J'insiste sur l'importance de l'enracinement. Il faut continuer d'inviter les entreprises d'autres pays à s'implanter chez nous, car c'est une excellente chose. Toutefois, il faut être conscient que même si un jeu dont les ventes connaissent un grand succès a été créé à Montréal, par exemple, souvent la conception du jeu ou l'élaboration du plan marketing ont été faites à l'étranger. Il s'ensuit que l'intelligence d'affaires n'est pas exploitée au Canada et que c'est la France ou Santa Monica, et non le Canada, qui empochent les profits. Il faut donc s'assurer de créer des marques canadiennes, tout en accueillant des entreprises étrangères.

Une des initiatives du gouvernement fédéral que je trouve tout particulièrement intéressante est le Fonds des médias du Canada. Géré par Patrimoine canadien, ce fonds offre des programmes qui soutiennent la création de propriétés intellectuelles originales. Toutes les entreprises peuvent soumettre une demande de financement, à la condition d'être de propriété canadienne. Grâce à cette initiative, nous pouvons créer des marques ici et élaborer notre stratégie de marketing ici, et ainsi garder les profits ici. Ce type d'enracinement est essentiel pour assurer la pérennité de notre industrie. Voilà le point primordial que je voulais faire valoir.

Nous travaillons beaucoup en vue d'exporter nos produits. L'aide à l'exportation est importante. Comme vous le savez, dans l'industrie du jeu vidéo, les modèles d'affaires ont énormément changé. Avant, on créait un jeu sur un disque, sur un support physique, on le mettait en boîte, on le plaçait sur les tablettes du Walmart et on réalisait des ventes. Maintenant, les jeux sont des créatures vivantes, en raison de l'exploration de données et de la gestion de données. Les gens ne paient plus pour les jeux au départ; ils vont payer s'ils les aiment. La tendance aux jeux en accès gratuit, ce qu'on appelle les jeux free-to-play, rend la mise en marché des jeux beaucoup plus difficile.

Avec Google Store ou Apple Store, par exemple, l'accès aux jeux est facile, mais il y a tellement d'applications que pour réussir à sortir du lot, il faut faire des efforts marketing considérables. C'est un autre domaine où Industrie Canada pourrait intervenir. Ce ministère pourrait aider à la mise en marché des produits du Canada afin qu'ils soient vendus partout dans le monde.

On ne s'en cache pas: on veut élargir les marchés. Même les États-Unis sont devenus un petit marché pour certains jeux, compte tenu de tous les nouveaux marchés extrêmement prometteurs, comme la Chine, la Corée du Sud et l'Inde. Il faut concurrencer ces entreprises et conquérir ces marchés.

Les bureaux consulaires, les ambassades ou les conseillers commerciaux pourraient nous aider à établir des contacts dans ces grands marchés. C'est là une autre intervention du gouvernement fédéral qui pourrait être utile.

• (1540)

**Le président:** Merci, monsieur Moisan.

[Traduction]

Monsieur Shariff, vous pouvez commencer votre exposé.

**M. Khaled Shariff (directeur général, Project Whitecard Inc.):** Merci de m'avoir invité.

Mon exposé s'intitule « Un survol numérique ». Dans la première partie, je parlerai de moi, et dans la deuxième, je formulerai des recommandations.

Je suis le directeur général de Project Whitecard, à Winnipeg. Project Whitecard est une entreprise qui existe depuis huit ans. Nous nous spécialisons dans la création de jeux éducatifs pour enfants. Vous n'avez peut-être pas vu nos jeux, mais vos enfants, oui.

Nous avons mené un projet avec l'Agence spatiale canadienne et Julie Payette, où un jeu a été envoyé à plus d'un million d'enfants. Nous venons d'en achever un autre avec Chris Hadfield qui s'articule autour de la Station spatiale internationale et qui a été envoyé à plus d'un million d'enfants.

Nous sommes actuellement financés par le Fonds des médias du Canada pour créer une nouvelle marque, en collaboration avec la NASA, afin de mettre sur pied un projet mondial intitulé Starlite.

Nous recevons des investissements du Fonds des médias du Canada, des crédits d'impôt du Manitoba et du financement de la Fondation Bill et Melinda Gates et de la Fondation MacArthur.

Nous avons connu du succès du jour au lendemain, mais après huit années d'efforts. Nous sommes très heureux de concevoir notre propre marque à l'heure actuelle. C'est merveilleux.

Pourquoi ai-je choisi de créer des jeux? J'ai travaillé à la Société Radio-Canada pendant quatre ans et j'ai décidé que je devrais faire quelque chose pour changer les gens et les rendre plus intelligents. J'ai fait des recherches, et lorsque j'ai pris connaissance des résultats de l'UNESCO quant à l'incidence directe des mathématiques sur le produit intérieur brut, j'ai pensé que je pourrais peut-être utiliser la technologie pour rendre les gens plus intelligents.

Saviez-vous que l'enfant canadien moyen passe plus de 40 heures par semaine devant un écran? Cette statistique est tirée de l'organisme Jeunes en forme Canada. Nous pourrions peut-être trouver un moyen d'améliorer la situation de façon plus constructive.

Nous cherchons simplement à révolutionner l'apprentissage à l'aide d'une nouvelle technologie plus intelligente en travaillant sur ce projet éducatif. Conjointement avec la Fondation MacArthur, la NASA et le Fonds des médias du Canada, nous essayons de mettre en oeuvre un système de pointage électronique qui donnera des accréditations de façon générale aux normes scientifiques que les enfants acquièrent en jouant à ces jeux. C'est possible. Nous devons inspirer les élèves et les adultes à bâtir un avenir meilleur grâce à la science, à la technologie, au génie et aux mathématiques.

Qu'est-ce qu'un survol numérique, d'après moi? C'est un modèle de la Silicon Valley du Nord. Nous aimerions révolutionner l'accréditation pour les professionnels de la TI et les jeunes apprenants de partout au Canada. Je pense que nous devrions envisager d'améliorer les communications nationales entre les chefs de file en TI et les entreprises en démarrage dans tout le pays.

Nous devrions maintenir ou augmenter les enveloppes budgétaires telles que le Fonds des médias du Canada. Je viens d'apprendre avant de partir pour ce voyage que nous étions acceptés au programme d'accélérateur du Fonds des médias du Canada et à celui à Winnipeg appelé LaunchPad. Ce sont des programmes fantastiques qui nous aideront à atteindre les marchés. Nous devrions offrir des possibilités de carrière pour les programmes d'accélérateur et les mentors.

Dans l'industrie des jeux vidéo, par exemple, le Fonds des médias du Canada finance huit, et maintenant neuf avec celui à Winnipeg, de ces programmes d'accélérateur. Puisque nous créons notre propre marque pour la première fois, il est très important de prendre conscience que nous avons maintenant besoin de recentrer nos efforts intellectuels sur la façon dont nous allons aligner le produit sur le marché.

J'ai présenté une demande au Fonds des médias du Canada pendant trois années consécutives — des centaines et des centaines de pages, peut-être plus de 1 000 pages à remplir — avant qu'on nous accepte. Peut-être que si l'on insistait davantage sur l'alignement sur le marché...

En ce qui concerne l'accréditation, parmi les personnes que j'ai embauchées, un grand nombre d'entre elles avaient travaillé sur cette technologie au préalable. Elles sont compétentes dans ce qu'elles font.

Grâce au programme canadien, j'ai passé trois mois à Silicon Valley à travailler sur un programme d'accélérateur appelé Plug and Play. Je pense que David a joué un petit rôle dans ce programme. Je pense qu'il était dans la salle lorsque j'ai remporté un prix, à GDC.

Très souvent, les gens qui ont des IP qui les mènent vers la réussite, qui génèrent des milliards de dollars sur Dropbox ou sur Facebook, sortent de l'université. Les études supérieures proviennent de plus en plus des collectivités sociales de l'univers numérique, mais nous ne savons pas au juste qui fait quoi.

Une partie du projet que je mène avec la Fondation MacArthur consiste simplement à reconnaître les niveaux de compétence des gens dans cette région.

● (1545)

Il faut déterminer si nous avons besoin de meilleures normes. Avons-nous besoin d'une meilleure reconnaissance par les pairs?

Project Whitecard offre un programme de conception de jeux sérieux à l'Université de Winnipeg. C'est un programme de certificat à temps plein. Nous en sommes également fiers.

Le mentorat devrait être maintenu, à l'échelle locale, et être lié au capital de risque. Je vous ai donné l'exemple de Plug and Play, à Palo Alto. Il y aura également Plug and Play, à Calgary, et LaunchPad, à Winnipeg.

Que peut faire le gouvernement?

Le rôle des délégués commerciaux devrait évoluer de sorte à ce qu'ils soient mis au courant du large éventail d'activités alors que nous tentons de créer des entreprises. Éliminer les barrières aux entreprises en démarrage dans les demandes de propositions, au gouvernement ou autrement. Les réponses de 100 pages sont trop longues. J'étais en concurrence avec 180 entreprises pour le projet de la NASA et nous l'avons obtenu. La réponse était de 15 pages, et il fallait préparer un exposé. Nous l'avons eu, et c'est une bonne nouvelle. Nous avons réussi à rivaliser avec les plus grandes entreprises dans le monde pour ce projet.

En même temps, nous avons mis en communication des chefs de file en matière d'éducation et des entrepreneurs dans le secteur des TI.

Il faut augmenter les enveloppes budgétaires du secteur du numérique. Pourquoi? Cela nous permet de nous améliorer. Les petites entreprises comme la mienne, qui compte entre 10 et 20 employés en tout temps, passeront à 100 employés. Nous nous sommes améliorés au cours des trois dernières années en raison de l'environnement concurrentiel instauré par le Fonds des médias du Canada et du fait que tout le monde peut être dans la course. Cela n'a pas été facile, mais nous avons sélectionné les compétences dont nous avons besoin.

En somme, nous créons plus d'une centaine de jeunes entreprises canadiennes chaque année. Nous savons déjà ce qu'est un survol numérique, n'est-ce pas? Nous savons qu'une université ou un collège à proximité qui offre des programmes perfectionnés dans le domaine des affaires et des TI, conjointement avec un programme d'accélérateur local, du capital des entreprises et des lois, c'est ce qu'un survol numérique est et ce que le Canada peut être.

Lorsque de nombreuses entreprises en démarrage quittent le nid, cela signifie qu'un plus grand nombre d'entreprises prospéreront, que

plus d'emplois seront créés et que le Canada exercera un leadership sur la scène internationale.

Merci.

**Le président:** Merci, monsieur Shariff.

Nous allons maintenant céder la parole au témoin d'Electronic Arts, M. Jonathan Lutz, qui se joint à nous par téléphone.

Monsieur Lutz, vous pouvez commencer votre déclaration liminaire.

**M. Jonathan Lutz (vice-président et chef de la direction financière, Electronic Arts (Canada) inc., Electronic Arts inc.):** Bonjour. Je m'appelle Jon Lutz et je suis le vice-président et chef de la direction financière d'Electronic Arts Canada.

J'ai 16 années de service à Electronic Arts et il y a 8 ans que je suis ici à Burnaby, en Colombie-Britannique, où nous développons des jeux connus dans le monde entier tels NHL, FIFA Soccer et aussi Ultimate Fighting Championship en cours de réalisation.

Electronic Arts a plusieurs studios à travers le Canada, notamment à Edmonton, Montréal, un à Kitchener, en Ontario et notre studio à Charlottetown à l'Île-du-Prince-Édouard. On y crée des jeux tels que Dragon Age, Mass Effect et le très populaire jeu mobile The Simpsons: Tapped Out.

Electronic Arts emploie au total près de 1800 personnes au Canada.

Electronic Arts s'est établie au Canada en 1991 après avoir acheté Distinctive Software à Burnaby, une entreprise fondée dans les années 1980. Depuis, le studio est devenu l'un de nos plus grands studios au monde et notre société continue de réinvestir au Canada en ouvrant, en agrandissant et en achetant de nouveaux studios.

Dans les années 1990, ce qui faisait l'attrait du Canada était non seulement les personnes incroyablement talentueuses que l'on trouvait dans la région du Grand Vancouver mais aussi sa proximité avec notre siège social situé à Redwood Shores, en Californie, ainsi que le taux de change favorable qu'il y avait à cette époque.

Bien que le siège social se trouve toujours en Californie, notre secteur a connu beaucoup de changements.

Le contexte macroéconomique qui existait à cette époque a changé, le dollar se négocie près de la parité, ce qui affaiblit l'avantage dont nous bénéficions quand il était moins fort. La taille et l'importance de l'industrie canadienne sont peut-être ce qui a le plus changé. Lorsque nous nous sommes établis au Canada en 1991, il y avait peu de sociétés de développement de jeux vidéo à Vancouver, encore moins dans le pays, mais cette situation a radicalement changé.

Nous avons assisté à l'expansion du secteur à Vancouver. C'était à un certain moment le plus important au pays; or, c'est le secteur de Montréal qui est actuellement le chef de file mondial dans notre industrie et qui emploie près de 60 % de tous les employés du secteur canadien des jeux vidéo.

Le plus grand changement est peut-être le fait que le Canada peut se vanter d'avoir aujourd'hui l'un des plus importants secteurs de jeux vidéo au monde.

Cela n'est pas arrivé du jour au lendemain, mais quand même assez rapidement grâce à la mise en oeuvre de politiques économiques très rigoureuses tels que les incitatifs fiscaux ciblés administrés par les provinces. Ces initiatives ont favorisé la croissance de notre secteur et nous ont permis de demeurer compétitifs dans une industrie mondiale où la concurrence est de plus en plus féroce. Mais c'est la qualité des employés que nous trouvons au Canada qui nous incite à y rester et à réinvestir.

Au fur et à mesure que notre secteur prend de l'expansion, il est de plus en plus difficile de trouver des employés qualifiés de niveau supérieur et intermédiaire pour combler tous nos postes vacants. Pour pouvoir développer les meilleurs produits possible, nous devons conserver une longueur d'avance sur l'évolution de la technologie et nous devons avoir accès au réservoir de main-d'oeuvre mondial.

Les personnes compétentes sont la ressource naturelle qui nous intéresse et bien que nous fassions notre possible pour trouver ces personnes au Canada, il arrive parfois que, pour plusieurs raisons, nous soyons obligés de les chercher à l'étranger. Pour que notre société puisse continuer à prendre de l'expansion, il est essentiel que nous puissions tirer profit des programmes efficaces et fiables offerts par l'EDSC et le CIC et que nous accordions la priorité aux employés hautement qualifiés.

Des changements apportés il y a peu ont retardé ce processus. Cependant, après avoir entendu les propos tenus récemment par le ministre Kenney et avoir eu des discussions avec notre association commerciale, j'ai bon espoir que le message est passé.

Notre entreprise est à la fine pointe de l'innovation dans notre secteur et nous en sommes fiers. Nous investissons dans la recherche et le développement au Canada et nous bénéficions du programme de crédit d'impôt pour la recherche scientifique et le développement expérimental, ce qui nous permet de compenser une partie des coûts liés à notre investissement.

Bien que le programme soit très utile, il n'octroie pas aux multinationales le même privilège offert aux entreprises à cent pour cent canadiennes même si des sociétés telles que la nôtre font de la R.-D. très importante et innovatrice ici au Canada.

Si les multinationales pouvaient bénéficier du même pourcentage de crédit d'impôt sous forme de remboursement, les investisseurs trouveraient le Canada beaucoup plus attrayant en raison des dépenses croissantes qu'ils font dans la R.-D.

Electronic Arts est une société qui conçoit et génère la propriété intellectuelle commercialisée dans le monde entier. Avec le passage d'une économie traditionnelle à une économie numérique, la protection de la propriété intellectuelle acquiert une importance encore plus grande.

Les pays qui appliquent les lois les plus rigoureuses en matière de protection de la propriété intellectuelle seront ceux qui réussiront dans l'ère de l'économie numérique. Le projet de loi C-11 portant sur la réforme du droit d'auteur était un premier pas décisif pour le renforcement de la protection de la propriété intellectuelle au Canada.

Je vous encourage à poursuivre vos efforts afin d'assurer la protection des détenteurs de droits d'auteur au Canada et leur donner la confiance nécessaire pour continuer à développer des produits innovateurs ici.

● (1550)

Nous croyons que le Canada a un certain nombre d'atouts essentiels qui lui permettent de garder sa place de chef de file

mondial dans le domaine de la production et du développement de jeux vidéo. Nous avons démontré notre engagement envers le Canada en passant d'une petite entreprise il y a 23 ans à une société qui compte de nombreux studios disséminés entre Vancouver et Charlottetown.

Nous employons des personnes qui ont des niveaux d'expérience différents allant d'employés subalternes récemment diplômés à des producteurs principaux responsables de la gestion globale de nos produits.

Nous investissons dans notre personnel et Electronic Arts collabore avec des universités locales pour assurer que le programme d'études est actualisé et reflète ce que notre secteur attend des nouveaux employés.

Nous offrons des stages qui permettent aux étudiants de perfectionner leurs compétences. Nous veillons à ce que nos employés poursuivent les études nécessaires à l'avancement de leur carrière et à une meilleure contribution de leur part à l'entreprise.

Des initiatives telles que l'université d'Electronic Arts qui permet aux employés de suivre des cours intensifs afin d'améliorer leurs compétences en programmation et en production, représentent des investissements énormes de la part d'Electronic Arts. Nous estimons qu'à long terme ces investissements sont tout à l'avantage de notre compagnie et de nos employés.

Nous employons des Canadiens quand c'est possible. Il est beaucoup plus coûteux pour nous d'embaucher des gens à l'étranger et de les faire venir avec leur famille au Canada, mais il arrive que nous ayons à le faire lorsque nous ne trouvons pas au Canada les employés que nous recherchons.

Ma dernière observation, si vous le permettez, est que nous opérons dans un secteur mondial dans lequel il y a une concurrence au niveau de l'embauchage des personnes les mieux placées pour développer les logiciels de divertissement les plus innovants.

Sans le soutien de programmes, tel que le programme de la recherche scientifique et du développement expérimental, qui nous permettent d'investir dans la création des jeux vidéo et sans la possibilité de recruter les personnes les plus qualifiées, notre secteur ne sera plus le modèle de réussite canadien qu'il est actuellement. Nous pouvons travailler ensemble pour nous assurer que le secteur n'aura d'autre alternative que celle de prospérer.

Je vous remercie de m'avoir donné l'occasion de vous parler aujourd'hui, je répondrai avec grand plaisir aux questions que vous pouvez avoir au sujet d'Electronic Arts.

Merci

● (1555)

**Le président:** Merci beaucoup, monsieur Lutz.

Nous allons entendre maintenant nos derniers témoins.

Monsieur Henderson d'Interactive Ontario, vous pouvez faire votre déclaration préliminaire.

**M. Donald Henderson:** Merci, monsieur le président.

Bonjour. Je m'appelle Donald Henderson. Je suis le président-directeur-général d'Interactive Ontario, ou IO comme nous disons. Je suis accompagné aujourd'hui de Sara Morton qui est membre du conseil d'administration. Elle est aussi membre de notre comité de recherche et de promotion des intérêts. Nous sommes ravis d'être ici aujourd'hui pour vous parler du secteur canadien des logiciels de divertissement.

À titre d'information, Interactive Ontario est une association commerciale à but non lucratif qui a été créée il y a 13 ans pour aider ses membres à développer leurs entreprises de médias numériques interactifs, ou MNI en abrégé.

Nous représentons environ 300 sociétés de médias numériques interactifs. Ces sociétés créent du contenu interactif pour toute la gamme des appareils numériques. Cette création de contenu comprend des jeux vidéo et d'autres logiciels de divertissement, mais aussi des applications d'apprentissage en ligne, du contenu Internet, des applications et d'autres types de contenu pour des appareils mobiles comme les téléphones intelligents et les tablettes.

Étant donné notre mandat et notre effectif, vous ne serez pas surpris d'apprendre que nous avons une vue très globale de l'industrie du logiciel de divertissement. Un point de vue probablement similaire avec celui d'autres témoins.

La définition du jeu vidéo a changé de manière spectaculaire au cours des cinq dernières années. Vous avez déjà entendu des témoins mentionner des compagnies, par exemple Electronic Art, qui développent les jeux triple-A pour des ordinateurs personnels ou des consoles telles que Xbox One et PlayStation. Au Canada, sur le plan du développement, ces jeux vidéo sont considérés traditionnels et constituent la plupart des produits créés dans des villes comme Vancouver et Montréal.

Mais même si on trouve en Ontario plusieurs compagnies qui créent ce genre de jeux, la province héberge aussi énormément de petites et moyennes entreprises dont un grand nombre font des développements à petite échelle et distribuent leur contenu numériquement, comme il a été déjà dit.

Seulement 4 % des sociétés de médias numériques interactifs sont considérées comme étant de grandes sociétés, ce qui signifie dans notre secteur qu'elles emploient plus de 100 personnes, et un tiers des compagnies ontariennes ont cinq employés ou moins. Le secteur est régi par l'entrepreneuriat.

Ce qui a aussi changé, c'est la façon dont les gens utilisent les jeux. Ils sortent leur téléphone intelligent en attendant le bus; ils consultent leur compte Facebook; ils jouent durant leur pause au bureau.

Les jeux commencent aussi à dépasser le simple divertissement, car beaucoup ne sont conçus qu'à des fins éducationnelles et informatives. Les sociétés de développement de logiciels de divertissement utilisent toutes les mêmes technologies.

À titre d'information, l'Ontario compte environ 1000 sociétés de médias numériques interactifs employant près de 17 000 personnes et générant plus de 2 milliards de dollars annuellement, ce qui représente un taux de croissance annuel composé d'environ 18 % au cours des trois dernières années. C'est un grand succès industriel de l'Ontario. Plusieurs raisons expliquent cette réussite.

Premièrement, à la différence des secteurs traditionnels de la fabrication ou des ressources naturelles, les obstacles à la création d'une société de MNI sont insignifiants. L'Ontario a la chance d'avoir un grand nombre d'employés hautement qualifiés. Il est difficile, comme on l'a dit, de trouver des personnes qualifiées de niveau supérieur et intermédiaire, mais les collèges et les universités de l'Ontario produisent un grand nombre d'employés qualifiés qui aident les sociétés du secteur à prendre de l'expansion. Il y a des diplômés en sciences informatiques de l'Université McMaster et de l'Université Western Ontario. Il y a aussi les diplômés qui ont des compétences techniques, artistiques et créatives comme ceux qui ont suivi le programme de conception offert conjointement par l'Université York et le Collège Sheridan.

Cela dit, le secteur croît plus rapidement que le marché du travail et il est donc parfois difficile, comme on l'a dit, de trouver des personnes qualifiées de niveau supérieur et intermédiaire.

La deuxième raison qui explique la réussite de l'Ontario est la concentration d'autres industries créatives dans la province qui a une longue tradition d'excellence dans des secteurs tels que le cinéma, la télévision, l'édition et la musique. Cela représente un bassin de talents et des possibilités multimédias qui ont favorisé le développement d'un solide secteur de médias numériques.

Troisièmement, le gouvernement ontarien, à l'instar du gouvernement fédéral, a fourni une aide au secteur des médias numériques. Le secteur plus vaste des TIC est l'une des priorités économiques de l'Ontario. Le gouvernement ontarien y investit au moyen de crédits d'impôt et d'autres mécanismes de soutien.

• (1600)

Finalement, le gouvernement a fourni une aide ciblée, mais pas nécessairement de la même ampleur, à des sociétés de médias numériques canadiennes et étrangères, mais le gouvernement a compris que la création d'un secteur solide exige un écosystème qui soutient autant les sociétés canadiennes que les sociétés étrangères.

On ne saurait sous-estimer le rôle que peut jouer le gouvernement pour soutenir cet important secteur et en favoriser l'expansion. Nous croyons que l'objectif doit être la création d'un secteur qui prospérera, et l'accent doit être mis sur le mot « secteur ».

Il y a quelques mois, j'ai comparu devant le Comité permanent du patrimoine canadien de la Chambre des communes. Nous avons mentionné que l'objectif devrait viser le développement du secteur plutôt que la subvention de produits culturels. Le soutien au secteur des MNI doit permettre au gouvernement de recouvrer ses investissements par le truchement de l'emploi, du paiement des taxes et d'autres façons d'obtenir un rendement du capital investi.

Je passe le relais à Sara.

**Mme Sara Morton (directrice, Interactive Ontario):** Merci Don.

Bonjour tout le monde.

Don a évoqué certaines choses que nous savons concernant le secteur des MNI en Ontario. Je voudrais parler brièvement d'un certain nombre de choses de ce secteur que nous ne connaissons pas encore. Cela peut paraître surprenant, mais nous ignorons la taille et l'étendue des activités précises du secteur des médias numériques en Ontario et au Canada.

Au cours de l'année dernière, IO a mené une recherche sur l'industrie, notamment dans le cadre de sa participation à la dernière étude du secteur effectuée par l'Alliance interactive canadienne et aussi à un projet de recherche financé par le gouvernement ontarien. Cela permettra de dresser une carte plus détaillée des entreprises en Ontario, de déterminer leur taille et l'étendue de leurs activités, d'obtenir des informations sur les revenus, le recours à l'aide gouvernementale et sur d'autres facteurs.

L'autre chose que nous ne savons pas est précisément la manière dont les synergies fonctionnent entre les sous-secteurs de l'industrie de médias numériques interactifs, ainsi qu'entre cette industrie et les médias traditionnels. Nous savons qu'il y a des synergies. Il y a de nombreux exemples de livres convertis en jeux de médias numériques et, bien sûr, de films et de projets de télévision qui comportent des éléments de médias numériques interactifs. Ce que nous ne savons pas est la façon dont nous pouvons faciliter ces synergies ou s'il faut même les faciliter.

La troisième chose que nous ignorons vraiment encore est la meilleure façon pour le gouvernement de fournir une aide à un stade précoce que ce soit pour une entreprise en démarrage ou pour le développement d'un nouveau contenu de médias numériques interactif innovateur. Nous savons que pour le secteur, le financement est le plus important facteur. Nos collègues de l'Alliance interactive canadienne ont fait des recherches à ce sujet. Des témoins ont fait référence à l'importance du crédit d'impôt provincial et nous convenons qu'il est important. Nous croyons comprendre que nos collègues de l'Association canadienne du logiciel de divertissement ont préconisé la création d'un crédit d'impôt fédéral pour les MNI en supplément du crédit provincial. Évidemment, nous appuyons entièrement cette proposition.

On a aussi parlé du Fonds des médias du Canada qui, nous le reconnaissons, est une importante source de financement du secteur des MNI. Le gouvernement ontarien et le gouvernement fédéral ont aussi lancé des programmes de financement de capital-risque. Nous n'avons pas vu d'analyse du rendement de ces investissements, mais nous estimons que les fonds de capital-risque correspondants pourraient être une meilleure approche que celle d'un gouvernement essayant de choisir les gagnants. Il est important de noter que le fonds de capital-risque n'est pas pour tout le monde. Le premier financement de la plupart des jeunes entrepreneurs provient de leurs propres ressources et de celles de leurs amis et leur famille. Toutefois, des mesures fiscales visant à appuyer ce genre de financement à un stade précoce méritent d'être prises en considération.

Finalement, nous ne savons quelles failles, si tant est qu'il y en ait, existent dans le cas de projets dépassant les limites tant technologiques qu'artistiques. Nous savons, ainsi que l'ont indiqué d'autres témoins, que dans de tels cas les sociétés ont recours au soutien à la recherche et développement comme celui offert par le programme de recherche scientifique et de développement expérimental. Les sociétés ont aussi recours au soutien pour le contenu comme le crédit d'impôt pour les médias numériques de l'Ontario. S'agit-il tout simplement d'une merveilleuse confluence d'éléments qui fonctionnent parfaitement ensemble ou bien est-ce que ces aides n'établissent pas complètement le fondement pour les composants nécessaires des projets? Nous n'avons pas encore suffisamment d'information à ce sujet.

Finalement, je voudrais dire que quoi que nous fassions, nous devons faire preuve de souplesse envers le soutien que le gouvernement accorde au secteur des MNI. Nous devons nous préparer à expérimenter, examiner et faire des améliorations. Ne pas arriver à faire les choses exactement comme il le faut la première fois n'est pas répréhensible à notre avis. Si nous souhaitons avoir des sociétés de médias numériques interactifs de pointe au Canada, il nous faudra aussi des politiques publiques de pointe.

Je vous remercie de votre attention. Nous nous ferons un plaisir de répondre à vos questions.

● (1605)

**Le président:** Merci beaucoup, monsieur Morton.

Chers collègues, c'est la première fois que nous essayons notre nouveau modèle. Nous avons juste assez de temps pour accorder huit minutes à chacun. Nous effectuerons un tour complet d'interventions de huit minutes, puis nous examinerons les affaires du comité à la fin. Je dois vous interrompre exactement après huit minutes pour que nous respections l'horaire.

Vous avez la parole pour huit minutes, monsieur Lake.

**L'hon. Mike Lake (Edmonton—Mill Woods—Beaumont, PCC):** Je remercie tous les témoins de comparaître.

Après avoir écouté les témoignages, je veux surtout m'attarder aux recettes tirées de la distribution afin de comprendre ce qu'il en est.

Monsieur Moisan, je suis curieux au sujet de votre entreprise, laquelle est située à Québec et compte 350 employés.

J'ai eu l'occasion de faire une visite complète d'Ubisoft, à Québec, et j'ai été étonné de constater combien de gens travaillaient à des jeux vidéo et à quel point l'activité y était intense.

Parlez-moi un peu de ce que font les 350 employés et de la manière dont vous vendez vos produits du point de vue de la distribution.

**M. Pierre Moisan:** Nous avons commencé par offrir des services, ce qui nous a permis d'acquérir un certain savoir-faire dans la programmation et l'animation. Nous faisons de l'animation 2-D et 3-D, et créons notre propre technologie. Nous disposons de nos propres moteurs de jeux, comme on les appelle; notre technologie est donc adaptée à un grand nombre de jeux mobiles.

Les jeux doivent maintenant pouvoir communiquer entre eux, peu importe la plateforme utilisée. Si on veut jouer sur son appareil mobile, puis poursuivre la partie sur son ordinateur une fois rendu à la maison, les points obtenus pendant le trajet en autobus doivent s'accumuler dans le jeu et sur l'ordinateur. Sinon, on utilisera toutes sortes d'appareils mobiles. Les gens veulent maintenant avoir accès partout et en tout temps, sur chaque écran. Cette révolution gagnera de plus en plus la télévision.

En outre, il fut un temps où les entreprises de garage pouvaient concevoir des jeux. La tendance a ensuite favorisé les titres triple A, et seules les grandes entreprises pouvaient créer des jeux à succès, car le risque était considérable. Les entreprises de garage effectuent aujourd'hui un retour pour de nombreuses applications mobiles. C'est cette concurrence que nos efforts de marketing doivent contrer, car nous devons composer avec le fait qu'il existe des centaines de milliers d'applications.

Dans cette situation, comment peut-on se démarquer, en dehors des gros succès comme Angry Birds, que tout le monde connaît et qui est devenu viral dès son lancement. D'autres produits sont aussi bons ou même meilleurs que celui-là, mais personne n'en entend parler. Il faut trouver des moyens, bien souvent par l'entremise des médias sociaux. Nous avons maintenant engagé des gens qui ont travaillé pour Procter & Gamble, Ubisoft et d'autres entreprises semblables. Ils passent leurs journées à créer une effervescence afin d'essayer de faire connaître nos produits. Ils utilisent Facebook et YouTube, créent des vidéos et diffusent l'information à tous vents, mais c'est très difficile.



Le modèle de jeu libre n'est pas sans présenter quelques difficultés lui aussi. Il permet parfois de connaître le succès, mais les jeunes sont habitués à la gratuité sur Internet. Ils essaient le jeu, puis arrêtent quand vient le temps de payer. Par exemple, nous avons conçu un excellent titre appelé Nun Attack, assez irrévérencieux, mais très décent. C'est un jeu humoristique qui a été téléchargé sept millions de fois, mais l'argent n'entre pas à l'avenant.

**L'hon. Mike Lake:** Voilà ce qui m'intrigue. C'est le cœur de ma question. Vous avez enregistré sept millions de téléchargements pour ce produit. Par quel système de distribution ces téléchargements s'effectuent-ils? Où les consommateurs achètent-ils le produit?

• (1610)

**M. Pierre Moisan:** Ils vont sur Apple store.

**L'hon. Mike Lake:** Sur App Store, d'accord.

**M. Pierre Moisan:** Les gens vont sur Google store. L'une des choses les plus importantes à faire, comme c'est le cas actuellement pour une de nos marques pour les enfants d'âge préscolaire, CosmoCamp, c'est de figurer parmi les 10 meilleurs jeux. Si on réussit à convaincre les responsables d'y inscrire un produit, les gens nous verront quand ils cherchent un jeu, mais si on est au 375<sup>e</sup> rang, personne n'entendra jamais parler de nous.

Le jeu consiste à convaincre les responsables. Quand on y pense, il y a très peu de joueurs sur l'échiquier. Il y a Google et Apple. Il y a Microsoft dans une moindre mesure, mais l'entreprise tente de se tailler une place. On peut aussi aller en ligne, mais ici encore, il s'agit de savoir comment se faire connaître. C'est le nouveau défi.

Comme je l'ai indiqué, un des éléments clés, c'est que nous enregistrons sept millions de téléchargements, mais que les ventes sont loin d'être aussi élevées. Nous avons maintenant des clients, et c'est ce qui nous permet de...

Vous avez entendu parler de FarmVille, un jeu de Zynga qui a remporté un succès boeuf sur Facebook. L'entreprise a connu le succès, mais elle a aussi ses clients maintenant. Notre modèle d'entreprise repose de plus en plus sur les bases de données. Nous avons une clientèle, et quand nous lançons un nouveau jeu, nous en faisons la promotion auprès de nos sept millions de clients sans le moindre effort. Nous nous contentons de diffuser l'information.

Il faut avoir sa propre clientèle et la faire croître sans cesse. Le modèle d'affaire a considérablement évolué. Auparavant, il fallait occuper le meilleur emplacement dans les allées de Walmart. Mais aujourd'hui, nous ne sommes nulle part, n'est-ce pas? Nous devons trouver notre place.

**L'hon. Mike Lake:** Je vais continuer avec vous, car c'est intéressant. J'apprends quelque chose ici.

Si je vais sur App store et que j'achète quelque chose, je peux l'utiliser sur mon iPad. Je suis habitué de le faire, mais comment l'interactivité se fait-elle avec les autres systèmes? Combien de versions différentes de chaque jeu devez-vous créer? Le jeu est-il le même pour toutes les plateformes? Y a-t-il de l'interactivité?

Vous avez parlé d'une personne qui utilise un appareil dans l'autobus, puis qui se sert de son ordinateur une fois rendue à la maison. J'imagine que le logiciel ou le code serait différent. Peut-être pourriez-vous nous donner quelques explications?

**M. Pierre Moisan:** Nous avons des moteurs de jeux mobiles, puis nous programmons.

**L'hon. Mike Lake:** Oui.

**M. Pierre Moisan:** Nous appelons cette technique la conversion. Nous convertissons un jeu d'une plateforme à une autre. Un autre

moteur utilisera le code et le modifiera pour le convertir à l'autre plateforme.

De plus, nous avons besoin de capacités de communication, parce que nous voulons que les plateformes communiquent, mais le jeu sera parfois différent. Par exemple, l'interaction ne sera pas la même si on joue avec ses doigts sur un écran ou avec une souris sur un ordinateur. Il faut donc adapter le jeu. Il ne suffit pas de convertir le code; il faut également modifier l'aspect graphique, l'interface humaine et la relation.

**L'hon. Mike Lake:** Comment monétisez-vous le jeu, dans le cas du jeu qui a été téléchargé sept millions de fois dont vous avez parlé, par exemple?

**M. Pierre Moisan:** On progresse. Il y a toujours un choix. La plupart des jeux auront le même système. Les gens peuvent jouer s'ils le veulent — certains jeux les y autoriseront —, mais ce sera si long qu'ils préféreront acquérir de la puissance pour devenir plus fort et économiser du temps.

C'est très important. C'est ce qu'on dit à ses clients: « Si vous voulez aller plus vite, achetez le produit. »

**L'hon. Mike Lake:** C'est gratuit au début?

**M. Pierre Moisan:** Oui.

**L'hon. Mike Lake:** C'est gratuit pour commencer, mais essentiellement, on peut payer pour améliorer le jeu.

**M. Pierre Moisan:** Oui, c'est ainsi que les choses se passent. Dans d'autres jeux, on peut jouer aux six premiers niveaux, mais si on veut faire tout le jeu, il faut déverrouiller les autres niveaux et délier les cordons de sa bourse. Il existe de nombreux modèles comme cela.

**L'hon. Mike Lake:** D'accord. C'est formidable.

Merci.

**Le président:** Merci beaucoup, MM. Moisan et Lake.

[Français]

Madame Quach, vous avez maintenant la parole. Vous disposez de huit minutes.

**Mme Anne Minh-Thu Quach (Beauharnois—Salaberry, NPD):** Merci, monsieur le président.

Je remercie les témoins de venir nous éclairer sur les répercussions des jeux vidéo sur notre économie.

Vous avez tous abordé la question de l'importance de la recherche-développement pour l'essor des petites et moyennes entreprises qui oeuvrent au Canada dans le domaine du divertissement numérique. En 2012, il y a eu des compressions dans ce programme en particulier. Comment cela a-t-il touché votre secteur et comment la situation pourrait-elle être améliorée?

Vous pouvez répondre à tour de rôle. Je pense que vous avez été le premier à aborder cette question, monsieur Moisan, alors je vous cède la parole.

**M. Pierre Moisan:** Je peux vous dire que ça a été un élément clé de notre développement. La plupart des gens connaissent probablement Club Penguin, qui a été conçu par des gens de Vancouver et acheté par Disney. Webkinz, pour sa part, a été conçu à Toronto. De notre côté, nous avons conçu GalaXseeds pour Corus Entertainment, à Toronto.

Il y a eu un moment dans l'histoire du jeu vidéo où le Canada a été le leader de la plus forte tendance au monde en matière de jeux pour enfants, soit ce qu'on appelle les jeux en ligne massivement multijoueurs, ou MMO, acronyme qui vient du terme anglais *massively multiplayer online games*. Les enfants jouaient, se trouvaient des amis, bâtissaient une petite maison, et ainsi de suite. Des bases de données contenant tous les biens qu'ils accumulaient étaient alors créées.

Notre entreprise, Frima Studio, est devenue un leader mondial dans ce domaine grâce aux crédits pour la R-D. Nous avons conçu un moteur MMO qui nous a permis de créer des jeux. Nous avons notamment conçu un jeu pour Build-A-Bear Workshop, que vous pouvez aller voir à [www.bearville.com](http://www.bearville.com), où vous prenez des peluches et vous créez votre propre toutou en l'habillant. Le nombre d'utilisateurs a atteint 25 millions. Il s'agissait surtout de petites filles. Seulement 10 % des utilisateurs étaient des garçons. Ils se rendaient probablement sur ce site dans l'espoir de rencontrer des filles. Quoi qu'il en soit, ça a représenté pour nous un grand succès.

Nous avons travaillé au projet Little Pet Shop avec l'entreprise Electronic Arts. Nous avons travaillé avec plusieurs autres entreprises, même avec des programmeurs de Microsoft ainsi que d'Activision, imaginez-vous. Nous avons créé Skylanders en ligne, qui est présentement le jouet le plus populaire au monde. La compagnie Ubisoft nous a aussi engagés pour créer un jeu massivement multijoueurs pour enfants.

Cette technologie est conçue au Canada, grâce au financement des crédits d'impôt pour la R-D. Nous avons besoin de ce soutien. Nous avons le talent nécessaire. À un certain moment, nous étions les meilleurs au monde dans ce domaine. À mon avis, ces crédits sont encore utiles. C'est une industrie de cerveaux qui a besoin d'être stimulée. Évidemment, faire de la R-D est très risqué, mais si le gouvernement partage ce risque avec nous, ça peut représenter d'énormes gains pour tous les Canadiens et Canadiennes.

•(1615)

**Mme Anne Minh-Thu Quach:** Avant de terminer, pourriez-vous nous parler des répercussions des compressions? Est-ce qu'elles se sont déjà fait sentir?

**M. Pierre Moisan:** Oui, certains plans qui devaient être réalisés ne l'ont pas été, mais nous avons tout de même continué à faire beaucoup de R-D. Nous avons une équipe de 30 personnes qui se consacre à cela. Ça représente presque 10 % de nos effectifs. Par contre, nous en ferions peut-être davantage.

**Mme Anne Minh-Thu Quach:** Merci.

Monsieur Shariff, qu'en pensez-vous?

[Traduction]

**M. Khaled Shariff:** Je dirai simplement que nous nous sommes prévalus très tôt des crédits d'impôt de 40 % que le Manitoba offre sur la main-d'oeuvre dans l'industrie des médias. L'argent revient essentiellement en espèces l'année suivante. Ces fonds nous ont permis d'élaborer notre propre propriété intellectuelle au cours des quatre dernières années et d'en profiter.

Pour ce qui est de la deuxième question, nous avons été directement touchés par les réductions budgétaires, parce que nous concevions des produits de formation pour l'Agence spatiale canadienne, dont le budget accordé à la création d'outils interactifs en ligne est passé à zéro. On ne pourrait le deviner avec l'excellente année que nous avons connue. De plus, le budget d'éducation de la NASA, aux États-Unis, a également été réduit.

C'est très difficile, et nous devons pour ainsi dire nous débrouiller seuls. Nous intégrons la somme de nos acquis des huit dernières années dans notre produit commercial.

[Français]

**Mme Anne Minh-Thu Quach:** Merci.

Je vais demander à MM. Henderson et Lutz, qui témoignent par vidéoconférence, s'ils ont quelque chose à ajouter.

[Traduction]

**M. Donald Henderson:** Oui. Comme on l'a indiqué, il existe des crédits d'impôt fédéraux à la recherche scientifique et au développement expérimental, ainsi que des crédits d'impôt provinciaux pour la création de logiciels de divertissement. Les diverses entreprises de l'Ontario s'en prévalent pour élargir leurs activités et souvent, comme M. Moisan l'a expliqué, faire la transition entre une compagnie créant des projets d'achat de services, dans le cadre desquels la marque ou la propriété intellectuelle comme telle ne leur appartiennent pas, et une entreprise qui détient et développe sa propre propriété, ce qui est évidemment bien plus avantageux pour l'économie canadienne.

À l'heure actuelle, le fédéral n'offre pas de crédit d'impôt équivalent à celui que les provinces proposent pour les médias numériques. Dans d'autres secteurs, comme ceux du film et de la télévision, il existe un crédit d'impôt fédéral. Mais je crois que ce serait là une bonne façon d'appuyer la croissance de cette industrie importante.

•(1620)

**M. Jonathan Lutz:** J'ajouterais qu'EA est assez différente des autres entreprises qui témoignent aujourd'hui, car non seulement nous concevons des logiciels de divertissement interactifs, mais nous les publions également. À l'échelle mondiale, notre entreprise emploie plus de 8 000 personnes, et nous considérons de plus en plus que le coût et les aspects économiques du développement constituent un facteur de plus en plus important quand vient le temps de décider à quel endroit nous effectuerons la production à grande échelle dans le cadre de certains de nos projets clés.

La concurrence devient beaucoup plus féroce sur l'échiquier mondial. Partout dans le monde, des étudiants sortent maintenant des universités dotés de compétences pertinentes, et certains pays offrent des programmes de crédit d'impôt très, très intéressants. Pour notre part, nous devons veiller à ce que les programmes de crédit d'impôt du Canada restent concurrentiels par rapport à ceux proposés à l'étranger pour que la crème de la crème des acteurs de développement restent ici, au Canada.

[Français]

**Mme Anne Minh-Thu Quach:** Merci à tous.

Monsieur Shariff, vous avez parlé de l'apprentissage. L'Agence spatiale canadienne a vu son budget d'éducation être totalement aboli. Cela vous a directement touchés. Vous voulez que l'industrie et les chercheurs puissent travailler de concert pour stimuler les apprentissages. Que retirez-vous de l'implication des institutions?

[Traduction]

**M. Khaled Shariff:** De quel genre d'institutions?

[Français]

**Mme Anne Minh-Thu Quach:** Faites-vous affaire avec plusieurs types d'institutions, par exemple des institutions collégiales ou universitaires?

[Traduction]

**Le président:** Répondez très brièvement, je vous prie.

**M. Khaled Shariff:** Par choix, nous faisons affaire avec l'Université de Winnipeg, un établissement d'où je suis également diplômé. Nous avons travaillé avec l'Agence spatiale canadienne, et je suis en rapport avec la NASA depuis cinq ans.

Ce que je retiens de cela, c'est que les efforts différents que nous déployons actuellement pour concevoir notre propre marque visent à créer un modèle viable de produit éducatif. Si nous voulons accroître la qualité de l'éducation dans l'ensemble de l'Amérique du Nord, je considère qu'il est très important que nous examinions très...

**Le président:** Monsieur Shariff, je suis désolé. Nous avons considérablement dépassé notre temps. J'essayais de vous permettre de terminer, mais là, la discussion déraile vraiment.

**M. Khaled Shariff:** Bien sûr.

**Le président:** Nous laissons maintenant la parole à Mme Bateman pour huit minutes.

**Mme Joyce Bateman (Winnipeg-Centre-Sud, PCC):** Merci beaucoup, monsieur le président.

[Français]

Je remercie tous les témoins. C'est extraordinaire.

[Traduction]

C'est très intéressant.

Je veux commencer par vous, monsieur Shariff, non seulement parce que votre entreprise se trouve dans ma circonscription, mais aussi parce que je suis absolument fascinée par certains des commentaires que vous avez formulés sur le potentiel d'exploiter cet outil aux fins d'éducation.

J'ai assisté samedi à une conférence où j'ai entendu le PDG de General Electric aux États-Unis parler du fait que l'Amérique — et il entendait par là l'Amérique du Nord — a besoin de mathématiques et de sciences pour réussir.

Je suis frappée par vos statistiques. Il n'est pas exagéré de parler de 40 heures par semaine. Faites-moi confiance, j'ai un jeune de 16 ans, et ce chiffre est parfaitement exact et même modeste. J'ai un enfant plus âgé qui jouait à Gizmos & Gadgets. Vous vous souvenez peut-être de ce jeu vidéo.

**M. Khaled Shariff:** Mais certainement.

**Mme Joyce Bateman:** C'est un excellent jeu. Mon fils a tout appris au sujet de la physique et des mathématiques. J'aimerais que vous preniez un peu de temps pour nous expliquer comment vous pourriez cibler avec succès le marché de l'éducation — si on veut — afin d'obtenir de bons résultats auprès de nos jeunes dans les domaines des mathématiques et des sciences.

**M. Khaled Shariff:** On estime qu'en Amérique du Nord, il se dépense environ 3 000 \$ par étudiant pour des logiciels. C'est énorme. La manière dont la technologie apparaît dans les salles de classe n'est pas toujours évidente, mais elle s'y infiltre néanmoins, par l'achat de tableaux intelligents ou d'autres logiciels. L'utilisation de la technologie en classe n'a évidemment rien de nouveau, mais ce qui l'est, c'est la capacité qu'elle a d'accroître les compétences par rapport à ce qu'on pourrait appeler les normes fondamentales communes. Ces normes ont été établies au cours des deux dernières années pour tenter de donner aux gens une sorte de guide sur la manière dont ils peuvent réaliser ce qu'ils essaient de faire. Par exemple...

● (1625)

**Mme Joyce Bateman:** Pourriez-vous nous dire qui a établi ces normes fondamentales communes?

**M. Khaled Shariff:** Ces normes ont été établies par des comités de travail aux États-Unis et au Canada. Fait surprenant, les 10 provinces sont toutes représentées au sein de la National Science Teachers Association. Ces comités tiennent des réunions mensuelles auxquelles j'ai participé. Ils ont établi certaines normes fondamentales communes en sciences pour tenter de donner aux gens de tous les domaines en Amérique du Nord une idée de la manière dont on peut harmoniser les pratiques et de mettre les gens à niveau.

Le problème est moins grave au Canada qu'il ne l'est aux États-Unis, où les résultats sont constamment de 28 et de 31, mais il s'y aggrave aussi. Le fait est qu'environ 15 ou 17 des 40 heures passées devant l'écran servent simplement à jouer à des jeux vidéo. Vous pouvez vous référer à ma conférence TEDx sur le sujet si vous cherchez mon nom sur Google.

La science montre que si on peut diminuer un peu ce temps, on peut réussir à augmenter les résultats au niveau de base. L'objectif consiste à permettre aux 20 % d'étudiants les plus faibles de 9<sup>e</sup> année d'atteindre la note de passage, ce qui permet d'accroître le PIB national d'environ 2,5 à 3 % en cinq ans. L'étude de l'UNESCO que je vous ai montrée le prouve. C'est une excellente raison, très pratique, d'agir à cet égard.

De plus, nous ne voulons pas que les gens prennent du retard en général; nous avons donc lancé une initiative avec les fondations MacArthur et Mozilla pour reconnaître les résultats obtenus par rapport aux normes fondamentales communes dans les jeux que nous concevons. Nous avons créé ce qu'on appelle le système numérique de badge en collaboration avec Mozilla, les gens de Firefox et les fondations MacArthur et Bill et Melinda Gates afin de reconnaître les réalisations relatives aux normes fondamentales communes dans les jeux vidéo. Nous proposons ce système à la NASA et à nos autres partenaires dans le cadre du projet Starlite auquel nous travaillons actuellement.

**Mme Joyce Bateman:** Pensez-vous qu'il soit possible d'utiliser ce système de badge pour permettre aux élèves d'acquérir les compétences fondamentales communes qu'exigent leurs programmes d'étude, que ce soit en 1<sup>ère</sup>, en 9<sup>e</sup> ou en 12<sup>e</sup> année?

● (1630)

**M. Khaled Shariff:** Oui, je pense que l'ensemble du modèle éducatif est en train de subir un changement radical. Si vous souhaitez observer certains des efforts avant-gardistes qui sont déployés, jetez un coup d'oeil à la Khan Academy. Elle a mis au point un système qui permet aux étudiants de visionner, à leur propre rythme, de 4 000 à 5 000 différents exercices ou vidéos, tout en étant supervisés par un professeur...

Je vais vous donner un exemple. Imaginez que vous soyez tous des étudiants, que vous éprouviez des difficultés et que j'en aie conscience. En ma qualité d'enseignant, je peux passer du temps à vous aider, et tous les progrès que vous réaliserez dans vos cours seront reconnus. Cette technologie révolutionne complètement la façon dont une salle de classe fonctionne.

Les salles de classe sont demeurées essentiellement inchangées depuis plus d'une centaine d'années. Nous nous assoyons et fixons un écran maintenant, mais nous faisons essentiellement la même chose qu'avant. Toutefois, une révolution est en cours. Pour exploiter cet usage de la technologie, il est indispensable de disposer d'un système hiérarchique, qui permet aux enseignants de maximiser leur temps. Bien entendu, la technologie permet de mettre en place ce système. Si vous êtes en mesure de repérer immédiatement les étudiants qui éprouvent des difficultés, vous pourrez entreprendre de les aider. Étonnamment, le système a permis de démontrer que, lorsqu'ils sont autorisés à progresser à leur propre rythme, des étudiants qui auraient rencontré rapidement des problèmes dans une classe ordinaire ne prennent pas de retard et excellent très souvent par la suite. Vous pouvez également visionner la vidéo de Salman Khan concernant TED. Le fait que ces étudiants puissent souvent exceller dans un environnement comme celui-ci est une merveilleuse découverte.

Nous évoluons tous dans un milieu technique. Pourquoi en serait-il autrement des écoles?

**Mme Joyce Bateman:** Oui. C'est incroyable, et cela évite en fait au professeur d'être obligé de s'adresser au plus petit dénominateur commun, en plus de lui permettre d'aider ceux qui en ont besoin, quels qu'ils soient.

**M. Khaled Shariff:** C'est exactement cela.

**Mme Joyce Bateman:** C'est remarquable. Vous révolutionnez vraiment le domaine.

Faites-vous affaire avec des éducateurs? Avant que je devienne députée, j'étais commissaire d'école. Avez-vous noué un dialogue avec les écoles?

**M. Khaled Shariff:** J'ai participé à l'initiative de la MacArthur Foundation avec environ 40 autres écoles de l'Amérique du Nord, y compris quelques-unes du Québec. Oui, nous avons vraiment noué un dialogue avec elles. Nous travaillons également avec la NASA, qui fait partie de nos clients. Tout comme l'Agence spatiale canadienne, la NASA a intérêt à ce que les élèves continuent d'apprendre.

Toutefois, je dois admettre quelque chose. Il est difficile pour les enseignants de surmonter l'obstacle initial qu'est la technologie. Il y a un fossé en matière d'apprentissage. J'ai un enfant d'un an et demi qui est en mesure de saisir mon iPad et de commencer immédiatement à s'en servir. Je veux dire, qu'est-ce que ça signifie?

Ils affirment que le savoir double environ tous les huit ans, et que cette statistique précise est à la baisse. À l'issue de cette révolution, certains d'entre nous seront laissés pour compte, mais l'objectif est de créer toutes ces possibilités pour les enfants.

**Mme Joyce Bateman:** Pour reprendre l'exemple de votre collègue, M. Moisan...

**Le président:** C'est tout le temps dont nous disposons. Je suis désolé, madame Bateman.

Nous allons maintenant passer à Mme Sgro, qui a la parole pendant huit minutes.

**L'hon. Judy Sgro (York-Ouest, Lib.):** Merci beaucoup, monsieur le président.

Oui, tout cela est très fascinant, en particulier pour certains d'entre nous qui ne sont pas des adeptes de jeux vidéo et de toutes les choses de ce genre. Nous remarquons assurément que nos enfants s'adonnent constamment à ces jeux. Et nous craignons aussi qu'ils développent des dépendances, parce que dans les jeux de donjons et

dragons ou peu importe, tout est là, et nos enfants les pratiquent à des âges de plus en plus précoces.

En ce qui concerne les avantages que ces jeux apportent au Canada, quelles autres mesures le Canada peut-il prendre pour s'assurer qu'il demeure compétitif ou qu'il remporte un avantage concurrentiel dans ce domaine? Le Canada compte certainement des gens très intelligents qui se spécialisent dans ce domaine, conçoivent des logiciels, etc. Que pouvons-nous faire pour nous assurer que vous profitez tous de nos mesures et que nous obtenons un avantage concurrentiel?

**M. Khaled Shariff:** Je pensais que cette question était la plus importante. J'envisage cela du point de vue du capital de risque et de la TI, en tenant compte d'endroits comme Palo Alto et Silicon Valley, où l'on jette les bases d'entreprises milliardaires. La question qui se pose est la suivante: comment le Canada peut-il gérer cette situation?

Je pense que le modèle consiste à réunir des populations de professionnels très instruits, des programmes d'accélération à l'intention des investisseurs en capital-risque et, bien entendu, des entreprises en démarrage, puis à inciter davantage les gens à lancer des petites entreprises dans ce milieu.

Le dénominateur commun que j'ai observé en me promenant un peu partout aux États-Unis est qu'ils se servent de ce modèle, qu'il s'agisse de VMASC et de l'université Old Dominion, de Lockheed Martin en Virginie, de Palo Alto qui voisine justement l'université Stanford, etc. Nous pouvons faire cela nous aussi. Il est certain que c'est dans une collectivité comme celles-là que le BlackBerry a pris naissance. C'est ce qu'il faut faire. Pour être très franc, la meilleure façon de réaliser des profits consiste à reproduire des modèles qui fonctionnent. On reproduit l'environnement qui a fonctionné pour le BlackBerry. Il faut avoir accès à des gens intelligents, à des capitaux et à un milieu qui permet à des entreprises en démarrage de prospérer.

**L'hon. Judy Sgro:** Les autres témoins ont-ils des observations à formuler?

**M. Jonathan Lutz:** J'approuve tout ce qui vient d'être dit.

L'élément que j'ajouterais à cela tient au fait que nous devons intégrer et faciliter l'accès à des cadres supérieurs étrangers de talent et d'expérience, et nous devons les attirer au Canada afin qu'ils nous aident à innover, à éduquer les ressources humaines et à élaborer les meilleurs produits.

En ce moment, nous n'avons pas accès à tous les cadres supérieurs dont nous avons besoin ici. Bien qu'avec le temps il soit possible que nous trouvions un plus grand nombre de ces ressources à l'intérieur du Canada, nous devons nous assurer immédiatement que notre processus accéléré d'AMT, notre processus de TIC et notre programme des travailleurs étrangers temporaires demeurent en place et que nous disposons d'un moyen simplifié de faire entrer ces gens talentueux au Canada. Lorsque nous amenons ces gens au Canada, nous ne privons pas les Canadiens d'emplois potentiels. En fait, ces gens ont exactement l'effet contraire. Ils créent un plus grand nombre d'emplois canadiens et contribuent à former les Canadiens afin qu'ils fassent partie de la prochaine génération de chefs de file.

● (1635)

**L'hon. Judy Sgro:** Monsieur Lutz, vous avez indiqué plus tôt que vous aviez beaucoup de mal à trouver ces travailleurs talentueux au Canada. Comment vous y prenez-vous pour rechercher ces personnes de talent ici? Où cherchez-vous?

**M. Jonathan Lutz:** Lorsqu'il est question de principaux dirigeants, je dirais que la plupart de ceux que nous recrutons possèdent de nombreuses années d'expérience dans l'industrie. Il est très difficile de former quelqu'un provenant d'une autre industrie afin de le préparer à assumer un poste de cadre supérieur au sein de l'industrie du jeu vidéo, et ce, parce que le domaine est très spécialisé. Ces gens doivent être à la fois artistes, ingénieurs et animateurs. Notre média est un peu à la croisée des mathématiques, des sciences et de l'art, si vous voulez.

Ces travailleurs sont hautement spécialisés et très peu d'entre eux occupent des postes de cadres supérieurs à l'échelle internationale. Les plus brillants parmi eux sont ceux dont nous avons besoin pour éduquer et former les membres de notre personnel. Lorsqu'à leur tour ces employés auront acquis 10 années d'expérience, ils seront prêts à être les prochains producteurs exécutifs d'une franchise d'un demi-milliard de dollars, par exemple.

**L'hon. Judy Sgro:** J'espère certainement constater que nous produisons ici autant de ressources de ce genre que possible.

Qu'en est-il des universités? Ce travail doit susciter beaucoup d'intérêt, pas nécessairement auprès de membres de la haute direction, mais certainement auprès des jeunes qui sont très passionnés par la TI et qui cherchent des occasions de travailler à l'élaboration de jeux vidéo.

Monsieur Moisan.

**M. Pierre Moisan:** Étonnamment, nous rivalisons de plus en plus souvent avec des entreprises de base de données, de grands entrepreneurs comme CGI ou des sociétés de ce genre. Ils cherchent de plus en plus fréquemment à recruter les mêmes gestionnaires de données que nous. Ces ressources sont de plus en plus difficiles à trouver. Il est important de promouvoir ces emplois parce que notre industrie connaît en fait une croissance. Pour que notre industrie se développe, il est primordial de former la main-d'oeuvre.

De plus, je tiens à faire valoir un autre argument à propos de l'immigration. Nous avons fait l'acquisition d'une entreprise appelée Volta. Elle fait partie des chefs de file mondiaux en matière d'art conceptuel, ce qui signifie qu'elle crée des personnages, des environnements, etc. Ses 25 employés parlent collectivement 15 langues différentes. Ils sont originaires des Philippines, de l'Indonésie et des quatre coins de la planète. Ces personnes sont les meilleures du monde entier dans leur domaine, et elles travaillent maintenant à Québec. Ces employés créent de plus en plus souvent des emplois, et ils sont en mesure de former d'autres Canadiens dans ce domaine. Nous employons la crème de la crème, et cela fait du Canada un chef de file de cette industrie. C'est donc dire qu'il est également essentiel que nous ayons accès à des programmes d'immigration souples.

Nous voulons former des travailleurs. Le problème, c'est que les cadres supérieurs sont extrêmement rares dans notre industrie et que, pour en recruter, on est de plus en plus souvent forcé de les voler à nos concurrents. Ce problème existe à Montréal, et il s'ensuit que les salaires ne cessent de grimper. Si les salaires augmentent trop rapidement, cela annulera les avantages que nous tirons des crédits d'impôt. Notre industrie ressemble un peu à un chien qui court après sa queue. Cet aspect-là est dangereux.

**L'hon. Judy Sgro:** Quelle est l'importance de votre industrie au Canada? Il est clair qu'elle croît rapidement. J'aimerais savoir à combien ils estiment la valeur actuelle de l'industrie canadienne du logiciel de divertissement.

**M. Pierre Moisan:** À Québec, ils sont à peu près 1 500, alors qu'à Montréal il y en a quelque 10 000. Montréal est le plus grand centre.

Il y en a peut-être 15 000 à Montréal. Si l'on tient compte des applications interactives, c'est-à-dire pas seulement des jeux, mais aussi des sites Web, etc., leur nombre est beaucoup plus élevé que cela. En outre, parfois, nous embauchons les mêmes personnes. On parle de dizaines de milliers, mais je ne pourrais pas vous citer un nombre exact.

**L'hon. Judy Sgro:** D'emplois.

**M. Pierre Moisan:** Oui, d'emplois.

**L'hon. Judy Sgro:** Merci beaucoup.

**Le président:** Merci beaucoup, madame Sgro.

Nous allons maintenant passer à M. Holder, qui dispose de huit minutes.

**M. Ed Holder (London-Ouest, PCC):** J'aimerais remercier nos invités de leur présence; que vous soyez assis ici ou que vous participiez à la séance par téléphone ou par vidéoconférence, nous vous sommes reconnaissants d'avoir accepté de comparaître.

J'aimerais aborder la question sous un angle un peu différent. Je ne le fais pas pour être dur, mais plutôt pour me permettre de mieux comprendre votre industrie.

Chaque fois qu'on demande à un ordre quelconque de gouvernement d'accorder des crédits d'impôt, des subventions, des incitatifs, ou peu importe, que le reste du monde entier le fasse ou non, nous sommes tenus de rendre des comptes aux contribuables, parce qu'ils sont notre seule source de fonds. Ils semblent également être la source d'une partie de vos fonds. Je vous prie de ne pas perdre de vue le fait que je tente de vous interroger par souci de bien comprendre votre industrie.

Cela dit, je pourrais peut-être demander à M. Henderson et Mme Morton la raison pour laquelle ils ont besoin de subventions, de crédits d'impôt et de choses de ce genre. Pourriez-vous m'aider à comprendre cela?

• (1640)

**M. Donald Henderson:** Bien sûr.

Je crois comprendre que vous ne voulez pas entendre parler des moyens que les autres États emploient pour gérer une question de ce genre, mais je pense que je vais néanmoins commencer par là, c'est-à-dire en précisant que c'est sur un marché mondial...

**M. Ed Holder:** Je suis désolé, monsieur Henderson, je vais vous demander d'être vraiment bref, parce que je m'efforce d'obtenir l'opinion de tous les intervenants.

**M. Donald Henderson:** Bien sûr.

C'est sur un marché mondial que nous exerçons nos activités. Notre industrie est assez nouvelle, et elle se développe très rapidement. Ses entreprises sont parmi celles que les gouvernements du monde entier souhaitent voir s'établir ou déménager sur leur territoire parce qu'elles créent des emplois extrêmement bien rémunérés, génèrent d'énormes recettes fiscales et cadrent parfaitement avec les investissements que ces gouvernements font dans le système d'éducation.

**M. Ed Holder:** Monsieur Henderson, je vais vous interrompre de nouveau parce que je pense que votre histoire pourrait ne jamais prendre fin et, aussi intéressante qu'elle puisse l'être, je pourrais peut-être vous poser une question. Quel pourcentage de votre fonds de roulement représentent vos subventions ou, disons, votre revenu autre que les profits? À quoi se chiffrait ce pourcentage?

**M. Donald Henderson:** Un membre typique utilise probablement le crédit d'impôt pour produire presque tous ses produits. Ce crédit d'impôt...

**M. Ed Holder:** Quel est le pourcentage, monsieur?

**M. Donald Henderson:** Désolé, en ce qui concerne les pourcentages des crédits d'impôt...

**M. Ed Holder:** Oui

**M. Donald Henderson:** ... Désolé, le pourcentage du crédit d'impôt correspond à 40 % de la main-d'œuvre admissible, c'est-à-dire les dépenses liées au personnel qui ont été engagées en Ontario pour créer le produit en tant que tel.

**M. Ed Holder:** Permettez-moi de fournir peut-être quelques explications à tous nos collègues et nos invités. Mon épouse possède trois petites entreprises. Elles ne sont pas liées à la haute technologie. Il s'agit du plus ancien magasin de fleurs au Canada, d'une chocolaterie — c'est du chocolat belge; il ne vous plairait probablement pas —, et d'une entreprise de paniers-cadeaux. Savez-vous combien de subventions elle reçoit? Aucune. Savez-vous combien de subventions elle a déjà reçues? Aucune. Elle s'accroche et fait de son mieux. Je ne suis pas contrarié à ce sujet-là, mais il me semble que, dans ma région du sud-ouest de l'Ontario, nous avons perdu de nombreuses industries, et ce que ces industries avaient le plus souvent en commun, c'est qu'elles pouvaient s'établir ailleurs et, souvent, recevoir des subventions.

Ces subventions nous entraînent-elles sur une pente glissante? Je pourrais peut-être demander à M. Moisan de répondre à ma question en 30 secondes, parce que je vais bientôt être interrompu. Pourriez-vous me donner rapidement une idée de la situation dans laquelle nous nous trouvons? Est-ce la nature de l'industrie? Nous faut-il tolérer cette subvention parce que c'est le seul moyen de promouvoir cette industrie et d'assurer sa croissance?

**M. Pierre Moisan:** Je pense que le jour où nous aurons nos propres marques, nous n'aurons plus besoin de recevoir autant de subventions. Garfield et Mickey Mouse n'ont pas besoin d'être subventionnés. Nous devons créer nos propres marques canadiennes.

En outre, je pense que, lorsqu'un gouvernement le fait — du moins, d'après ce que j'ai appris au Québec —, c'est parce que cela rapporte. Cela en vaut la peine.

Au bout du compte, des impôts sont perçus — de 37 %, disons, au Québec —, des emplois sont créés. Si l'on fait disparaître l'industrie du jeu vidéo, certains artistes... À Québec, il y a une rue près du Château Frontenac appelée rue du Trésor, on y vend des reproductions du Château Frontenac. À une époque, c'était le seul endroit où certains artistes pouvaient trouver un emploi. Maintenant, ils occupent des postes à temps plein. Ils créent. Ils élèvent des familles.

**M. Ed Holder:** Monsieur Lutz, sans les subventions, Electronic Arts resterait-il au Canada?

**M. Jonathan Lutz:** Je pense que ce serait difficile.

**M. Ed Holder:** Ça me va. Veuillez m'excuser, mais je dois poursuivre. Monsieur Shariff, vous dites qu'il est possible d'augmenter le PIB si 20 % de plus d'élèves de neuvième année obtiennent la note de passage.

**M. Khaled Shariff:** C'est exact.

**M. Ed Holder:** Cela me rappelle l'époque où Gerard Kennedy était député. Mais avant, il était ministre de l'Éducation de l'Ontario, et moi, je siégeais au comité de rédaction de ma ville. Très fier, il avait dit à notre comité que pour augmenter le taux d'obtention de

diplôme, il allait modifier les normes de façon à ce que plus d'élèves obtiennent la note de passage. Je lui ai dit que cette solution me rappelait l'époque où l'Ontario manquait de gros oeufs de catégorie A. Savez-vous ce que nous avons fait? Nous avons simplement intégré les oeufs de taille moyenne à la catégorie des gros oeufs. Nous avons simplement changé la taille acceptable, et nous nous sommes retrouvés avec beaucoup plus d'oeufs gros.

Est-ce ce que vous êtes en train de faire? Qu'en pensez-vous?

**M. Khaled Shariff:** Non. On peut prendre l'exemple d'études d'ailleurs. En Écosse, des chercheurs ont appliqué exactement le même principe à des élèves de neuvième année concernant un jeu de mathématiques. Les étudiants échouaient, puis n'échouaient plus. La note de passage n'a pas été changée.

•(1645)

**M. Ed Holder:** Qui n'a pas encore répondu?

Je vais revenir en arrière pour poser une autre question. Vous voyez, je comprends ce que vous essayez tous de faire. Laissez-moi vous dire que je n'aime vraiment pas utiliser les deniers publics à cette fin, et je vous ai brièvement expliqué pourquoi. Je suis un partisan du libre-échange, mais je suis tout de même réaliste quant à la nature du marché. Voici ma crainte: chacun d'entre vous pourrait se faire offrir de meilleures conditions et partir sur-le-champ.

S'il n'y avait pas d'argent, pourquoi resteriez-vous au Canada?

Madame Morton, vous n'avez pas encore répondu. J'aimerais savoir pourquoi vous resteriez au Canada, toutes choses étant égales, ou peut-être pas; vous ne semblez pas enclins à rester lorsque les fonds seront épuisés. C'est ce que je crois avoir entendu de la part de M. Henderson.

**Mme Sara Morton:** Je n'en suis pas certaine. Je pense que bien des entreprises décideraient de rester au Canada. On peut parler de raisons patriotiques, mais vous savez, des personnes travaillent pour les entreprises, et elles ont des familles, des familles élargies et des relations avec le milieu.

Je ne crois pas qu'il soit aussi simple de déménager tout ce monde à un nouvel endroit. Aussi, le Canada offre les nombreux avantages dont nous avons parlé, comme la main-d'œuvre qualifiée. Même M. Lutz, qui reconnaît l'importance des crédits fiscaux, vous dira qu'il y a des gens très compétents ici, de même que des établissements d'enseignement qualifiés.

**M. Ed Holder:** En fait, je pense que vous avez tout.

**Mme Sara Morton:** Bien des aspects du climat économique et du contexte public sont favorables aux entreprises. Je pense que ce que nous voulons dire, c'est qu'il y a... Il n'y a pas que les entreprises au Canada, ou en Ontario que nous connaissons mieux, qui ont besoin d'aide dans la phase de démarrage de façon à ce que l'industrie, les entreprises ou les projets ponctuels atteignent une masse critique. Nous ne sommes pas les seuls dans cette situation.

Ce que nous disons, c'est que nous avons besoin de cette mesure incitative additionnelle, sans laquelle les dirigeants d'entreprise ont beaucoup de mal à assurer la subsistance de celle-ci entre deux projets, lorsqu'ils peuvent travailler pour quelqu'un d'autre afin d'avoir les moyens d'exploiter leur entreprise. Les crédits fiscaux, que je connais très bien, leur permettent d'avoir le capital nécessaire pour leur entreprise.

**Le président:** Merci, madame Morton. Veuillez m'excuser, mais le temps est écoulé.

**M. Ed Holder:** Merci, tout le monde.

**Le président:** Merci, monsieur Holder.

[Français]

La parole est à M. Côté pour huit minutes.

**M. Raymond Côté (Beauport—Limoilou, NPD):** Merci beaucoup, monsieur le président.

Je ne peux m'empêcher de commenter les propos de mon collègue M. Holder. Vous savez, en économie, il faut trouver le moyen d'investir, d'ouvrir de nouvelles avenues. Les emplois de qualité qu'on peut créer peuvent permettre aux petites entreprises, entre autres les entreprises de services, de survivre et d'avoir une clientèle qui soutienne leurs activités, quelles qu'elles soient. Au lieu de stigmatiser une industrie en pleine croissance et qui remporte un vrai succès, on devrait peut-être se concentrer à essayer de voir ce qu'on pourrait faire de positif.

D'ailleurs, je me fie à l'Association canadienne du logiciel de divertissement pour établir plus précisément combien d'emplois cela représente au Québec. Vous l'avez évoqué, monsieur Moisan. Pour 2012, il s'agit de 8 750 équivalents temps plein. Évidemment, étant donné que c'est un domaine où l'on fonctionne beaucoup par contrat et par projet, c'est difficile de pouvoir parler d'emplois permanents, selon une vision plus traditionnelle.

Monsieur Moisan, vous avez parlé des crédits d'impôt octroyés par certaines provinces. Le Québec, entre autres, a permis la naissance et le soutien d'innovations dans le secteur. On pourrait parler aussi du capital de risque.

Le Québec a une situation très particulière, si l'on considère les fonds de travailleurs en capital de risque. Ces fonds ont permis de soutenir plusieurs domaines d'activité, dont le vôtre. Le gouvernement a pris la décision d'abolir le crédit à long terme. Une des grandes originalités de ces fonds de travailleurs, c'est qu'ils ratissent très large. Juste dans Beauport—Limoilou, environ 10 000 de mes concitoyens se bâtissent un fonds de retraite tout en contribuant à la naissance et à la croissance d'entreprises comme la vôtre.

Voulez-vous commenter l'abolition de la part fédérale du crédit d'impôt et les inquiétudes que cela peut susciter dans votre secteur?

• (1650)

**M. Pierre Moisan:** C'est certain que cela a aidé plusieurs entreprises. Je pense à QuébecComm, qui a produit les spectacles de Madonna et de Céline Dion, par exemple. Elle a reçu du financement du Fonds de solidarité FTQ. C'est certain que cela aide.

Évidemment, on pourra parler d'idéologie, mais à un moment donné, on peut en faire abstraction et constater, d'un simple point de vue mathématique, s'il y a des emplois créés ou non.

Où est située l'industrie du jeu vidéo de la France? L'industrie française du jeu vidéo est située au Québec, et non pas en France. Pourtant, le gouvernement de la France investit souvent, mais il n'a pas investi du tout dans l'industrie du jeu vidéo. Par conséquent, le plus important studio d'Ubisoft n'est pas situé à Paris ni à Montpellier, mais bien à Montréal.

À un moment donné, il faudrait faire des calculs mathématiques pour déterminer ce que donnent ces investissements, combien d'emplois on crée et ce que cela rapporte vraiment au Trésor public, à tout point de vue. Au bout du compte, c'est rentable, à mon avis. Je ne suis pas un trésorier du gouvernement, mais j'imagine que des calculs mathématiques peuvent se faire quelque part. On n'a qu'à les faire pour voir si c'est une bonne idée ou non. Je pense que cela se démontre par des chiffres aussi.

**M. Raymond Côté:** Merci beaucoup.

Je vais maintenant poser une question à M. Lutz, d'Electronic Arts.

J'aimerais parler du recrutement d'employés qualifiés, notamment ceux qui proviennent de l'étranger. J'ai beaucoup entendu parler de ce problème. D'autres intervenants ont évoqué jusqu'à quel point cela pouvait être compliqué, et cela de plusieurs façons.

J'ai eu le privilège de siéger au Comité permanent des finances durant toute l'année 2013. Le précédent gouverneur de la Banque du Canada, M. Mark Carney, nous indiquait les dangers liés au Programme des travailleurs étrangers temporaires dans des secteurs d'activité plus traditionnels, de services de base. Il a indiqué que cela pouvait tirer les salaires vers le bas.

Toutefois, les mesures pour favoriser la venue de travailleurs étrangers peuvent être visiblement très bénéfiques dans votre secteur, monsieur Lutz. Existe-t-il des évaluations des retombées pour chaque employé provenant de l'étranger engagé par Electronic Arts? Pouvez-vous nous donner une idée du nombre d'emplois qui peuvent être créés pour des projets précis ou en général? Ce genre de données existe-t-il? Pensez-vous que le gouvernement du Canada, par l'intermédiaire d'Industrie Canada ou de Statistique Canada, devrait faire ce genre d'évaluation?

[Traduction]

**M. Jonathan Lutz:** Je peux répondre à l'aide d'un exemple, même si nous n'avons pas nos propres études à ce sujet.

Pour répondre à la deuxième partie de la question, je pense bel et bien qu'une telle étude serait utile.

J'ai deux ou trois points à présenter. Tout d'abord, ce n'est pas pour économiser que nous embauchons des travailleurs étrangers. En fait, nous finissons habituellement par les payer plus que le salaire courant puisqu'ils sont les cadres supérieurs les plus convoités. Aussi, le recrutement de ces personnes à l'étranger et leur déménagement au pays nous coûte très cher. De toute évidence, nous préférons toujours embaucher localement, et de loin. Notre équipe de recrutement fort expérimentée recherche dans l'ensemble de l'industrie et, à compétences et à expérience égales, préfère toujours embaucher un Canadien qu'un travailleur étranger.

Comme je l'ai dit, nous faisons surtout venir ces gens pour des postes supérieurs et des postes de direction. S'ils ne viennent pas nous aider à former notre main-d'oeuvre au Canada, ils iront ailleurs, comme aux États-Unis ou en Europe.

Prenons l'exemple du jeu vidéo FIFA Soccer, une grande franchise que nous avons développée ici, à Vancouver. Son équipe très éclectique vient de différentes régions du monde. C'est le jeu le plus vendu d'EA. La franchise génère des revenus colossaux et crée probablement 150 emplois directs bien rémunérés et hautement spécialisés au Canada. Il n'y a absolument plus aucune raison géographique de développer ce jeu ici, mais nous avons au fil des ans réussi à attirer les dirigeants et les talents dont nous avions besoin au sein de cette équipe qui forme une assise solide. Pour garder ces emplois au pays, nous devons continuer d'avoir facilement accès au personnel compétent dont nous avons besoin.

• (1655)

[Français]

**M. Raymond Côté:** Combien de temps me reste-t-il, monsieur le président?

[Traduction]

**Le président:** Il vous reste 40 secondes.

[Français]

**M. Raymond Côté:** Je vais maintenant poser une brève question à M. Henderson.

Quand on a une idée, il faut la mettre en marché. Les entreprises ne peuvent pas exister sans revenus. Pourriez-vous nous parler brièvement du problème de recrutement d'experts en mise en marché vécu par les entreprises de votre association?

[Traduction]

**M. Donald Henderson:** Je pense que M. Moisan en a parlé. Nous appelons ce phénomène le défi de la découverte. On crée un produit, mais personne n'en connaît l'existence avant qu'il ne soit mis en marché. Il a été question du nouveau modèle de conception de jeux qui consiste à donner le produit de base, puis à essayer d'en tirer de l'argent par la suite. Vous attendez que les utilisateurs soient emballés par le jeu au point de vouloir payer pour en avoir plus. Le phénomène est assez récent. Il s'observe dans le secteur du jeu vidéo depuis plusieurs années, mais cette façon de faire a radicalement changé le fonctionnement de l'industrie, surtout du côté des produits numériques comme les tablettes et les téléphones cellulaires...

**Le président:** Merci, monsieur Henderson. Veuillez m'excuser, mais le temps est écoulé.

La parole est maintenant à M. Wilks pour huit minutes.

**M. David Wilks (Kootenay—Columbia, PCC):** Mesdames et messieurs, je vous remercie d'être avec nous aujourd'hui.

Il serait intéressant de voir si une de vos entreprises pourrait venir nous installer un système sans fil à la Chambre des communes, car nous n'avons même pas encore cette technologie.

**Mme Joyce Bateman:** C'est assez pathétique.

**M. David Wilks:** Cela dit, j'ai entendu des choses fort intéressantes aujourd'hui.

Monsieur Moisan, vous avez parlé de l'augmentation des salaires. C'est intéressant, car bien d'autres secteurs au Canada se battent pour la même chose. Dans ma région, le sud-est de la Colombie-Britannique, il manque toujours de gens de métier, et personne ne peut les payer suffisamment. Même lorsqu'ils ont un salaire suffisant, une autre entreprise comme celles de Fort McMurray vient les voler de toute façon. C'est tout un défi.

Cela dit, pour embaucher des personnes qualifiées, votre entreprise a-t-elle une limite au-delà de laquelle elle ne peut plus payer et déclare forfait?

**M. Pierre Moisan:** Oui. Une des situations avec lesquelles nous devons composer dans la ville de Québec, par exemple, c'est qu'on y trouve Activision, le plus grand concepteur de jeu vidéo au monde, puis Ubisoft de l'autre côté de la rue. Ces entreprises ont une capacité de payer nettement supérieure à la nôtre. Dans le milieu de travail que nous créons, les employés ont droit à un fruit gratuit le matin et à des massages pendant les heures de bureau; nous sommes flexibles. Nous compensons à l'aide de toutes sortes d'idées et de gâteries, ainsi que de notre milieu de travail. Il y a toujours une limite, mais c'est actuellement ainsi que nous traitons notre main-d'oeuvre, et c'est très important.

Pour le reste, il y a bien évidemment un défi. Si les entreprises qui sont capables de payer décidaient vraiment de nous attaquer en offrant un salaire 40 % supérieur au nôtre, ils pourraient le faire. C'est une menace, mais jusqu'ici tout va bien. Nous prospérons et grandissons.

**M. David Wilks:** Monsieur Shariff, vous avez dit en début d'exposé que les grands joueurs des technologies de l'information et les entreprises en démarrage doivent s'entraider. J'aimerais que vous preniez quelques minutes pour vous expliquer avant que je poursuive.

**M. Khaled Shariff:** Je dirais que c'est la réponse à tout. S'il y avait du capital de risque, nous n'aurions pas besoin de crédits fiscaux. Nous n'aurions pas besoin de l'argent du gouvernement si des sociétés de capital-risque attendaient en coulisse d'investir dans les entreprises canadiennes, et par exemple de multiplier par 10 la taille de Frima ou de Project Whitecard. Voilà ce dont nous avons vraiment besoin.

**M. David Wilks:** Pouvez-vous me donner un exemple?

**M. Khaled Shariff:** Je vais vous en donner un qui englobe tout, y compris ce dont Judy a parlé.

Prenons l'exemple de Palo Alto, un pôle de création des technologies de l'information. On y trouve des gens de partout dans le monde. J'ai assisté et participé à une séance de présentation de projets là-bas. Ces personnes de partout dans le monde avaient toutes une idée unique à présenter à des milliardaires des quatre coins du monde, des gens qui venaient tous pour travailler à Palo Alto. Une idée pouvait recevoir 10 ou 100 millions de dollars, et permettre d'embaucher tous ces gens.

Nous avons parlé aujourd'hui de personnes qualifiées, entre autres. Si nous pouvions les embaucher, comme Pierre ou Electronic Arts aimeraient le faire, et qu'il n'y avait aucun obstacle... Les gens tiennent le même discours en Californie. Pourquoi y a-t-il des obstacles à l'embauche de professionnels qualifiés en technologies de l'information? Il est question de ces employés essentiels. Ces personnes ont des compétences uniques au monde. Il faut faire en sorte qu'ils choisissent de vivre au Canada puisque ce sont eux qui attirent l'industrie.

**M. David Wilks:** Merci.

Monsieur Lutz, vous avez dit que le projet de loi C-11 que notre gouvernement a déposé l'an dernier constitue un bon point de départ. Vous avez ensuite ajouté que la recherche scientifique et le développement expérimental sont indispensables. J'aimerais s'il vous plaît que vous nous en disiez plus à ce sujet. J'aurai ensuite une autre question pour M. Moisan.

• (1700)

**M. Jonathan Lutz:** Oui, bien sûr.

Puisque la propriété intellectuelle est évidemment la pierre angulaire de notre secteur, nous accueillons favorablement toute mesure législative qui nous aide à protéger nos droits d'auteur de toute violation, de même que ceux de tous les auteurs. Nous étions heureux de voir que le Canada prend la question au sérieux et commence à prendre des mesures pour nous aider à faire respecter cette protection.



En ce qui concerne le crédit d'impôt fédéral pour la recherche scientifique et le développement expérimental, nous en faisons la demande pratiquement partout où nous nous trouvons. Cette mesure est déterminante pour stimuler nos investissements en recherche et développement au Canada. Puisque EA est une entreprise mondiale, nous dressons la liste de tous les endroits au monde où nous avons un studio, que nous classons d'abord par coût mensuel par employé, puis par crédit fiscal ou tout autre incitatif financier offert dans chaque État.

Ce que je voulais dire plus tôt, c'est que nous nous reportons de plus en plus à ce document lorsque nous décidons où le feu vert du grand projet suivant sera donné. Par exemple, le Canada a essayé une lourde perte il y a deux ans lorsque nous avons déménagé notre franchise de basketball de la Colombie-Britannique à Orlando, en Floride. Les mesures incitatives étaient bien plus intéressantes là-bas que dans cette province, et nous pensions pouvoir y trouver des gens aussi compétents qu'ici puisque nous avions déjà un studio sur place.

**M. David Wilks:** Je voudrais simplement vous rappeler que les Raptors ont battu Orlando hier soir.

**M. Jonathan Lutz:** Oui. Quoi qu'il en soit, voilà les points que je voulais soulever.

**M. David Wilks:** Merci.

En ce qui concerne l'accès marketing, monsieur Moisan, vous avez dit en début d'exposé que bien des pays entrent en jeu. Votre situation ressemble à celle de bien d'autres secteurs. Comment le Canada fait-il pour garder le gros bout du bâton? Vous avez parlé de salaires. Aux fins de la discussion, disons qu'une entreprise indienne voit le jour et offre un meilleur salaire que vous: comment garderez-vous votre main-d'oeuvre ici? Je comprends que c'est un défi, mais comment vous positionnez-vous à cet égard?

**M. Pierre Moisan:** Le danger est réel et de plus en plus pressant. Nous pouvons le sentir. Nous disions autrefois que même si les salaires étaient bas en Chine et en Inde, ces pays ne créaient pas... Vous connaissez le genre de préjugés que nous pouvons avoir. De nos jours, il m'arrive de plus en plus souvent de perdre un contrat parce que je suis trop cher comparativement à eux. Ma technologie doit désormais être supérieure, ma main-d'oeuvre, plus productive et créative; je dois être à la fine pointe, sans quoi je finirai par perdre la guerre des prix.

**M. David Wilks:** Merci, monsieur le président. Je crois que mon temps est à peu près écoulé.

**Le président:** Merci, monsieur Wilks.

C'est maintenant au tour de M. Harris pour huit minutes.

**M. Dan Harris (Scarborough-Sud-Ouest, NPD):** Merci à tous d'être ici.

M. Moisan a tapé dans le mille, en disant qu'il fallait être à l'avant-garde. Le Canada est un chef de file mondial — nous sommes au troisième rang dans la création de jeux; le premier, si on la ramène à la population —, grâce à des avantages concurrentiels conservés pendant de nombreuses années, mais, il faut s'en rendre compte, beaucoup nous ont échappé, et le reste du monde s'efforce de nous rattraper et de nous dépasser.

Monsieur Lutz, vous avez effleuré la question de la franchise de la FIFA, qui, en fait, est le seul jeu de simulation d'un sport créé par vous qui se joue encore sur ordinateur personnel, grâce à l'engouement mondial. Si je comprends bien, vous êtes à Burnaby et vous concurrencez effectivement d'autres ateliers de création de la société Electronic Arts d'ailleurs dans le monde. La Nouvelle-Zélande, par exemple, a mis sur pied un programme plus efficace

pour les travailleurs étrangers temporaires, dont nous pourrions nous inspirer, et elle s'efforce vraiment de soutenir ces jeux de Burnaby et de les développer là-bas. On constate maintenant un phénomène de concurrence interne dans les sociétés, d'un pays à l'autre, et, si nous perdons ces emplois, ces franchises, le coup, économiquement, sera dur à encaisser.

Il importe vraiment de constater la gravité du problème, parce que ces emplois sont rémunérateurs, bien au-dessus du salaire moyen national. Ils permettent de nourrir une famille. Ils sont hautement spécialisés, très recherchés. Le monde ne sera pas moins numérique dans 20 ou 50 ans. Aux États-Unis, le problème est même pire qu'ici: pour les 150 000 emplois créés chaque année en programmation, le nombre de diplômés n'est que de la moitié. Au Canada, le problème est semblable. Nous ne parvenons pas à nous maintenir à la hauteur pour le talent. Notre système d'éducation doit s'efforcer de former plus de candidats dans ces domaines. Une connaissance intime des ordinateurs et des programmes d'éducation est certainement un atout.

Monsieur Shariff, vous avez parlé de la suppression complète de certains budgets à l'Agence spatiale canadienne et à la NASA, et vous avez dit que vous concentreriez davantage vos efforts sur les produits commercialisés. Votre compagnie a dû prendre cette décision pour engranger suffisamment d'argent.

● (1705)

**M. Khaled Shariff:** En effet.

**M. Dan Harris:** Est-ce que c'est au détriment du volet éducatif?

**M. Khaled Shariff:** C'est une excellente question.

Je crois que la voie à suivre est la création d'un modèle durable pour l'éducation. Le premier contrat de l'Agence spatiale canadienne avec Project Whitecard remonte à il y a six ans. On ne peut pas simplement corriger un problème à coup d'argent. Pour améliorer l'éducation en Amérique du Nord, il faut faire jouer la sélection naturelle et appuyer sur l'accélérateur pour distancer le problème. Nous avons décidé de privilégier un produit durable, profitable. La NASA a pris cette décision avant nous. Elle nous a autorisés à créer un jeu et à le vendre sous son image de marque. C'est bien. Nous verrons comment ça ira pour nous.

Je n'aime pas me battre uniquement pour des subventions. Je préférerais que le jeu fasse un tabac et que, grâce à notre méthode, nous ayons fait une percée.

**M. Dan Harris:** Croyez-moi, nous serions tous heureux si les jeux éducatifs réussissaient, mais la plupart des joueurs n'en sont pas entichés.

**M. Khaled Shariff:** Vous avez raison.

**M. Dan Harris:** Cela exige toujours un effort. Bien sûr, les parents inciteront les enfants à utiliser des jeux éducatifs, didactiques, mais, en fin de compte, les enfants préfèrent les jeux de tir subjectif, etc.

C'est un problème de taille pour ce secteur.

**M. Khaled Shariff:** Il faut être quatre fois meilleur. Non mais, prenez un jeu comme Minecraft. C'est peut-être celui qui se vend le plus dans le monde, et on s'en sert en éducation.

**M. Dan Harris:** Oui. C'est quand même un piège, « mine-crack », que j'ai réussi à éviter.

Je possède déjà trop de jeux et je n'ai pas assez de temps pour y jouer.

Monsieur Moisan, en ce qui concerne les différentes plateformes — j'en parlerai plus tard avec Jonathan —, les multiplateformes et l'importation, quelle difficulté présente l'adaptation d'un programme à chaque plateforme, combien d'employés de plus faut-il et, en général, combien d'argent de plus devez-vous y consacrer?

**M. Pierre Moisan:** Pour chaque plateforme, il faut une petite équipe. Nous possédons une équipe principale pour le jeu de base. Oui, nous consacrons, mon Dieu...

Habituellement, une plateforme en vaut la peine. L'importation n'est pas comme la création à partir de rien. Cette technologie vaut la peine.

Je suis désolé, monsieur le président, mais je dois vous dire, rapidement, que j'ai un avion à attraper, à 18 h 30 et je risque vraiment de le rater. Je dois m'excuser.

Merci de m'avoir accordé votre attention. Je serai disponible pour répondre aux questions ultérieures.

Merci beaucoup.

**Le président:** Merci beaucoup, monsieur Moisan.

**M. Dan Harris:** Jonathan, je vous refile cette question sur les multiplateformes, parce que, manifestement, Electronic Arts produit un certain nombre de jeux sur toutes les sortes de plateformes. Cela signifie vraiment qu'il faut une équipe affectée à leur fonctionnement sur chaque plateforme.

Il serait important, pour nous, de connaître votre opinion sur les défis qu'affronte le Canada concernant les travailleurs temporaires dans ce domaine hautement spécialisé. Je répète que le programme des travailleurs étrangers temporaires a causé beaucoup de difficultés, de problèmes et d'erreurs de communication. Malheureusement, certaines sociétés s'en sont servies pour éviter de verser les salaires élevés qui ont cours au Canada.

Mais pas dans l'industrie des ludiciels, je tiens à le préciser. Les employés y sont hautement spécialisés, on tient à eux, et il est très coûteux de faire venir travailler ici quelqu'un de l'autre bout du monde. Je préférerais énormément qu'on embauche du talent canadien, formé ici, mais c'est peut-être introuvable.

Si je comprends bien, on promet d'autres modifications au programme qui étireraient le délai pour faire entrer quelqu'un au Canada, avec des exigences plus rigoureuses sur le nombre d'années de service qu'il doit cumuler dans une entreprise pour être admissible à venir ici.

Jonathan, est-ce que cela fera du tort à votre société?

• (1710)

**M. Jonathan Lutz:** Oui, absolument.

Je pense que vous faites allusion au programme relatif aux TIC. Il est question, notamment, d'augmenter le nombre minimal exigé d'années d'expérience, qui passerait d'un à trois ans; de majorer d'au moins 30 % la rémunération des employés des TIC; d'ajouter une clause qui ferait complètement perdre leur admissibilité au programme aux sociétés qui emploient trop de travailleurs étrangers.

Ces trois éventualités sont problématiques pour Electronic Arts. Si nous sommes incapables d'obtenir efficacement et rapidement les meilleurs cerveaux dont nous avons besoin aux postes de direction, notre productivité sera gravement mise en péril.

Le projet FIFA, par exemple, est chaque année titanesque. Pour répondre à votre question, nous en produisons une version nouvelle sur différentes plateformes chaque année, et pas de temps à perdre. Un retard d'une semaine, dans certains cas, pour obtenir les services d'un programmeur ou d'un producteur principal risque de mettre en péril tout le projet. Les dates, pas plus que la saison de foot, ne bougent pas.

**Le président:** Merci beaucoup, monsieur Lutz. Le temps est écoulé.

Nous passons maintenant à Mme Bateman, qui dispose de huit minutes.

**Mme Joyce Bateman:** Je tiens à remercier mon collègue qui a bien voulu partager son temps avec moi. Je lui en suis vraiment reconnaissante.

Monsieur Shariff, revenons à vos observations. Je vais vous poser quelques questions. Je suis curieuse d'entendre vos réponses.

D'abord, nous nous sommes quittés au moment où vous parliez de votre enfant d'un an et demi, et votre collègue Pierre Moisan avait mentionné FarmVille. Le livre que je lis actuellement, *Citizenville*, tire un parallèle avec FarmVille, mais dans le monde politique. On y explique la différence entre ceux qui sont nés à l'ère numérique, votre enfant d'un an et demi ou mon fils de 22 ans, et tous ceux qui ont plus de 30 ans, qui sont nés avant et qui ont dû s'y adapter. Je pense que c'est un marché à développer, parce que nous, qui ne sommes pas nés dans le numérique, nous approchons la technologie d'une manière différente.

Je pense que, sur le plan de l'éducation... Je me souviens du départ de mon jeune fils pour l'université quand il avait 17 ans. Son grand-père lui a acheté un bel ordinateur Mac. Nous n'en n'avions jamais eu à la maison. Il ne s'en séparait jamais, il jouait avec et, dans le temps de le dire, il est devenu un spécialiste. À sa place, j'aurais été obligée de lire la notice du fabricant. Il y a un débouché ici, dont j'aimerais que vous parliez.

Vous avez parlé de votre projet avec l'Université de Winnipeg. Il m'intéresse beaucoup parce que, encore une fois, le PDG de GE parlait de l'importance des partenariats entre les entreprises et les universités et des synergies qui peuvent en découler. Tout le monde y gagne. L'économie aussi, énormément. Stanford était son modèle, que nous essayons tous d'imiter. Qui sait ce qui en ressortira?

Il a été question de la concurrence avec de grandes sociétés et des victoires remportées. Je pense que c'est important. Je vous serais reconnaissante de vos observations à ce sujet. Vous avez aussi rempli des formulaires pour le gouvernement du Canada. Je veux aussi entendre si des améliorations sont possibles pour qu'il soit davantage centré sur l'économie et la croissance. Je pense que c'est l'une des observations que vous avez faites concernant sa soumission au marché.

• (1715)

**M. Khaled Shariff:** Sa soumission au marché, oui.

**Mme Joyce Bateman:** Nous risquons de nous trouver dans un univers totalement différent du marché, à cause de ce que nous demandons aux gens d'affaires, dans notre souci d'utiliser prudemment l'argent des contribuables, un souci que, bien sûr, nous aurons toujours. Nous aimerions tellement savoir ce que vous en pensez.

**M. Khaled Shariff:** À ce sujet, je dirai simplement de le soumettre au marché; de le soumettre, si c'est possible, au capital-risque.

**Mme Joyce Bateman:** Ou aux résultats.

**M. Khaled Shariff:** Je parlerai d'abord des natifs de l'ère numérique.

J'en fait partie. Qu'est-ce que cela signifie? Cela signifie que lorsque j'ai fréquenté l'Université de Winnipeg, il y a de nombreuses années, en 1994-1995, et l'Université du Manitoba, j'ai voulu m'instruire sur Internet, et il n'existait aucun programme pour m'enseigner le langage HTML ou Photoshop. J'ai créé un atelier au poste de télévision de l'Université du Manitoba et j'y ai appris Photoshop et la création de pages en HTML. Mon premier emploi a été chez Manitoba Telecom, de 1996 à 2000. J'y ai créé tout son site Internet. J'ai créé les premières nouvelles en continu à Radio-Canada. Peu après, j'étais embauché à Toronto, et c'est ce que j'ai fait de 2000 à 2004. Cela équivaut à la durée d'une demi-génération dans la vie d'un homme.

J'étais un natif de l'ère numérique. Aujourd'hui, c'est comme ça. J'embaucherai des jeunes de 22 ans, instruits à la maison, parce qu'ils sont vraiment bons. J'ai effectivement embauché des jumeaux, l'année dernière, qui excellaient en langage de programmation et dans la compréhension de la dimension artistique des choses, tout en étant très talentueux dans les technologies de l'information. Il est extrêmement important pour les universités de se maintenir à la hauteur.

Par chance, en 2006, j'ai pu étudier à l'Université de Winnipeg. Ensuite, on m'a demandé d'y enseigner. C'est ce que j'ai fait, de façon plus ou moins assidue, pendant huit ans, pendant que je veillais à la croissance de ma société. Nous y avons créé un certain nombre de programmes. Je contribue au programme de développement de spécialistes des systèmes Internet, programme de perfectionnement d'une durée d'un an qui reconnaît les talents et l'habileté de certains étudiants et les envoie sur le marché du travail. Tous y gagnent. Nous avons aussi, à l'Université de Winnipeg, un programme de certificat en jeux sérieux, que Project Whitecard a créé et pour lequel il donne tous les cours. Les jeux sérieux sont particulièrement une autre manière d'aborder les jeux éducatifs...

**Mme Joyce Bateman:** Quelle est la durée de ce programme? J'ai entendu un jeune de ma circonscription en parler.

**M. Khaled Shariff:** Je pense qu'elle est d'environ un an et demi. À plein temps, il faudrait environ un an pour le terminer. Il comprend une dizaine de cours. Nous embauchons des personnes pour les donner. Je n'ai plus le temps de le faire, mais, l'année dernière, j'ai donné le cours d'initiation.

Tout cela est relié à la question: qu'est-ce qu'un environnement? C'est loin d'être le milieu dans lequel nous voulons nous trouver, c'est-à-dire où les jeunes se développeraient en étant exposés à des possibilités d'affaires et en ayant le sentiment qu'ils peuvent

progresser et fonder leur propre société à un âge de plus en plus tendre. C'est, par exemple, ce que font de jeunes Californiens. J'ai parlé des trois mois que j'ai passés au Plug and Play Tech Center, en Californie, qui accueille des étudiants de partout dans le monde, qui viennent y interagir entre eux. Nous avons tous entendu parler d'Apple et de ceux qui en proviennent.

Le modèle serait... Heureusement, le Fonds des médias du Canada l'a reconnu. Cette année, il a créé un programme pilote accélérateur, qui n'a accueilli que sept ou huit sociétés, dont la mienne. À Winnipeg, je pourrai collaborer avec Thompson Dorfman Sweatman et LaunchPad, un genre d'initiative qui permet le démarrage de sociétés, avec mon propre avocat dans un rôle de mentor et l'accès à du capital-risque, ce qui conduira probablement à la présentation d'un plan stratégique pour l'entreprise, à se demander quoi en faire et à le mettre à l'épreuve pour voir s'il fonctionnera.

Cela signifie simplement que je peux désormais insister sur l'idée de mise en marché. Bien sûr, nous allons créer un produit. Nous devons rejoindre 10 millions de joueurs — c'est ce que nous ambitionnons de faire — et nous disposons de neuf mois pour lancer le produit. Nous faisons démarrer ce programme. Cette semaine, nous rédigerons notre plan de mise en marché et nous collaborerons très étroitement avec nos mentors, que nous ferons venir de l'étranger, dans certains cas, des gens qui ont montré qu'ils pouvaient parvenir à ce résultat dans la boutique d'applications, où Apple prélève ses 30 % et laisse 70 % à l'entrepreneur. Je pense qu'une question a porté plus tôt sur ce sujet.

Ou, encore, nous avons un logiciel sur un système appelé Steam, pour Mac et ordinateurs personnels. C'est un des plus importants distributeurs de ludiciels dans le monde, sinon le premier. Il appartient à la société Valve.

Nous avons eu du succès. Nous avons eu une campagne réussie de démarrage. Notre promotion est faite à New York. Voilà en quoi ça consiste.

Mais ne nous arrêtons pas seulement au concept. Insistons davantage sur la méthode de mise en marché et essayons de réduire... La rédaction de milliers de pages au cours des trois dernières années a été une rude tâche — comme je dis, cela nous a bien affûtés —, mais je suis sûr que nous pouvons alléger le processus de demande de primes fédérales d'encouragement, pour lesquelles la lutte est âpre. Je pense que cela améliore l'avantage concurrentiel.

• (1720)

**Le président:** Merci beaucoup, monsieur Shariff.

**Mme Joyce Bateman:** Merci énormément.

**M. Khaled Shariff:** Je vous en prie.

**Le président:** Merci aussi à M. Henderson.

Madame Morton et monsieur Lutz, merci beaucoup. J'espère que la tempête de neige ne vous bloquera pas.

Nous poursuivons à huis clos. Cela signifie que seuls les députés et leur personnel peuvent rester. Tous les autres doivent quitter la pièce. La séance est suspendue.

[La séance se poursuit à huis clos.]





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

---

### PERMISSION DU PRÉSIDENT

---

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

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

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

---

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

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

---

### SPEAKER'S PERMISSION

---

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

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

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

---

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