



CHAMBRE DES COMMUNES
HOUSE OF COMMONS
CANADA

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

INDU • NUMÉRO 009 • 1^{re} SESSION • 41^e LÉGISLATURE

TÉMOIGNAGES

Le lundi 24 octobre 2011

Président

M. David Sweet

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

Le lundi 24 octobre 2011

• (1530)

[Traduction]

Le président (M. David Sweet (Ancaster—Dundas—Flamborough—Westdale, PCC)): La séance est ouverte. Bon après-midi, mesdames et messieurs.

[Français]

Bonjour à tous.

[Traduction]

Bienvenue à la neuvième séance du Comité permanent de l'industrie, des sciences et de la technologie. Nous nous penchons sur le cybercommerce et les paiements électroniques.

Nous recevons aujourd'hui quatre témoins.

Avant de les présenter, j'aimerais prendre un très court instant pour expédier une question administrative.

J'ai besoin d'une motion proposant l'adoption de notre budget pour cette étude. Pour l'instant, nous avons budgétisé pour elle 8 450 \$. Rien ne nous dit que nous devons dépenser effectivement cette somme, mais nous sommes obligés de budgétiser ce montant afin de pouvoir couvrir les frais des témoins.

Un membre voudrait-il présenter une motion en ce sens?

Merci, monsieur Braid.

Appuyée par M. Thibeault.

Tous ceux en faveur?

(La motion est adoptée.)

Le président: Merci beaucoup.

Je vais maintenant présenter les témoins. Nous avons Bernard Lord, président et chef de la direction de l'Association canadienne des télécommunications sans fil, Ken Cochrane, associé, Conseils en gestion, KPMG; Chris Paterson, directeur des programmes gouvernementaux, IBM; et représentant Microsoft Canada Inc., John Weigelt, agent national de technologie.

Messieurs, vous disposez de six minutes pour vos remarques liminaires et nous passerons ensuite aux questions, avec la rotation ordinaire. Je suivrai l'ordre tel qu'il apparaît à l'ordre du jour, et nous allons donc commencer avec M. Lord.

M. Bernard Lord (président et chef de la direction, Association canadienne des télécommunications sans fil): Merci, monsieur le président.

[Français]

Je remercie aussi les députés présents aujourd'hui.

[Traduction]

Je remercie tous les députés de nous permettre de comparaître ici aujourd'hui et me ferai un plaisir de répondre à vos questions.

Je vais commencer par énoncer quelques faits et parler de toutes les bonnes choses qui se matérialisent dans le domaine du sans-fil, ici au Canada, et expliquer en quoi elles conduisent au commerce électronique. Au Canada, le sans-fil est à la portée de 99 p. 100 de la population. Environ 97 p. 100 des Canadiens ont accès à un réseau 3G ou plus rapide. Aucun autre pays ne possède un aussi grand nombre des réseaux parmi les plus rapides.

[Français]

À plusieurs égards, on peut constater que le Canada progresse très bien par rapport à d'autres pays.

[Traduction]

Il y a aujourd'hui plus de liaisons sans fil au Canada que de liaisons filaires. Le Canada est au premier rang dans le monde pour ce qui est de l'utilisation de tablettes sans fil et l'on s'attend à ce que les achats de tablettes s'accroissent de 100 p. 100 en 2012.

Les Canadiens sont, dans le monde, les plus rapides à adopter les téléphones intelligents. Nous escomptons une pénétration de 100 p. 100 en 2014, ce qui signifie qu'au Canada la communication électronique devient synonyme de communication mobile, et que le commerce électronique est synonyme de commerce mobile.

La contribution globale du sans-fil à l'économie canadienne dépasse 41 milliards de dollars. Ce chiffre est tiré d'une étude d'Ovum effectuée cette année, sur la base des chiffres de 2009. L'industrie du sans-fil emploie plus de 261 000 personnes au Canada.

Des investissements massifs ont été réalisés par le secteur du sans-fil ces dernières années — plus de 10,8 milliards de dollars depuis 2008 — alors que nous traversons une dure récession.

Que signifie tout cela?

Le secteur du sans-fil connaît une croissance considérable. Un téléphone intelligent consomme 24 fois la largeur de bande d'un téléphone traditionnel. Une tablette ou un ordinateur portable consomme de 100 à 500 fois plus. Nous avons donc davantage d'utilisateurs que jamais auparavant — davantage de téléphones intelligents, exigeant davantage de largeur de bande.

Certains de nos réseaux connaissent une expansion de 5 p. 100 — non pas 5 p. 100 par an, mais 5 p. 100 par semaine. L'un de nos réseaux au Canada connaît la plus forte concentration de téléphones intelligents du monde. Tout cela pour dire que les Canadiens adoptent cette technologie. Ils veulent l'utiliser — pour la conversation, la télémessagerie, la culture et le commerce.

Qui utilise le commerce mobile pour joindre les consommateurs canadiens? La réponse est: pratiquement tout le monde au Canada.

Que font les consommateurs canadiens avec le commerce mobile? Des sociétés comme EnStream sont à l'avant-garde des systèmes de paiement par téléphone intelligent, utilisant une technologie avant-gardiste de télécommunications en champ proche qui transforme les téléphones intelligents en portefeuilles mobiles. On attend le *Google Wallet* au Canada pour 2012. Plus de 80 p. 100 des acteurs canadiens du secteur pensent que les portefeuilles mobiles se généraliseront dans le pays dans les quatre prochaines années.

J'espère que mon collègue de KPMG le confirmera.

Des voix: Oh, oh!

M. Bernard Lord: Nous citons votre étude.

• (1535)

M. Ken Cochrane (associé, Conseils en gestion, KPMG Canada): Oui, pour l'industrie des télécommunications, c'est juste.

M. Bernard Lord: Depuis 2009, la Mobile Giving Foundation a levé au Canada plus de 1,2 million de dollars, principalement sous forme de dons de 5 \$ et 10 \$ à 120 organisations caritatives, au moyen de campagnes de télémessagerie.

Tout cela pour dire simplement que le commerce mobile se généralise. Au Canada, pour que le cybercommerce fonctionne, il va devoir enfourcher les réseaux mobiles. L'industrie canadienne et les consommateurs canadiens sont à l'avant-garde du commerce mobile. Nous pensons que le Canada et les pouvoirs publics canadiens à tous les niveaux pourraient faire plus pour suivre le rythme: les administrations devraient être des usagers modèles, les pouvoirs publics devraient réduire les lourdeurs bureaucratiques. Si l'on veut que le Canada conserve son rang de chef de file, le secteur du sans-fil a besoin de politiques qui soutiennent et encouragent les investissements dans les réseaux, d'une plus grande prévisibilité de la planification à long terme et d'un accès rapide à des sites d'antenne de façon à autoriser l'expansion des réseaux.

C'était là mes remarques liminaires, monsieur le président. Je répondrai avec plaisir à vos questions.

Le président: Merci beaucoup, monsieur Lord.

Nous allons maintenant donner à KPMG l'occasion de confirmer vos dires.

Monsieur Cochrane, vous avez six minutes.

M. Ken Cochrane: Je vous remercie, monsieur le président, ainsi que les membres du comité, d'avoir invité KPMG à comparaître aujourd'hui et à partager avec vous un certain nombre de nos réflexions.

Avant le début de la réunion, j'ai distribué dans les deux langues officielles notre rapport de 2011 sur les paiements mobiles au Canada. Je pense que les membres ont ce rapport en main.

L'enquête que nous avons effectuée était d'envergure mondiale. Nous avons demandé à un millier de cadres du monde entier, représentant les services financiers, les télécommunications, la technologie et le commerce de détail, leurs vues concernant les obstacles et les perspectives de progrès dans le domaine des paiements mobiles. C'est donc une étude de grande envergure. Je

vais vous parler brièvement des quatre types d'éléments du commerce mobile dont nous parlions.

L'un est la M-banque. M signifie mobile, et tout tourne autour du mobile. La banque mobile donne à un abonné l'accès direct aux services bancaires par téléphone mobile.

La billetterie mobile, que connaissent déjà beaucoup de gens, consiste en l'achat, par exemple, de billets d'avion, et une carte d'embarquement arrive sur votre appareil mobile où elle peut être lue par un dispositif de balayage pour vous donner accès à un vol.

Le commerce mobile consiste réellement en des paiements sur l'Internet. Contrairement aux services bancaires, il utilise des fournisseurs de services comme PayPal et Google Checkout, qui possèdent vos renseignements bancaires et vont effectuer les transactions pour vous.

Une capacité nouvelle est en train d'apparaître, que nous appelons le portefeuille mobile, qui est réellement une puce encastree dans votre appareil mobile qui aura une capacité de communication en champ proche. En d'autres termes, lorsqu'il est placé à proximité d'un dispositif dans un magasin de détail, il peut communiquer avec lui et transmettre les données de paiement. Cependant, le portefeuille mobile peut aussi contenir quantité d'informations en sus des données bancaires. Vous pourriez y entreposer les données pour plusieurs cartes de crédit et de débit, et peut-être même le numéro du permis de conduire et d'autres renseignements. L'on voit donc poindre quelques développements très intéressants dans cet espace.

Les cadres du monde entier que nous avons interrogés estiment que l'adoption généralisée interviendra dans les deux à quatre années. C'est ce que nous entendons dire dans le contexte canadien. Mais nous pensons en fait que ce sera plus rapide encore: nous pensons que la généralisation interviendra dans les deux ans. Considérant notre rapport et voyant le niveau d'activité qui a lieu actuellement dans ce pays dans cet espace, nous pensons que cela se produira d'autant plus vite. Nous pensons que nous sommes réellement aujourd'hui à un point de bascule.

Si vous lisez notre étude mondiale, vous verrez que l'Asie est assurément à la pointe de l'adoption du commerce mobile, devant l'Europe. Alors que le Canada n'est pas en tête, nous suivons la même tendance, avec en circulation des cartes telles que cartes de débit et de crédit qui ont une capacité en champ proche à détection tactile. L'une de nos banques, la Banque de Montréal, a placé un autocollant au dos d'un téléphone mobile qui vous permet de faire une opération de type carte de crédit sur écran tactile. Aujourd'hui, on commence à voir ces puces encastrees à l'intérieur des appareils mobiles. Nous nous dirigeons donc dans la même voie.

Nous avons vu quelques exemples dans le rapport qui sont pas mal intéressants. Par exemple, en Malaisie, on voit des Maxis FastTap, où Maxis collabore avec une banque et un fabricant de téléphones cellulaires, Nokia, et une société de terminal qui assure la lecture de la transaction chez le détaillant. Ainsi, une capacité virtuelle complète est en place en Malaisie.

Nous voyons aussi quelque chose d'un peu différent. Nous voyons ce que l'on appelle la facturation par l'opérateur de réseau. L'exemple que nous citons est celui du Kenya et on voit également cela émerger en Afghanistan. Une société du nom de M-PESA, une entreprise de télécommunications, donne en gros la possibilité à l'abonné d'effectuer des opérations bancaires sur son téléphone. C'est en l'absence de tout compte bancaire, l'abonné utilise le compte de l'opérateur de réseau. Vous pouvez donc grouper vos paiements par le biais du système téléphonique et payer la société de téléphone directement. Il y a plus de 13 millions d'abonnés actuellement au Kenya et l'opérateur de réseau est pratiquement la banque dominante, dans la pratique, au niveau du commerce de détail.

Vous pouvez voir que le monde change très rapidement, avec différents entrants sur le marché.

Lorsque nous avons demandé aux cadres quels étaient les moteurs derrière ce marché — qu'est-ce qui va amener les gens à franchir le pas et se mettre à utiliser ces produits et services — les facteurs premiers cités étaient la commodité de l'adoption. Si quelque chose est facile à employer, le public va l'adopter.

● (1540)

Ce qui est intéressant, c'est que ce résultat est un peu différent, ou même dans le sens contraire, d'une étude antérieure que nous avons effectuée, dans laquelle les consommateurs disaient que la sécurité et la protection des renseignements personnels étaient pour eux de gros enjeux. Ici, nous voyons des cadres d'entreprises mondiales, qui sont un peu plus à l'aise avec la technologie et ont un peu plus de temps pour la manier qui disent certes, mais nous pensons pouvoir aujourd'hui régler ces problèmes. C'est tout une question de commodité. Si quelque chose est facile et rapide d'emploi, alors les gens vont commencer à utiliser ces capacités et ces services.

L'autre facteur que nous considérons est la chaîne de valeur d'ensemble. Les paiements mobiles transforment en fait la chaîne de valeur et de ce fait perturbent, à bien des égards, l'état des choses actuel. Si vous regardez la chaîne de valeur actuelle dans le secteur des cartes de crédit et des paiements, nous avons des acteurs bien précis aujourd'hui. Nous avons les commerçants, nous avons les fournisseurs de cartes de crédit, nous avons les sociétés de cartes de crédit, et nous avons les banques qui jouent, elles aussi, un rôle en offrant du crédit ou en traitant l'opération. Avec les paiements mobiles, on voit l'entrée en scène de nouveaux arrivants, en particulier les sociétés de télécommunications, ainsi que les entreprises de technologie avec tous les appareils qu'elles créent. Il souffle donc un grand vent de changement.

Lorsqu'on commence à regarder tout cela, on se dit qu'il faut prendre clairement conscience de ces changements et déterminer comment ces acteurs peuvent jouer dans cet espace et le faire fonctionner efficacement.

Quantité de choses positives émergent déjà et se profilent à l'horizon, dans le contexte canadien. Lorsqu'on considère cela globalement, on s'aperçoit qu'il y a réellement trois façons d'occuper cet espace. L'une est la collaboration, et je rappelle l'exemple malaysien, les Maxis FastTap, et le groupe de sociétés qui ont collaboré très étroitement pour produire une solution. Il y a le modèle du fournisseur de services, comme M-PESA au Kenya, qui est une forme de mise en oeuvre. Et nous avons les coentreprises, comme celle que Rogers et Visa contemplent aujourd'hui au Canada.

Je pense que l'un des écueils ici est que de nombreuses complexités peuvent surgir si différentes approches et différentes solutions sont retenues. Je pense qu'il est très important de suivre l'évolution de près et éviter de se retrouver avec un téléphone

intelligent pour chaque carte de crédit que nous possédons. Nous ne voulons pas porter autant de téléphones intelligents dans nos poches que nous avons de cartes aujourd'hui. Donc tout le concept de collaboration est crucial.

Nous formulons trois recommandations.

Premièrement, établir un cadre de normalisation pour assurer que ce type de commerce puisse s'étendre très facilement dans ce pays en concertation avec d'autres acteurs mondiaux, ce qui est très important dans l'ensemble.

Deuxièmement, réellement focaliser sur la politique. Étant donné tous ces nouveaux entrants — les entreprises de haute technologie, les sociétés de télécommunications — il est très important d'autoriser l'innovation et de ne pas l'étouffer avec des règles paralysantes qui ne vont pas permettre à ces acteurs de jouer. Il y a donc un équilibre à trouver entre les deux dimensions.

Troisièmement, il nous faut réellement bien sensibiliser les entreprises, les consommateurs et les citoyens canadiens afin qu'ils comprennent ce qu'ils font lorsqu'ils utilisent ce type de capacité, et réellement promouvoir l'adoption, car nous pensons, au bout du compte...

● (1545)

Le président: Merci, monsieur Cochrane. Je vous ai accordé une minute supplémentaire, mais il faut que je vous arrête.

Nous passons maintenant à M. Paterson, pour six minutes, s'il vous plaît.

M. Chris Paterson (directeur, Programmes gouvernementaux, IBM Canada): Merci, monsieur le président et membres du comité.

Au nom de mes collègues d'IBM Canada, nous sommes heureux de pouvoir exprimer notre point de vue dans le cadre de votre étude de la place du commerce électronique au Canada. Dans l'intérêt de la concision, je me contenterai de mettre en lumière trois points clés aujourd'hui — et je suis sûr que nous pourrions donner plus de détails en réponse à vos questions.

Premièrement, notre conception du commerce électronique doit évoluer et ne pas se limiter à la notion de transactions, étant donné la mutation de l'Internet et des façons dont les entreprises, les consommateurs et les pouvoirs publics interagissent sur la toile. De fait, nous parlons de plus en plus, et imaginons, d'un Internet de choses, sur lequel tous — tous les dispositifs, physiques ou naturels, les systèmes ou écosystèmes peuvent communiquer entre eux et jeter les bases d'une nouvelle stratégie économique ou de politiques publiques.

Le deuxième point est que cette transformation engendre l'évolution de ce que nous pensons être un commerce plus intelligent, plutôt que du commerce électronique, le premier étant sommairement défini comme la capacité à traduire d'immenses flux de données en information exploitable et l'information en nouvelle valeur économique.

Troisièmement, et là j'en viens au domaine de la politique publique, l'avantage comparatif du Canada dans l'économie numérique, pensons-nous, sera tributaire de la capacité de nos entreprises et pouvoirs publics à créer de la valeur et un avantage à partir d'une information et de connaissances supérieures.

Pour anticiper un peu, monsieur le président, nous disons que notre conception du commerce électronique et la manière dont le gouvernement l'aborde doivent réellement céder la place à une action en faveur d'un commerce plus intelligent. Au cœur de cette action figure l'entreprise intelligente. Si les entreprises font maintes choses, nous constatons qu'elles s'appuient sur deux piliers pour se muer en entreprises intelligentes. Le premier est leur capacité à mettre à leur service une panoplie croissante de logiciels et technologies apparentées pour transformer l'instinct et l'intuition en connaissance et en information. Chez IBM nous qualifions ces outils et technologies — et nous ne sommes pas seuls, franchement — d'analytique, soit l'exploitation des données pour déceler des tendances, créer des scénarios, faire des prédictions et découvrir des possibilités nouvelles.

Le deuxième est l'adoption de modèles émergents axés sur les services pour accéder à la technologie nécessaire, qu'il s'agisse de réseautage, d'infrastructure d'entreposage, d'applications et de procédés commerciaux. Le modèle émergent le plus en vue et le plus attrayant est l'informatique en nuage. Schématiquement, l'informatique en nuage est un nouveau modèle pour accéder et à la technologie informatique et aux services aux entreprises et à les distribuer. Son intérêt sur le plan politique réside dans son potentiel de réduction des coûts d'opportunité de l'investissement dans la technologie. L'informatique en nuage contribue à réduire les coûts, la complexité et les ressources de gestion — plusieurs des barrières conventionnelles à l'adoption de la TI et de son emploi par les PME.

Ces options sont de plus en plus à la portée des entreprises canadiennes et peuvent les aider à devenir des entreprises intelligentes et des chefs de file du commerce intelligent. Les pouvoirs publics peuvent prendre plusieurs mesures positives pour faciliter et promouvoir ce programme. Je vais en mettre en lumière plusieurs.

Premièrement, nous pensons que le soutien public destiné à stimuler l'investissement des entreprises dans les technologies d'information et de communication doit être flexible et privilégier les résultats innovants par opposition à des intrants technologiques spécifiques. Le soutien devrait favoriser les approches novatrices, et en toute probabilité axées sur les services, de la création d'une capacité accrue d'exploitation des renseignements commerciaux.

Deuxièmement, le gouvernement devrait élaborer une feuille de route pour une infrastructure intelligente au Canada fondée sur une vision globale de l'avantage numérique — une infrastructure instrumentée, interconnectée et intelligente. Les investissements dans l'infrastructure numérique créent des effets multiplicateurs aussi bons ou meilleurs que les investissements dans les équipements traditionnels. Ainsi, les investissements dans les réseaux énergétiques intelligents, les réseaux de transport intelligents et les systèmes de santé intelligents, entre autres, sont des investissements dans des plateformes d'innovation sur lesquelles les PME pourront construire.

Troisièmement, une stratégie de recherche, d'innovation et de collaboration devrait être suivie qui positionnera le Canada comme chef de file mondial du développement et de l'exportation de technologies et solutions intelligentes. Nous avons une opportunité considérable dans cet espace et, avec le bon partenariat, nous pouvons exporter la technologie dont les pouvoirs publics et les industries du monde entier auront besoin pour rendre leurs entreprises et infrastructures intelligentes et novatrices.

Quatrièmement, tout comme le fondement d'un commerce plus intelligent est une entreprise intelligente, on peut considérer qu'un gouvernement intelligent est le fondement d'un Canada plus

intelligent et plus compétitif. Sans vouloir minimiser l'ampleur de la tâche, il existe clairement des opportunités pour les gouvernements fédéral et provinciaux de dépenser plus intelligemment et d'entreprendre des stratégies de réduction des déficits.

● (1550)

En concluant, monsieur le président, j'aimerais souligner l'intérêt et le sentiment de cause commune qu'IBM Canada éprouve dans ce débat. IBM a ouvert ses portes au Canada en 1917. Tout au long des presque 100 années d'existence de la société, nous avons été présents au Canada. Nos racines au Canada sont aussi profondes que notre investissement y est grand. Notre capacité à continuer d'attirer, conserver et accroître notre substantiel investissement dans la R-D au Canada est directement liée à notre capacité combinée d'innovation.

Cette discussion est une partie intégrante de cet effort plus large. Au nom de mes collègues, nous vous remercions de l'invitation à exprimer nos vues.

Le président: Merci beaucoup, monsieur Paterson.

Monsieur Weigelt, pour six minutes, s'il vous plaît.

M. John Weigelt (agent national de technologie, Microsoft Canada Co.): Bon après-midi à tous.

C'est effectivement un plaisir d'être ici et de représenter Microsoft Canada concernant cet important sujet.

En tant que responsable national de la technologie, j'ai eu l'occasion d'être en contact avec les entreprises, les pouvoirs publics et les dirigeants dans les domaines de l'éducation et de la santé, pour considérer l'avenir sur un horizon de trois à cinq ans, afin d'être en mesure de saisir les possibilités ouvertes par la technologie et éviter les conséquences imprévues, tout en veillant à ce que la protection des renseignements personnels, la sécurité, l'accessibilité et la disponibilité soient des attributs des entreprises et de leurs technologies.

J'aimerais vous parler aujourd'hui d'une réinvention du commerce électronique, au sens le plus large du mot, d'un regard sur l'économie plus large que la seule économie numérique, pour peut-être réinventer notre économie d'un point de vue numérique. Songez à la mutation en cours dans le monde. D'autres représentants nous ont dit qu'une énorme transformation est en cours. Comment devancer cette transformation, en mettant à profit l'avantage que nous confère la crise économique pour prendre la tête du mouvement et saisir l'opportunité? Enfin, j'aimerais vous parler de l'innovation adjacente, mettant à contribution les compétences dans les domaines où nous excellons, afin de projeter dans le monde entier le savoir-faire canadien par l'intermédiaire du Web.

J'ai passé en revue la riche série de questions qui alimentent cette conversation et cette exploration, et ce sont effectivement là des points importants à considérer. Des études récentes continuent d'affirmer que les entreprises canadiennes utilisent insuffisamment le potentiel de la communication par Internet et sont en retard sur le plan de la vente au détail novatrice et de la logistique qui l'accompagne. Si nous y réfléchissons un instant, nous voyons clairement que cela dépasse le seul volet technologie: nous voyons aussi le volet logistique et l'expansion qui peut s'en suivre dans d'autres secteurs de notre économie.

Lorsque je parle avec des entrepreneurs et des innovateurs au Canada, je mentionne souvent les consultations sur l'économie numérique qu'Industrie Canada a menées l'an dernier. C'était là des consultations à la pointe de ce qui se fait dans le monde, des activités de type gouvernement 3.0, par lesquelles nous avons été consultés en ligne et avons voté pour les meilleures idées et ainsi de suite. En dehors du petit cercle des experts, les opérateurs ordinaires des entreprises au Canada n'étaient pas au courant de cette technologie. C'était la consultation sur l'économie numérique.

Vous vous demandez peut-être pourquoi cela est important. Prenons un instant les opérations de forage contractuelles dans le Nord de l'Alberta. Nous pensons aux engins de forage, nous pensons aux camions, et nous pensons à ceux qui se débattent avec cet énorme équipement. Mais saviez-vous qu'un serveur sur site traite non seulement tous les aspects de la prospection, mais aussi tous les aspects de la gestion des ressources humaines et de l'administration?

Regardons un peu plus près de chez nous. Lorsque nous regardons un chantier de construction ici, à Ottawa, nous voyons ces roulettes blanches devant le chantier. Que trouve-t-on dans ces roulettes blanches? C'est plus qu'une machine à café. C'est plus qu'un distributeur d'eau et une table de déjeuner. Il y a là un serveur qui permet aux plombiers et aux électriciens d'examiner des plans électroniques.

Il est clair que la technologie transforme tous nos secteurs. Il importe peut-être de regarder au-delà des consultations sur l'économie numérique et d'envisager des consultations qui réinventent numériquement notre économie. Élargir le débat de cette manière aidera à susciter l'intérêt de tous les acteurs de l'économie canadienne et d'élargir les opportunités non seulement à toutes les entreprises mais aussi à la formation professionnelle de nos jeunes qu'il faut préparer à la prochaine vague d'innovation.

Ce ne sont pas là des mots creux, car cela revient à reconnaître que la technologie joue un rôle primordial à l'appui de l'innovation dans toute l'industrie canadienne. Les opportunités projettent le savoir-faire canadien dans le monde entier. Je dis cela parce que le Canada est ce que l'on appelle une « région en pointe »: les gens veulent vivre ici, veulent s'y établir. Comment prendre cette innovation et ces compétences pour les projeter dans le monde entier?

Comme mon collègue d'IBM me l'a fait remarquer, nous assistons à une mutation technologique égale à celle de l'Internet, puisque les entreprises peuvent maintenant acquérir des ressources informatiques couramment appelées le nuage. Non seulement l'informatique en nuage promet une capacité presque illimitée et une portée mondiale sur demande, mais il libère également les organisations de l'obligation de payer pour l'infrastructure, si bien qu'elles ne paient que pour ce dont elles ont besoin et consacrent le reste de leur argent à l'innovation.

Afin de fournir ces services à faible coût, il faut des économies d'échelle à la largeur du monde afin de pouvoir accéder à ces services partout et au moment où ils sont requis. Si vous considérez l'équation offre et demande, il importe que les entreprises canadiennes désireuses de se lancer dans ce domaine disposent du plus gros auditoire possible.

Malheureusement, les entreprises canadiennes sont réticentes à occuper le nuage. Un sondage récent d'Angus Reid indique que seuls 47 p. 100 des entreprises canadiennes utilisent les services dématérialisés, comparé à 70 p. 100 des américaines et 68 p. 100 des britanniques. Nous entendons parler de marchés émergents où les entrepreneurs utilisent exclusivement l'informatique en nuage au lieu d'investir dans une infrastructure propre. Ils mettent tout leur

argent dans cette innovation. La prestation des services en nuage permet aux entrepreneurs et aux innovateurs de se concentrer sur les innovations et contourner ce coût irrécupérable.

Il règne malheureusement de nombreuses perceptions erronées du recours à l'informatique en nuage. En janvier 2010, le comité trilatéral sur les flux de données transfrontaliers a signalé que des organisations laissaient passer des opportunités parce qu'elles n'étaient pas sûres des cadres réglementaires et légaux qui s'appliquent à elles et étaient de ce fait inquiètes et réticentes à mettre ces possibilités à profit.

Sur le plan des services, les gens regardent souvent vers le Canada et disent que c'est un pays froid avec beaucoup d'énergie verte et beaucoup d'espace. Pourquoi des centres de données ne sont-ils pas situés ici?

• (1555)

Vous vous souviendrez que j'ai mentionné qu'il s'agit là d'une activité tributaire des économies d'échelle et qui doit s'adresser à la plus large population possible. Si vous ne pouvez servir le monde à partir de vos centres de données, vous n'allez pas pouvoir réaliser ces économies d'échelle. On constate donc que les cadres juridiques en place dans le monde entravent cette adoption et cette occasion de projeter ce savoir-faire canadien dans le monde.

Puisque l'économie du cybercommerce est une affaire d'échelle, il nous faut réellement revoir les cadres stratégiques qui sous-tendent l'envergure de cette activité.

On a mentionné tout à l'heure, à propos de « l'Internet des choses », que le nuage représente une tendance transformationnelle. L'autre tendance est cette large variété d'appareils connectés. Il existe des appareils dans le domaine de la santé — notamment des glucomètres, des débitmètres pour débit de pointe, des balances — qui changent la façon dont nous soignons les Canadiens, modifiant cette équation et ce débat sur la prestation des soins de santé.

Avec les maisons connectées, les compteurs intelligents et les appareils ménagers intelligents, nous pouvons non seulement gérer notre consommation d'énergie, mais également savoir quels produits d'épicerie nous devons acheter.

Les véhicules intelligents et les projets de véhicule connectés en cours de réalisation dans la plupart des corridors intelligents de la province permettent de prévenir les accidents par le recours à ces technologies intelligentes et au nuage, et aussi de rationaliser les flux logistiques des marchandises importées d'outre-mer et transportées à travers l'Amérique du Nord.

Lorsque nous regardons les manières dont ces différents dispositifs sont reliés entre eux et recherchons différents canaux de télécommunications, nous discernons de grandes opportunités. Les espaces blancs et les réseaux de télévision analogiques promettent d'inventer tout un nouveau marché pour les techniques de mise en communication de ces dispositifs et de partage de l'information entre eux.

L'histoire démontre que l'innovation adjacente est peut-être la façon dont les inventeurs trouvent de nouvelles idées, en prenant quelque chose qu'ils connaissent déjà bien et en la reliant avec une autre idée intelligente. Donc, à l'heure où il convient de réinventer l'économie numérique canadienne, nous devrions passer en revue tous les segments de l'excellence canadienne et chercher à les prolonger en mobilisant le potentiel de la technologie.

Là-dessus, je vous remercie.

Le président: Merci beaucoup, monsieur Weigelt.

Nous allons maintenant ouvrir notre premier tour de questions de sept minutes et donner la parole à M. Lake.

M. Mike Lake (Edmonton—Mill Woods—Beaumont, PCC): Je pourrais consacrer mes sept minutes rien qu'à vous écouter nous en dire plus sur les possibilités qui s'ouvrent.

Monsieur Cochrane, vous n'avez pas eu tout à fait l'occasion de terminer vos remarques liminaires. Aimerez-vous ajouter quelque chose?

M. Ken Cochrane: Non. J'ai préparé un exposé plutôt fouillé en raison de la nature des études, et je suis donc passé à travers rapidement. Mais ce que je voulais réellement faire, c'était mettre l'accent sur la fin, les trois aspects dont nous pensons qu'ils exigent une attention réelle.

Comme les autres intervenants l'ont dit, au bout du compte, il importe réellement que toute l'économie tourne rond — et les paiements sont un élément clé de la circulation de l'argent et de la circulation de l'information. La circulation de l'argent et des biens échangés est un ingrédient clé, et je pense donc que cet environnement doit être façonné de manière à fonctionner sans aucun heurt avec une collaboration étroite entre les parties.

M. Mike Lake: D'accord.

Il y a tellement d'aspects différents à explorer, sur la base des déclarations liminaires. Mais je vais m'en tenir à vous, monsieur Cochrane.

Vous avez dit que le Canada n'est pas en tête du mouvement. Il semble que nous suivions de près, absorbant la technologie que d'autres pays ont mise au point. À cet égard, deux choses m'intriguent.

Premièrement, pourquoi ne sommes-nous pas en tête? Est-ce dû seulement à la taille de nos marchés, par exemple, ou de l'importance de la population? Peut-être est-il plus facile de mener dans des régions où la population est plus nombreuse?

Et voici la deuxième partie de la question. Dans le cas des pays qui sont en pointe, est-ce que les problèmes de sécurité rencontrés ont été résolus avant que nous ayons l'occasion d'adopter la technologie? Autrement dit, y a-t-il un avantage à se situer juste derrière?

M. Ken Cochrane: Je pense que ce sont là deux très bonnes questions.

Si vous considérez le Canada au cours des 10 dernières années, nous avons effectué des investissements majeurs dans l'infrastructure, des investissements majeurs dans l'accessibilité de l'Internet. Comme mon co-intervenant Bernard Lord l'a dit, je crois que plus de 90 p. 100 des Canadiens ont accès aux services Internet haute vitesse.

Si vous nous comparez à d'autres pays, vous verrez que le Canada a une infrastructure très solide qui permet aux gens de faire du commerce électronique depuis chez eux et leur lieu de travail très efficacement. Aussi, les appareils mobiles n'ont pas été utilisés autant pour le commerce ces dernières années.

Je sais que je peux rentrer chez moi et effectuer mes opérations bancaires avec grande facilité à la maison, sans guère de difficulté. Avec la technologie des cartes à puce et celle des cartes de débit en place au Canada depuis belle lurette, j'ai pu utiliser depuis longtemps une carte magnétique pour effectuer ces paiements. Nous avons une infrastructure très solide et stable qui le permet.

Mais c'est maintenant une entrave et nous sommes pris avec notre infrastructure existante. C'est perturbateur. Nous regardons ainsi les

autres pays adopter très rapidement la technologie mobile, alors que les Canadiens sont toujours rassurés par le fait qu'ils ont les capacités dont ils ont besoin au bout des doigts. C'est pourquoi, lorsque vous demandez aux dirigeants ce qui pourrait amener les Canadiens à changer leurs habitudes, ils disent que les moyens nouveaux doivent être réellement faciles — encore plus faciles que l'utilisation aujourd'hui de la carte de débit.

Nous nous situons donc dans un espace différent de celui que nous voyons en Europe, et certainement différent de l'Asie, de ce point de vue.

● (1600)

M. Mike Lake: Je vais passer à John un instant. Plusieurs témoins ont parlé du nuage, mais vous avez indiqué que les Canadiens sont réticents à l'adopter. Personnellement, je peux comprendre cela. Je songe à toutes les photos de famille, les vidéos et ce genre de choses, qui occupent beaucoup de place dans mon ordinateur. Il serait plus facile de stocker ces choses quelque part dans le nuage, mais je ne sais pas où il se trouve, et je suis réticent à envoyer mes vidéos personnelles Dieu sait où.

Mais il me semble que ces mêmes hésitations et d'autres du même genre ouvrent une grande opportunité aux sociétés informatiques canadiennes, du fait du problème de la confiance. Il me semble que le Canada devrait disposer d'un énorme avantage du fait de notre marque de commerce et de la foi qu'ont les consommateurs en notre capacité de sécuriser ces données, si nous avons chez nous ces centres de données.

Ai-je raison de le penser? Si oui, pourriez-vous nous expliquer un peu plus avant ce qu'il faudrait faire pour construire ce marché?

M. John Weigelt: Certainement.

Au sujet de la première question, celle de la confiance du consommateur, tant les entreprises que les consommateurs nous disent qu'ils ont besoin d'être rassurés au sujet des services en nuage. Leur fournisseur de services doit pouvoir leur garantir que les images sont bien là, que le contenu sera bien là lorsqu'ils en ont besoin et qu'il est à l'abri.

C'est un peu paradoxal lorsqu'on commence à passer en revue les différents services et que l'on demande aux gens: « Est-ce que la protection de vos renseignements personnels vous inquiète? » et ils répondent « Oui ». « Connaissez-vous l'emplacement de vos fournisseurs de services? », et ils répondent que non. Alors comment concilier ce type de réponse de la part d'une personne et comment déterminez-vous combien de risque elle veut accepter, et les dispositifs de protection mis en place? C'est une question de protection car légalement rien n'interdit les déplacements.

Je pense que lorsqu'on considère l'aspect économique, il y a des entraves qui tiennent à l'accès à l'information et aux données circulant dans le cyberspace. Par exemple, la législation antiterroriste au Canada, aux États-Unis et même au Royaume-Uni, toutes imposent l'accessibilité des données intéressant la sécurité nationale. Aussi, lorsque vous cherchez à établir l'une de ces capacités dans votre région, les gens d'en dehors de la région vont craindre que les gouvernements locaux puissent accéder à leurs données en ayant recours à l'une de ces procédures d'accès légal.

J'ai eu des entretiens avec des entreprises étrangères cherchant elles-mêmes à devenir des chefs de file mondiaux de la fourniture de services en nuage, et ils s'intéressent de très près à la législation locale. Ils demandent: « En quoi votre législation relative à la protection des renseignements personnels a-t-elle attiré des emplois ou des entreprises dans votre région? » Malheureusement, il n'existe pas de statistiques sur l'effet de la LRPDE ou de la Loi sur la protection des renseignements personnels sur les décisions d'implantation d'entreprises dans la région.

M. Mike Lake: Excellent. Je reviendrai peut-être là-dessus plus tard.

Monsieur Paterson, j'ai un commentaire rapide. Vos quatre recommandations au gouvernement ressemblent de très près à celles du rapport du comité Jenkins. Je ne sais si vous avez eu l'occasion de le lire, mais si oui, qu'en pensez-vous?

M. Chris Paterson: J'ai eu l'occasion de le parcourir, d'aussi près que n'importe qui. C'est un rapport assez volumineux. Mon observation à ce stade est que c'est un réellement bon début. Je crois qu'il reconnaît qu'il faut faire beaucoup plus pour stimuler l'investissement et l'innovation. Je crois qu'il reconnaît que, comme moyen d'action gouvernementale, les autres pays optent pour l'investissement direct par opposition aux mesures incitatives.

Étant donné qu'un doute plane sur notre capacité d'innovation, il y a peut-être là quelque chose à retenir. Il met beaucoup l'accent sur la question des petites et moyennes entreprises. Nous sommes tout à fait du même avis. En tant que l'une des plus grosses sociétés canadiennes et, franchement, celle qui fait le plus de recherche, nous continuerons à discuter de la manière d'amener au Canada des investissements de très grande envergure dans la R-D.

Je suis intrigué par les remarques concernant le Conseil national de recherche. Peut-être...

• (1605)

Le président: Merci, monsieur Paterson. Je suis désolé, mais je dois être équitable envers tous les membres et nous devons respecter les limites de temps.

Nous allons passer à M. Thibeault, pour sept minutes.

M. Glenn Thibeault (Sudbury, NPD): Merci, monsieur le président.

Je me fais l'écho des propos de mon collègue, M. Lake. Il est excellent de vous avoir tous les quatre ici aujourd'hui pour parler d'un sujet aussi important.

Chacun de vous a parlé de l'importance de la technologie. Nous regardons en quoi la technologie rend nos vies plus faciles. Si l'on considère les systèmes mis en place pour faciliter nos vies, on constate qu'ils deviennent de plus en plus complexes. À plusieurs reprises j'ai entendu dire que nous sommes proches d'un point de bascule. Nous sommes très proches de ce point où le commerce électronique et les paiements mobiles vont basculer, et ce phénomène va se faire sentir dans tout le pays. Quel que soit le facteur qui amènera les Canadiens à utiliser les paiements mobiles et le commerce électronique, c'est passionnant. Mais, dans le même temps, nous allons aussi devoir nous pencher sur ces systèmes. Que faisons-nous pour protéger les consommateurs? Que faisons-nous pour protéger les petites et moyennes entreprises, surtout sur le plan de la réglementation dont il a été question?

Plus précisément, j'aimerais parler de la question des frais d'interchange sur les cartes de crédit. Nous avons mené une étude au Comité de l'industrie lors de la dernière législature où l'on a vu le poids que faisaient peser ces frais d'interchange sur les petites et

moyennes entreprises. Si maintenant les téléphones intelligents et Google Wallet, par exemple, utilisent MasterCard et Visa... Nous savons tous qu'il y a un problème de littératie financière, et s'il va se conjuguer avec un problème de littératie numérique... Certains d'entre nous ne savent toujours pas comment empêcher l'horloge de clignoter sur le magnétoscope. Il faut instruire les gens.

Je plaisante sur le sujet, mais je vais peut-être commencer par vous, monsieur Cochrane, avec cette question. Faisons-nous assez sur le plan du commerce électronique et des paiements mobiles pour protéger les consommateurs? Je n'en dis pas plus et nous verrons ce que vous avez à répondre.

M. Ken Cochrane: J'attire votre attention sur le travail accompli par le groupe de travail sur les paiements mis sur pied pour le ministre des Finances. Je ne le connais pas intimement, mais je crois savoir que ce groupe va formuler maintes recommandations similaires aux nôtres. Il se pose à cet égard un large éventail d'enjeux stratégiques potentiels.

À bien des égards, si vous regardez certaines des protections aujourd'hui... Dans le monde physique, vous pouvez perdre très facilement quelque chose; vous pouvez perdre votre portefeuille. Je sais que dans le monde électronique, si je prends cette appareil-ci et veut le protéger correctement, il renferme à peu près les mêmes renseignements que mon portefeuille, mais je peux le couper. Je peux appeler Rogers et leur demander de le désactiver immédiatement. Ainsi, en un sens, la technologie nous donne potentiellement une meilleure protection que celle que nous avons aujourd'hui dans l'espace physique.

Comme vous le faites remarquer, lorsqu'on parle de paiements mobiles, il n'y a pas que le paiement qui est capté. Alors que ces paiements étaient effectués dans le passé au moyen de cartes de crédit ou d'espèces, ils peuvent maintenant être captés au niveau du détaillant. Une opération au comptant sera effectuée par un appareil mobile, ce qui donne accès à plus de renseignements sur le comportement d'un client. Il importe donc d'avoir des règlements. Et je crois que nous les avons probablement, mais il faut que ce soit clair aux yeux de tous, y compris des consommateurs — c'est pourquoi nous parlons d'éducation — que lorsqu'ils tapent sur leur appareil mobile pour régler un achat de 30 \$, 40 \$ ou 50 \$, le détaillant saura quel type d'opération vous effectuez à cet endroit.

Certains garde-fous doivent être mis en place. L'éducation joue un grand rôle.

• (1610)

M. Glenn Thibeault: Excellent.

Monsieur Lord, rectifiez si je me trompe, mais je crois que c'est vous qui avez dit que Google Wallet sera introduit au Canada en 2012 et qu'il se généraliserait en l'espace de quatre ans. Vous tiriez cela de l'étude de KPMG.

Pourriez-vous nous parler de l'infrastructure sans fil actuelle? Est-elle suffisamment avancée pour permettre le paiement aux points de vente par téléphone cellulaires ou téléphone intelligent? Devrions-nous examiner cela sans attendre?

M. Bernard Lord: Nous avons une infrastructure très robuste au Canada, mais nous avons aussi une expansion étonnante de la demande. Les Canadiens adoptent la technologie à un rythme sans précédent. J'ai mentionné dans mon exposé que certains de nos réseaux croissent à raison de 5 p. 100 par semaine. C'est dû à la demande. L'un de nos réseaux au Canada connaît le taux de pénétration des téléphones intelligents le plus important du monde. Les Canadiens sont en tête de l'adoption des tablettes.

Donc l'appétit pour la technologie, la technologie mobile, la technologie sans fil, est certainement présent. Et les Canadiens, d'après ce que je peux prédire pour les quelques années qui viennent, en voudront plus encore. Donc la pression qui va s'exercer sur nos réseaux tiendra au fait que nous allons épuiser le spectre. Il nous faut plus de spectre. S'il est une chose que j'aimerais voir faire les responsables gouvernementaux, ce serait d'annoncer un plan pluriannuel d'ouverture de fréquences pour cette industrie et tous les usages que nous voulons. Que ce soit pour le commerce, la culture, les loisirs, les paiements et tout ce que vous voudrez, il nous faut des fréquences pour répondre à la demande.

Un autre ingrédient crucial pour que tous ces réseaux fonctionnent, comme mes collègues ou co-intervenants le disent, c'est l'informatique en nuage. Les Canadiens voudront l'informatique en nuage mobile, et pas seulement dans leur bureau ou à la maison. Pour répondre à cette demande, ils auront besoin non seulement de fréquences mais aussi d'antennes. Cela suppose que nous puissions ériger les antennes afin de construire les réseaux nécessaires pour satisfaire cette demande.

M. Glenn Thibeault: Il semble que les capacités existent. Il nous faut les ajuster un peu.

Mais en ce qui concerne les paiements mobiles, existe-t-il des lignes directrices que vos membres suivent en vue du déploiement des paiements mobiles? Travaillez-vous là-dessus?

M. Bernard Lord: Il existe des normes. Il existe différentes normes pour différentes technologies. Comme je l'ai mentionné aujourd'hui, en matière de paiement mobile, il existe plusieurs technologies. Différents partenariats sont conclus entre certains de nos membres et d'autres sociétés pour permettre aux Canadiens d'utiliser les technologies, qu'il s'agisse des portefeuilles mobiles, des paiements mobiles ou du cybercommerce. Le cybercommerce que les Canadiens font sur leur ordinateur de table, ils veulent pouvoir le faire aussi sur leurs téléphones mobiles. La technologie existe. Mais lorsque vous parlez de communications en champ proche, cela se met en place en ce moment.

J'aimerais juste revenir sur une remarque que vous avez faite. Vous dites que certains d'entre nous ne savent toujours pas programmer l'horloge sur leur magnétoscope. Il existe encore toute une génération qui ne sait pas ce qu'est un magnétoscope. Lorsqu'on parle de taux d'adoption, c'est ce que nous constatons. Nous avons effectué certaines études. Il y a une grosse différence entre ceux âgés de 15 à 35 ans et ceux de plus de 35 ans. Les premiers veulent pouvoir tout faire au moyen de cet appareil. Et les plus de 35 ans, comme pour beaucoup d'autres choses dans la vie, tendent à être un peu plus prudents. Ils ont pris l'habitude d'employer la carte avec la bande magnétique. Ils l'utilisent depuis des années et cela fonctionne bien. Ils lui font confiance. Les jeunes ouvrent les bras aux nouvelles technologies. Il y a donc non seulement un fossé numérique mais il y a aussi en quelque sorte un fossé générationnel. C'est ce qui ressort des recherches que nous avons menées.

Le président: Merci beaucoup, monsieur Lord. Je dois reconnaître l'existence d'un fossé aujourd'hui.

Nous passons à M. McColeman, pour sept minutes.

M. Phil McColeman (Brant, PCC): Merci, monsieur le président.

Je remercie, moi aussi, les témoins de leur présence.

Je veux adresser ma première question à M. Paterson. Il s'agit réellement de ce que vous avez dit au sujet du développement de

l'information intelligente pour obtenir un avantage économique. J'aimerais que vous nous en disiez un peu plus à ce sujet.

Vous avez dit que les pouvoirs publics doivent adopter un programme d'action pour un commerce plus intelligent. Conceptuellement, je me dis que cela dépasse largement le cybercommerce. Peut-être que cela dépasse largement l'avenir que nous pouvons concevoir actuellement lorsque nous réfléchissons à nos politiques et règlements. Je me demande vers quoi cela nous mène, au lieu de parler seulement des paiements électroniques et des prochaines possibilités pratiques. Ai-je raison de penser, conceptuellement, c'est un sujet beaucoup plus vaste que celui que nous sommes en train d'étudier?

• (1615)

M. Chris Paterson: Je le crois. Il y a plusieurs points clés à considérer. Le premier est qu'IBM, avec son Unité de renseignement économique, a entrepris des études depuis 2000 qui classent les pays en fonction de leur préparation au monde électronique. La dernière étude a été achevée en 2010 et une conclusion majeure est que les 70 pays examinés ont atteint sous une forme ou une autre un certain état de préparation électronique.

On s'accorde très largement à dire qu'il faut investir lourdement dans l'infrastructure de connectivité fondamentale, qu'il faut encourager les entreprises et les consommateurs à l'utiliser et un environnement politique propice. Il existe un écart, mais il rétrécit et va rétrécissant.

La question est donc de savoir comment définir un avantage lorsque ce qui était précédemment considéré comme un avantage est devenu quelque peu banalisé. Bien sûr, je me réfère à tout ce que je viens de mentionner.

Le problème devant lequel nous nous trouvons, de ce fait, combiné au seul fait que la technologie réduit les coûts, est que tout et n'importe quoi peut être connecté. Il existe aujourd'hui dans le monde 30 milliards d'étiquettes d'identification par radiofréquence qui relient les voitures aux fabricants, les rivières aux administrations de conservation, et ainsi de suite. Comment traiter la masse de données produites chaque jour, qui équivaut à plus de huit fois le fonds de l'U.S. Library of Congress?

Au sujet de votre remarque sur les paiements mobiles, il importe de voir que la mobilité ne concerne pas que le commerce lui-même, mais aussi l'échange d'informations entre un produit et un consommateur, un consommateur et d'autres consommateurs pour déterminer ce qu'il convient d'acheter. Quatre personnes sur 10 utilisent un appareil mobile dans un magasin pour décider d'acheter ou non, et pour cela ils communiquent par Facebook ou quelque autre média pour prendre la décision.

Aussi, un responsable d'entreprise sur trois estime qu'il fonctionne avec des angles morts; 83 p. 100 des chefs de direction font de l'analytique une priorité afin de mieux maîtriser l'information qui déferle autour de leur entreprise, de leur produit, de leur marché et de leur chaîne d'approvisionnement.

Tout revient donc à ceci: la connectivité est partout. C'est un environnement permissif. La question est de savoir comment obtenir un avantage, et il proviendra de connaissances supérieures au sujet des produits, des procédés et des marchés, et l'acquisition de cette connaissance devient le fondement de l'entreprise intelligente.

M. Phil McColeman: M'adressant et à vous et à John, concrètement, nous avons essayé d'instaurer au Canada un environnement à faible imposition pour les investissements dans la recherche et le développement. Vos sociétés ont réalisé d'énormes investissements dans ce domaine. Est-ce que cela aide vos entreprises?

À titre de corollaire à cette remarque, est-ce que vos sociétés travaillent avec des établissements postsecondaires et les innovateurs à ce niveau pour mettre à profit ces synergies en vue de la commercialisation de ce qui s'invente dans les laboratoires?

M. Chris Paterson: La réponse à votre première question concernant la fiscalité réduite est que, bien entendu, celle-ci est utile. Mais je pense que John conviendra que l'avantage comparatif de la R-D est réellement défini par le coût des intrants, soit le coût de l'acquisition, du perfectionnement et de la fixation d'employés hautement compétents. Le Canada se place bien sur ce plan, mais pourrait faire mieux. Nous sommes dans un état de concurrence constante à cet égard.

Comment donc exploiter les avantages que nous possédons? Vous avez évoqué les relations avec les universités. Sans aucun doute, le modèle de recherche d'IBM — dont nous sommes fiers de dire qu'il est l'un des plus développés du monde, pour une bonne raison — est en train d'évoluer par rapport à certains des enjeux dont nous parlons aujourd'hui. Il se transforme presque d'une recherche en laboratoire en une recherche en dehors du laboratoire, de laboratoire en laboratoire, et il concentre la recherche sur la nature du problème. Autrement dit, que cherchons-nous à résoudre? Et il va chercher la solution au problème là où, dans le monde, se trouvent les meilleurs et les plus intelligents.

Encore une fois, l'écart rétrécit de façon incroyable. Sur nombre de ces sujets, nous avons des centres de recherche au Brésil, en Chine, et aussi ici. Nous soutenons la concurrence, mais l'écart rétrécit et c'est un défi.

Je m'en tiendrai là.

• (1620)

Le président: Merci, monsieur Paterson. C'est tout le temps que nous avons pour cette rotation.

Nous passons à M. Regan.

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

Monsieur Weigelt, bien que je meurs d'envie de demander ce qu'il advient des ventes de Microsoft Office lorsque les gens migrent vers le nuage, je ne le ferai pas, car je n'ai pas le temps aujourd'hui.

Vous avez dit que les cadres juridiques entravent le développement du cybercommerce et qu'il faut des cadres stratégiques propices aux économies d'échelle. M. Lord vous a donné une liste de mesures gouvernementales dont l'industrie a besoin pour soutenir et encourager les investissements futurs, assurer une meilleure visibilité, autoriser la planification à long terme de l'accès et de la distribution des fréquences et l'accès en temps opportun aux sites d'antenne.

Monsieur Weigelt et monsieur Lord, quels sont les obstacles juridiques qui entravent le développement du cybercommerce au Canada? Quels autres problèmes ralentissent le Canada? Que devraient faire les pouvoirs publics pour les résoudre?

M. John Weigelt: C'est une question que je rencontre chaque jour lorsque je parle aux entrepreneurs et innovateurs à travers le Canada, à savoir comment peuvent-ils mobiliser les capacités technologi-

ques? Malheureusement, il règne beaucoup de confusion. Les entreprises canadiennes, dont 80 p. 100 sont de taille petite et moyenne, sont résolues à innover. La technologie est l'une des choses dont elles ont besoin pour survivre, mais elles ne possèdent réellement pas les compétences fondamentales dans ce domaine. Elles veulent que leurs services de base fonctionnent bien, mais ce n'est pas leur activité primaire. Elles veulent que les choses soient simples et elles ne veulent pas s'enliser dans un marécage juridique. Dès qu'il se pose une question de conformité, une question de légalité, elles vont typiquement jeter l'éponge et s'en tenir à ce qui a fait ses preuves.

Il existe une loi de protection des renseignements privés en Colombie-Britannique, la Freedom of Information and Protection of Privacy Act, qui dit que les données détenues par le gouvernement ne devraient pas sortir du Canada sans le consentement des personnes concernées. Ce n'est pas une interdiction totale, mais vous devez mettre en place certains garde-fous si vous manipulez des renseignements gouvernementaux. Étonnamment, un certain nombre d'organisations en Colombie-Britannique et au Canada croient que cette législation s'applique à eux. Voilà donc le premier défi, simplement énoncer de manière claire et concise ce qui s'applique aux entreprises privées. Il existe des dispositifs de protection appropriés que vous pouvez employer.

Ensuite vous tombez dans ce que j'appelle les scénarios de type Hollywood. Les gens vont imaginer toutes ces choses terribles qui pourraient arriver. Ces scénarios sont presque l'équivalent d'un roman policier de Hollywood, faisant presque penser que des bandits vont arriver par hélicoptère et s'emparer de vous. Il s'agit de surmonter les perceptions erronées quant aux choix possibles, quant aux emplacements des centres de données hôtes, de voir ce qui est disponible localement, et de déterminer quelles mesures de protection des données doivent être mises en place. Dans la plupart des cas, lorsque vous travaillez avec des fournisseurs de services professionnels, la sécurité et la protection des renseignements personnels sont bien assurées, mais il règne une confusion sur le marché qui fait hésiter les gens.

En outre, certaines organisations, par crainte ou incertitude, vont dire que l'information ne doit pas sortir de la région. Elles craignent de ne pas pouvoir bénéficier des économies d'échelle qui réduisent les coûts et, en bout de chaîne, de ne pas pouvoir facturer leurs services plus cher aux petites entreprises.

M. Bernard Lord: Il y a plusieurs exemples. J'en citerai un, la législation anti-pourriel. Selon les règlements d'application qui seront adoptés, la législation anti-pourriel pourrait paralyser les entreprises et entraver le commerce mobile au Canada. Je pense que tout le monde conviendra que nous sommes tous contre l'anti-pourriel...

• (1625)

L'hon. Geoff Regan: Contre les pourriels, voulez-vous dire.

M. Bernard Lord: Oui, merci. Nous sommes tous contre le pourriel. Mais la manière de le définir et de le réglementer peut avoir des conséquences imprévues.

Les législateurs peuvent adopter des mesures qui sont bonnes en apparence, mais les conséquences peuvent être différentes. Certaines entreprises communiquent directement avec les consommateurs au moyen de messages textes de 140 caractères. Vous pouvez dire beaucoup de choses avec 140 caractères, mais pas tout.

C'est juste l'une de nos préoccupations. Nous ne sommes pas les seuls. Plusieurs groupes du pays s'inquiètent du règlement d'application de la loi anti-pourriel qui sera promulgué. Nous espérons qu'Industrie Canada, grâce à ses consultations, réalisera qu'il lui faut examiner de très près le contenu de ce règlement.

Ce n'est qu'un exemple.

L'hon. Geoff Regan: Merci.

Peut-être, à l'occasion des autres questions que j'ai pour vous, monsieur Cochrane et monsieur Paterson, pourriez-vous également dire un mot des obstacles juridiques que vous voyez.

Premièrement, monsieur Paterson, nous avons constaté au Canada une adoption très rapide des cartes de débit, beaucoup plus rapide et plus large qu'aux États-Unis. Il serait intéressant de savoir si nous accusons déjà un retard sur le plan de l'adoption du cybercommerce...? Adopterons-nous plus vite que les États-Unis des nouveautés telles que le portefeuille mobile? Ce sont des questions intéressantes.

Par ailleurs, l'une des formules que vous avez employées était que le cybercommerce transforme les données en information utile. Je crois que c'est justement la crainte que nourrissent beaucoup de consommateurs. Par exemple, je ne sais plus qui l'a mentionné, mais sur votre téléphone intelligent, en sus du numéro de votre compte bancaire ou de votre carte de crédit, vous allez avoir d'autres renseignements, tels que votre numéro de permis. J'ai mentionné plusieurs comptes, car vous aurez probablement plus d'un compte, car je ne puis imaginer que la technologie ne sera pas conçue pour traiter plusieurs cartes de crédit ou comptes bancaires sur le même téléphone.

Nous savons, bien entendu, et nous l'avons vu encore cette année, que de grosses sociétés ont vu leur système informatique piraté et des renseignements personnels sur les Canadiens volés. Comment rassurer les Canadiens afin que le cybercommerce puisse avancer? Comment rassurer les Canadiens quant à la sécurité de ces systèmes?

M. Chris Paterson: Eh bien, en premier lieu et surtout, en ce qui concerne notre société, la moitié de notre recherche est consacrée au domaine général des logiciels et à ces questions mêmes.

Deuxièmement, il y a probablement quelques divergences autour de la table, mais je crois que pour l'essentiel nous admettons tous que le régime de protection de la vie privée au Canada — celui du gouvernement fédéral — est progressiste et axé sur la protection du consommateur. Il est impensable que les entreprises ne s'y conforment pas.

Les modifications récemment déposées à la Chambre des communes mettent l'accent sur les problèmes tels que les atteintes à la sécurité, etc. et...

Le président: Désolé de vous interrompre, mais le temps est écoulé. Je peux peut-être vous accorder quelques instants plus tard pour vous permettre d'essayer de finir de répondre.

Nous sommes arrivés à la fin du premier tour. Nous allons passer des questions de sept minutes à notre tour des questions de cinq minutes.

Monsieur Richardson, s'il vous plaît.

M. Lee Richardson (Calgary-Centre, PCC): Merci, monsieur le président.

Merci à tous d'être venus. Ceci est fascinant. Tout bouge si vite.

J'aurais une question générale, je suppose, quant à savoir comment les gouvernements, tout comme les consommateurs et tout comme

les entreprises, comme les vôtres, s'adaptent au changement et au progrès rapide et constant dans ce secteur.

Je pense que le représentant de KPMG a mentionné la notion des innovateurs par opposition aux suiveurs. Je pense qu'en tant que consommateurs nous comptons sur des lois pour régir les pratiques ou les politiques en matière de fiscalité, et c'est ce que l'actuel gouvernement est en train de s'efforcer de proposer. À quel moment intervenez-vous? À quel moment tirez-vous profit de la situation actuelle, au lieu d'attendre de voir de quelle façon elle va évoluer? Il ne semble pas que cela s'arrête jamais. À quel moment intervenons-nous, et comment devons-nous...?

J'imagine que ce que je recherche ce sont quelques idées en la matière. Où devons-nous tracer la ligne? Nous traitons aujourd'hui de questions qui n'avaient même pas été envisagées il y a de cela une ou deux années pour ce qui est de réglementer l'industrie, de protéger les consommateurs et d'orienter les politiques fiscales — aspects dont je suis certain que M. Regan était tout juste sur le point d'aborder, comme par exemple le téléchargement de musique par opposition à l'imposition de taxes sur les CD.

Où les gouvernements doivent-ils intervenir et où devons-nous tracer la ligne? Devons-nous établir des politiques vous disant que vous allez devoir inscrire vos progrès futurs à l'intérieur de tel et tel paramètres, ou bien devons-nous attendre de voir ce que vous allez faire, pour agir ensuite après coup?

• (1630)

M. Bernard Lord: Je serais prêt à me porter volontaire pour répondre, car j'estime que ce sont là des questions intéressantes. Ce sont les questions les plus difficiles auxquelles répondre pour les décideurs.

Le seul conseil que je pourrais donner en la matière est qu'en tant que législateurs, vous ne pouvez pas essayer de légiférer dans ce domaine en regardant dans le rétroviseur. Du fait de la très rapide évolution que l'on sait, vous ne pouvez pas, alors que vous roulez le long de cette autoroute du changement, regarder dans le rétroviseur pour voir ce que vous venez de traverser et dire « Oh, réglementons cela ». La difficulté est qu'il est toujours difficile de prédire ce qui s'en vient. Et, vu la vitesse à laquelle les gouvernements travaillent, de manière générale, pour ce qui est de l'adoption de lois et de la tenue de débats dans une société libre et démocratique, cela demande du temps. Ce temps peut être un problème, ainsi qu'une entrave à l'innovation.

C'est ainsi que je pense qu'une règle générale devrait être de ne pas créer plus d'obstacles qu'il n'en faut et d'essayer de maintenir cet équilibre grâce auquel amener un environnement tel que les gens puissent innover et créer de la richesse, tout en protégeant les consommateurs et la vie privée des Canadiens. C'est lorsqu'on érige un trop grand nombre d'obstacles en tentant de protéger un trop grand nombre de choses que l'on risque vraiment selon moi de prendre du retard.

Nous ne sommes pas en train de prendre du retard en ce moment. Il y a des aspects pour lesquels nous sommes en avance, et d'autres pour lesquels nous sommes peut-être en deuxième place. Nous ne sommes pas un pays qui est en train de prendre du retard, loin de là, mais il nous faut veiller à ne pas ériger de barrières qui nous placent dans une situation dans laquelle nous prendrons du retard.

Le contexte démographique joue lui aussi un rôle majeur dans tout, lorsqu'on parle de politique publique. Le fait que nous ayons une population vieillissante est tel — et nous vivons cette situation pendant encore un moment, et ce non seulement dans le domaine des soins de santé, mais dans d'autres secteurs également — que nous adopterons peut-être plus lentement les nouvelles technologies, du simple fait que la population soit plus âgée. Mais si vous regardez notre population plus jeune et la vitesse à laquelle elle adopte la technologie, vous constaterez qu'elle l'adopte au moins aussi rapidement, sinon plus rapidement, que n'importe qui dans le monde. Lorsque nous regardons le Canada dans son entier, il nous faut bien veiller à ne pas mettre tout le monde dans le même panier. Il y a des segments de la population canadienne qui adoptent la technologie aussi rapidement, voire plus rapidement, que quiconque au monde.

M. Ken Cochrane: Je pense moi aussi que vous posez une excellente question, qui n'occupe pas seulement les législateurs, mais nous tous, pour ce qui est de savoir combien de règles et combien de cadres nous voulons pour pouvoir fonctionner.

Voici comment je vois les choses: en bout de ligne, dans cet espace dont nous parlons — cyberaffaires, cybercommerce, l'économie numérique —, il intervient un certain nombre de choses tout à fait fondamentales. Il y a, par exemple, la protection de la vie privée. Il y a également la sécurité de l'information, ainsi que l'identité, s'agissant de savoir avec qui vous interagissez, d'être confiant que vous êtes bien en communication avec la personne ou le service que vous croyez. Il y a quantité de choses que nous pouvons faire pour appliquer les bonnes pratiques, afin de veiller à ce que soit en place un bon système d'identité: que les gens soient enregistrés, que nous sachions qui ils sont, que nous ayons les bons dispositifs pour être bien certains qu'ils sont qui ils disent être.

Au bout du compte, ce qu'il nous faut faire, c'est assurer entre nous une collaboration suffisante pour nous doter d'un ensemble de règles avec lequel nous puissions tous travailler et tel que cela établira la confiance. Je pense que c'est le modèle de confiance qui ouvrira la voie au commerce électronique. Oubliez les paiements numériques et les paiements mobiles. Dans tout ce mouvement d'information, avec un niveau de confiance élevé, c'est ce modèle de confiance qui en est au coeur — pour moi en tout cas. Je pense que cela est au coeur de ce que nombre d'entre nous avons dit.

Le président: Merci, monsieur Cochrane.

Il nous faudra conclure sur la confiance, ce qui est un bon endroit où arrêter l'échange.

[Français]

Nous allons maintenant passer à Mme LeBlanc.

Vous disposez de cinq minutes.

Mme Hélène LeBlanc (LaSalle—Émard, NPD): Je vous remercie pour ces présentations; elles sont grandement appréciées.

Récemment, un rapport sur la recherche-développement réalisé par un groupe d'experts a été publié. On y recommande que le programme de crédit d'impôt pour ce qu'on appelle communément la RS&DE soit réformé de façon à ce qu'il s'applique uniquement aux dépenses de main-d'oeuvre. Je crois que vous avez déjà abordé cette question, monsieur Paterson. D'autres invités voudront peut-être ajouter quelque chose.

Est-ce que le gouvernement doit faire davantage en vue de créer des programmes destinés à soutenir l'instauration de nouvelles technologies d'information et de communication pour les PME? Vous avez mentionné que les consommateurs étaient nombreux à

adopter ces nouvelles technologies dans le domaine du commerce, mais que les petites et moyennes entreprises semblaient avoir de la difficulté à garder le rythme pour bénéficier de ce grand marché.

Est-ce que le gouvernement, dans le cadre de ses programmes d'aide aux petites et moyennes entreprises, pourrait inciter ces dernières à adopter ces nouvelles technologies?

• (1635)

[Traduction]

M. Chris Paterson: Merci pour cette bonne question. C'en est une que ce sont, je pense, posée d'autres gouvernements. Je crois que la réponse à votre question est oui, et, d'un point de vue politique publique, il semble que l'on reconnaisse qu'il y a, faute d'un meilleur terme, un échec du marché en quelque sorte. Les entreprises n'investissent pas dans la technologie et ne s'en servent pas autant que cela serait jugé nécessaire pour stimuler innovation et productivité.

Si ma mémoire est bonne, l'Association canadienne de la technologie de l'information a entrepris une étude de cette question il y a un an ou deux. Selon mon souvenir, les autres gouvernements qui recouraient à des incitatifs ou à d'autres formes d'appui public le faisaient d'une manière qui assurait la souplesse. En d'autres termes, il s'agissait, en gros, d'offrir à l'entreprise la possibilité de définir sa stratégie et d'y intégrer la technologie, les mécanismes d'affaires, les logiciels, etc., susceptibles de l'aider à réaliser ses objectifs en matière d'innovation.

Qu'il s'agisse de bons d'échange, d'assurer un soutien par le biais du PARI ou d'offrir un appui par l'intermédiaire de la Banque de développement du Canada, n'importe lequel de ces mécanismes serait efficace. Je pense que le principal critère en l'occurrence est la souplesse, en tenant compte des objectifs et de la stratégie de la société en matière d'innovation et en veillant à ce que l'appui fourni soit suffisamment souple pour aider la société à réaliser ces objectifs, ce qui peut englober matériel, logiciels et services.

M. John Weigelt: J'aimerais me faire l'écho de ce qui a été dit quant à la nécessité d'avoir de vastes possibilités d'investir là où cela est porteur de l'innovation pour votre entreprise.

Mais mon sentiment est qu'il doit également y avoir une sensibilisation accrue de la collectivité dans son ensemble. Encore une fois, je tiens à souligner ma déception du fait qu'un si grand nombre d'entreprises canadiennes n'aient pas été au courant de la consultation sur l'économie numérique, qui est pourtant si importante pour faire rayonner partout dans le monde le savoir et le savoir-faire canadiens.

Un élément auquel il nous faut tous être sensibles est la durabilité des activités entourant les incitatifs. Il serait peut-être utile d'en fournir un exemple. Imaginons qu'un établissement de recherche obtienne le plus gros appareil d'IRM au monde. Tout d'un coup, il y a quantité de personnes intriguées par l'idée de s'établir dans la région pour travailler avec cet appareil d'IRM. Il se passera du temps et cet appareil d'IRM ne sera plus au premier rang mondial. Il sera peut-être au deuxième, troisième, quatrième ou cinquième rang. Que va-t-il se passer lorsque cette machine tombera en panne? Où vont aller vos chercheurs? Y a-t-il en place la structure d'appui nécessaire pour soutenir cette innovation dans la région et poursuivre le travail? Peut-être que, du fait que la technologie ait évolué à très grande vitesse, elle soit devenue obsolète, et que vous avez ainsi investi dans un cheval mais que votre écurie n'est pas pleine. Il importe donc de consentir ces investissements partout sur le marché canadien et de raviver toute cette idée de centres d'excellence ou de communautés.

Nous en voyons émerger partout dans l'économie canadienne, pas seulement à Vancouver et à Montréal, avec le contenu électronique et l'économie numérique, mais également dans les régions de Toronto et de Hamilton, avec les cybersoins de santé et les innovations qui se font dans ces collectivités; et il y a encore les innovations pharmaceutiques qui surgissent dans la région de Montréal, et la gestion du carbone qui se fait dans la région des Prairies. L'Université du Manitoba, l'Université de la Saskatchewan et l'Université de Regina font du travail extraordinaire en matière de séquestration du carbone. Comment faire pour doter ces collectivités de la technologie numérique qui leur permettra de faire rayonner ce savoir-faire partout dans le monde?

[Français]

Mme Hélène LeBlanc: Merci beaucoup. Je...

[Traduction]

Le président: Vous avez trois secondes, madame.

[Français]

Mme Hélène LeBlanc: Alors, merci beaucoup.

Des voix: Ah, ah!

[Traduction]

Le président: Voilà qui marque la fin de ce tour-là.

Nous passons maintenant à Mme Gallant, pour cinq minutes.

Mme Cheryl Gallant (Renfrew—Nipissing—Pembroke, PCC): Merci, monsieur le président, et merci aux témoins.

J'aimerais que vous me disiez comment le gouvernement, avec toutes ses redondances, pourrait économiser des deniers publics.

Par exemple, nous avons l'ARC, qui dispose de données relativement à jour sur tout le monde — nom, adresse, NAS, etc. Lorsqu'une personne veut faire une demande de prestation d'AE et se présente devant un kiosque, voire même devant un être humain, elle entre toutes sortes de données que possède déjà le gouvernement. Puis, des années plus tard, cette même personne, qui est un ancien combattant, fait une demande de prestations, et encore un autre fonctionnaire doit entrer exactement les mêmes données que possède déjà quelque part le gouvernement.

Y aurait-il moyen d'utiliser cette informatique en nuage de manière à ce que l'information qui doit demeurer séparée d'un ministère à l'autre puisse l'être, mais que l'information qu'il nous faut entrer à répétition puisse être généralement partagée?

• (1640)

M. John Weigelt: L'informatique en nuage est transformatrice non seulement du fait de son approche à la prestation de services, mais également de sa capacité de réimaginer la façon dont les services sont livrés. Cela veut dire qu'en tant que développeurs de logiciels, vous pouvez maintenant conserver l'information dans un endroit approprié, où elle peut être protégée aux fins de respect de la vie privée ou de la sécurité, voire même de réglementation. Et c'est ainsi que vous pouvez offrir de jolis éléments graphiques, par exemple, à partir d'un service public en nuage, du fait que tout le monde soit à l'aise avec les images vidéo montrant la colline du Parlement, avec le drapeau qui flotte, et avec le fait d'être desservi par le serveur qui est le plus proche de l'utilisateur. Les gens veulent pouvoir compter sur des garanties ministérielles ayant pour objet de contrôler ces services.

Nous avons, certes, vu le lancement, au sein du gouvernement fédéral, d'initiatives formidables visant la consolidation et le partage de services, ce dans le cadre d'une approche monumentale visant à

faire le lien entre les différents ministères. Il y a 44 ministères et organismes qui envisagent de partager des services tels que les services de courriel et les centres de données et d'adopter cette approche d'ensemble pour mettre les services en réseau. Nous voyons que cela commence à prendre forme au fur et à mesure que les ministères et organismes envisagent de démanteler les cylindres d'excellence en vue de déterminer là où il existe des services communs et d'être en mesure de livrer aux Canadiens les services auxquels ils s'attendent.

Il est intéressant de voir, lorsque vous commencez à examiner certains des scénarios que vous avez mentionnés, qu'il est des éléments dont les Canadiens pourraient bénéficier pour un ensemble d'activités opérationnelles. Par exemple, il paraît extrêmement facile d'avoir un nom et une adresse communs. Songez à la personne qui déménage, qui change d'emploi ou qui est mutée: vous avez une adresse de réexpédition. Ou prenez encore le cas d'un aîné qui passe l'hiver ailleurs.

Ce ne sont pas tous les programmes ou services qui tiennent compte de tous les différents cas de figure. L'idée est de combiner ces services là où cela est logique, puis d'ajouter cette valeur par service.

M. Chris Paterson: Tout comme John a parlé de la valeur du nuage et de la consolidation de diverses opérations, et ainsi de suite, j'aimerais vous entretenir brièvement du thème que j'ai lancé, soit une meilleure utilisation de l'information. Le gouvernement regorge d'information. Celle-ci doit être utilisée correctement, de manière appropriée, etc. Dans la mesure où cela est possible, il peut y avoir d'énormes économies. L'État de New York a, par exemple, économisé près de 1 milliard de dollars au cours des cinq dernières années du simple fait d'avoir compris dans quelle mesure les déclarations d'impôt sur le revenu devraient ou non être expédiées, et en quelle quantité, et en réduisant les envois répétés, et ainsi de suite. Il existe quantités d'exemples d'utilisation plus efficace de l'information, résultant en des économies.

Le président: M. Lord aimerait faire une observation.

M. Bernard Lord: Merci.

J'aimerais juste ajouter que la réponse simple à votre question est bien évidemment oui. Il y a de nombreuses façons d'y parvenir. Il y a également un certain nombre de programmes qui sont redondants. Les entreprises de communication sans fil au Canada sont tenues d'investir 2 p. 100 dans la R-D, alors qu'il est clair que ces entreprises investissent déjà bien au-delà de 2 p. 100. Nous sommes aujourd'hui le seul pays au monde à avoir maintenu cette exigence. Celle-ci oblige les fournisseurs de services de communication sans fil à remplir des documents pour le gouvernement et oblige des fonctionnaires à vérifier que leur investissement est bien de 2 p. 100, alors que nous savons que cet investissement est déjà de beaucoup supérieur à 2 p. 100.

Ce programme pourrait être éliminé. Les investissements se poursuivraient, et le gouvernement économiserait de l'argent. Voilà un exemple bien précis de redondance qui pourrait être éliminée dès demain. Personne ne le saurait, sauf que cela économiserait de l'argent aux contribuables.

Le président: Monsieur Cochrane, il vous reste 30 secondes.

M. Ken Cochrane: Il s'agit d'une question qui me tient très à coeur.

Ma réponse rejoindrait ce que disait M. Weigelt: l'idée serait de consolider nombre des technologies pour faciliter le nuage et que le gouvernement, par le biais de Services partagés Canada, déclare que c'est ce qu'il entend faire, comme il l'a récemment annoncé. Cela est vraiment essentiel, car une fois que vous avez réuni les différents éléments, vous commencez à cerner les effets multiplicateurs et à éliminer les redondances.

La même chose vaudrait en ce qui concerne les services aux Canadiens. Cela fait de nombreuses années que nous sommes un chef de file pour ce qui est de l'offre d'ensemble, par le gouvernement, de services aux Canadiens. Le défi, en réalité, est que les organisations continuent de fonctionner séparément et offrent des services merveilleux, chacune de leur côté, mais non pas collectivement. Il s'offre à nous, si nous faisons le nécessaire, une occasion formidable de démanteler ces barrières.

• (1645)

Le président: Merci, monsieur Cochrane.

La parole est maintenant à M. Masse, pour cinq minutes.

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

Monsieur Lord, le comité a entendu des témoignages selon lesquels nous accuserions un retard d'environ deux ans par rapport aux États-Unis pour ce qui est de la vente aux enchères du spectre. J'aimerais entendre à ce sujet vos commentaires, et ceux de n'importe lequel de nos autres invités aujourd'hui.

Comment faire pour rattraper? Sommes-nous en mesure de rattraper? Quelles seront pour nous les conséquences si nous ne parvenons pas à rattraper? Que cela signifierait-il pour les entreprises qui disposeront d'une prestation déficiente de ces services comparativement à leurs concurrents au sud de la frontière?

M. Bernard Lord: Le spectre est essentiel pour le commerce électronique de demain. Tout le monde aujourd'hui a parlé du fait que le commerce est en train de devenir mobile, et il vous faut, pour cela, le spectre. Les réseaux ne pourront pas fonctionner sans un spectre accru, ni sans une multiplication des sites, alors il nous faut les deux.

Il est vrai que les États-Unis ont déjà vendu de la largeur de bande aux enchères, et cela se fera sans doute également au Canada l'an prochain. L'industrie est heureuse que cela va se faire au cours des 12 à 18 prochains mois. Mais au-delà de cela, le plus important que le gouvernement puisse faire au cours de la décennie à venir en ce qui concerne le spectre serait d'établir un plan et un calendrier de distribution de spectre.

Les membres de notre association sont tout à fait en faveur de la tenue d'enchères. Ils n'y voient aucun problème. Mais l'important est de savoir quand ces enchères auront lieu, car ces réseaux doivent investir des milliards de dollars aux fins de renouvellement, de maintenance et de croissance. Il serait très utile de pouvoir planifier à l'avance, plus de six à 12 mois à l'avance. Et il importe de savoir quand le spectre sera mis en vente. C'est ainsi que les entreprises pourront planifier leurs réseaux en conséquence. Cela est donc essentiel.

Oui, les Américains ont rendu du spectre disponible avant le Canada. Cela fera vraisemblablement l'objet d'une vente aux enchères l'an prochain au Canada. Mais au-delà de cela, nous ne savons pas quand la prochaine vague de spectre sera proposée.

La Commission fédérale des communications aux États-Unis s'est fixé comme objectif de trouver encore 400 à 500 mégahertz à offrir

aux enchères. Nous croyons que le Canada devra faire de même. Alors que l'on établit un plan.

M. Brian Masse: Quelqu'un d'autre souhaiterait-il intervenir?

M. John Weigelt: Je conviens que le spectre est une précieuse marchandise, et, dans votre examen de cette précieuse marchandise, je vous inviterais à considérer les avantages que présenterait le fait de réserver possiblement un petit volet sans licence, ainsi qu'une marge pour l'innovation. D'un point de vue sécurité publique, certes, l'interopérabilité des communications aux fins de la sécurité publique constitue un aspect important de la résilience de l'infrastructure essentielle. Mais il y aurait également lieu d'examiner certains des travaux novateurs qui sont en train de se faire relativement aux espaces blancs, et je songe aux radios de la prochaine génération, aux radios intelligentes, qui peuvent utiliser ce spectre d'une manière très intelligente et rejoindre différentes communautés. Et il y aurait lieu d'examiner les possibilités d'explorer ces régions pour cette prochaine vague d'innovation ici au Canada.

M. Brian Masse: Merci.

Je vais céder le temps qui me reste à M. Thibeault.

Le président: Vous avez deux minutes.

M. Glenn Thibeault: Parfait. Merci.

Je vais juste faire un petit retour en arrière.

Monsieur Weigelt, le commerce électronique et les paiements mobiles, comme nous le disions, sont en train d'évoluer très rapidement et intègrent des technologies si formidables que nous sommes tous très excités face aux innovations qui s'en viennent. J'ai, par exemple, acheté un produit dans un magasin électronique local et me suis fait envoyer mon reçu par courriel. Et, pour ceux d'entre nous qui ont jamais eu ce que j'appelle un portefeuille Costanza — ces énormes portefeuilles remplis de reçus —, je peux dire que cela a été formidable, car j'ai en réalité pu enregistrer le reçu dans mon téléphone mobile et le verser dans un dossier, et je ne perds donc plus mes reçus. Je n'ai pas à passer à travers tout mon portefeuille Costanza pour les retrouver. Je peux en fait simplement les afficher.

La crainte que j'ai, en tant que consommateur, concerne ce qui va arriver si je perds ce téléphone du fait de ne pas l'avoir remis dans ma poche intérieure ou autre. Je sais que Microsoft possède une technologie qui pourra peut-être me protéger si cela devait m'arriver.

Vous pourriez peut-être parler un petit peu de ce qui se passerait si je perdais bel et bien mon téléphone. Qu'y aurait-il en place pour veiller à ce que son contenu soit récupéré?

L'hon. Geoff Regan: Le nuage.

Le président: Essayez de répondre en l'espace d'une minute.

M. John Weigelt: Je suis heureux que vous posiez la question. Il y a un peu plus de 10 ans, Bill Gates a déclaré que la confiance à l'égard de l'électronique serait la clé de l'avenir de l'économie numérique. Et il a mis en branle les rouages en vue d'une initiative d'informatisation digne de confiance, inscrivant dans tous les outils et gammes de produits la sécurité planifiée et la protection des renseignements personnels planifiée. La technologie nécessaire à la protection de toutes ces valeurs et données essentielles que vous possédez existe donc.

Nous nous sommes également efforcés d'aider les gens à mieux comprendre quels contrôles et mesures de sécurité ils devraient demander auprès de leurs fournisseurs de dispositifs mobiles ou de tout fournisseur de dispositif, et comment les activer. Vous vous souviendrez sans doute de ces annonces amusantes avec cet individu qui vous interpellait à chaque pas. Nous en avons tiré des leçons et avons fait en sorte que le processus soit plus convivial afin que les gens puissent mieux comprendre. Nous avons œuvré avec le Commissariat à la protection de la vie privée du Canada afin que les gens comprennent mieux les avis de confidentialité. Nous voulons nous assurer qu'ils soient accessibles et amicaux. C'est ainsi que nous travaillons dans tous ces grands secteurs et grandes régions.

Il arrive que des compagnies émergentes ne mettent pas suffisamment l'accent sur la sécurité et la protection de la vie privée dans leurs jeux d'outils. Et le défi est d'obtenir que les consommateurs exigent cela de leurs fournisseurs.

• (1650)

Le président: Merci beaucoup, monsieur Weigelt.

La parole est maintenant à M. Carmichael, pour cinq minutes.

M. John Carmichael (Don Valley-Ouest, PCC): Merci, monsieur le président, et merci aux témoins qui sont venus comparaître aujourd'hui.

J'aimerais revenir sur un aspect dont a traité M. Cochrane, soit la formation pour les entreprises et les consommateurs.

En tant que groupe, nous avons entendu différents renseignements au sujet de l'informatique en nuage et de toutes les nouvelles technologies.

En tant que parent, et maintenant grand-parent, je regarde mes propres enfants dans la tranche d'âge des 35 ans et moins dont l'un de vous a parlé plus tôt — c'était peut-être M. Weigelt — et constate que leur adaptation à la technologie est bien supérieure à celle de ceux d'entre nous qui avons plus de 35 ans. Je ne sais pas si l'on va attendre que je rattrape, mais je regarde mes petits-enfants aujourd'hui, et ils progressent à un rythme exponentiellement plus rapide, car ils jouent avec des technologies et toutes sortes de jouets et de jeux sur leur iPad qui ont évolué de manière phénoménale par rapport à ce qui existait il y a de cela cinq ans. Les choses évoluent très rapidement.

Pour ceux d'entre nous qui avons des antécédents dans le monde des affaires, lorsque vous parlez d'informatique en nuage et des possibilités que cela offre, le nuage, pour moi, m'apparaît être une possibilité financièrement efficiente de faire un meilleur travail avec mon entreprise, sur les plans tant du coût de l'investissement que du coût des opérations, etc. Mais je demeure confronté à un problème: celui d'avoir en place le bon bassin de talent pour gérer tout cela.

La semaine dernière, nous avons entendu le témoignage de différentes institutions devant différents comités, parlant du travail qui se fait à l'heure actuelle au niveau postsecondaire.

Pourriez-vous nous entretenir brièvement de ce qui sera nécessaire pour donner aux entreprises — les petites entreprises ou les PME — le bassin de talent nécessaire pour les aider à faire avancer leurs activités et à rester à jour tout en poursuivant toutes les autres choses qu'elles essaient de faire. Que nous faut-il pour former la prochaine génération afin qu'elle nous aide à faire un meilleur travail avec les PME de partout au pays?

M. John Weigelt: Je vais me lancer.

Vous avez dit que la cohorte plus âgée n'est peut-être pas aussi à l'aise avec la technologie, mais nous voyons en vérité les deux

extrémités du spectre. Nous voyons la jeune génération, puis nous voyons les gens dont on ne penserait peut-être pas qu'ils seraient à l'aise avec la technologie. Nous constatons en même temps que les aînés sont de merveilleux adeptes de la technologie: voyez les différents spécialistes qu'il leur faut consulter ou leurs petits-enfants qui leur donnent un coup de main.

Et si nous examinons les aptitudes qui sont requises, nous constatons que l'apprentissage commence au plus jeune âge — et débute presque avec l'éthique de l'informatique. Songez aux enfants d'âge préscolaire qui apprennent comment partager leurs jouets entre eux, tout en ayant des conversations au sujet de la cyber-intimidation et du fait qu'il ne faille pas afficher sur le Web des images ou des commentaires peu flatteurs, et ainsi de suite. C'est ainsi que nous établissons très tôt cette littératie numérique, pour ensuite l'augmenter par étape. Les établissements d'enseignement canadiens sont en train d'innover dans ce domaine.

La commission scolaire de Pembina Trails, au Manitoba, utilise le nuage pour de la formation en ligne. Elle a adopté une approche de type ÉduTube, en vertu de laquelle les apprenants peuvent choisir un type d'apprentissage qui leur convient. Si donc ils ont des aptitudes pour l'apprentissage davantage axé sur l'illustration et la démonstration, alors ils peuvent choisir des plans de leçons qui y correspondent. Le tout est d'être à l'aise avec la technologie pour utiliser les nouveaux outils de formation ou d'apprentissage.

Je pense que lorsque vous arrivez à l'enseignement supérieur, la question est celle de comprendre que les compétences et la littératie numériques recouvrent tous les secteurs. Lorsque nos électriciens, nos plombiers, nos médecins, nos avocats font leurs études, ils suivent cette formation au fur et à mesure. Nombre des jeunes gens aux études exigent cela, et il nous faut y être sensibles.

Cela vous aide ensuite à bâtir ce que j'appelle l'innovation adjacente, au fur et à mesure que vous voyez se dessiner les possibilités. Peut-être que vous êtes menuisier, et que vous êtes en train de constater que vous pouvez maintenant vendre au monde entier si vous utilisez les outils qui sont là.

M. John Carmichael: Monsieur Paterson.

M. Chris Paterson: Merci.

Je pense que tout ce qu'a dit M. Weigelt est juste. Les éléments clés du message sont qu'il faut avoir des approches à l'apprentissage qui soient expérientielles, pratiques et davantage axées sur la résolution de problèmes et qui mènent à l'élaboration de solutions aux problèmes.

Il suffit d'avoir un enfant dans le système scolaire pour comprendre les possibilités en matière d'utilisation et peut-être même d'introduction de technologie, non seulement pour l'amour de la technologie, mais aussi pour pouvoir travailler de manière plus coopérative et permettre aux parents de s'engager davantage dans le système.

Je pense que cela fait quelque temps déjà que quantité d'organisations s'engagent dans la promotion de la sensibilisation des jeunes à la science et la technologie. C'est certainement notre cas. Nous avons eu des programmes de longue date axés sur les jeunes femmes et d'autres catégories de jeunes. Je suis certain que c'est également le cas de Microsoft. Nous faisons ce travail dans nos propres volets d'activités.

Comment faire pour créer une masse critique à cet égard? Je pense qu'il y a là un rôle parfait pour le gouvernement, pour coordonner une masse critique.

• (1655)

Le président: Merci beaucoup, monsieur Paterson. Je m'excuse, mais je m'efforce d'être aussi juste que possible avec la répartition du temps, tout en veillant à ce que l'essence des réponses soit recueillie.

Nous passons maintenant à M. Harris, pour cinq minutes.

M. Dan Harris (Scarborough-Sud-Ouest, NPd): Eh bien, il est formidable de faire partie de ce groupe des moins de 35 ans, et si j'avais 50 minutes pour poser des questions ici, cela ne me suffirait toujours pas pour les caser toutes.

Monsieur Cochrane, vous avez parlé plus tôt des nouveaux entrants dans le domaine des transactions financières mobiles. En ce qui concerne les compagnies de télécommunications et de technologie, elles s'intéressent bien sûr au volet financier, et nous ne voulons certes pas d'un lourd fardeau de paperasserie. Mais comment envisagez-vous l'équilibre entre une réglementation pour veiller à l'application de normes élevées, comme ce à quoi sont assujetties nos institutions financières, tout en n'imposant pas un trop lourd fardeau qui empêche ces compagnies d'entrer dans le marché?

M. Ken Cochrane: Merci.

Vous avez tout à fait raison. Si nous regardons la chaîne de valeur, comme vous l'avez à très juste titre souligné, de nouveaux intervenants et de nouvelles entreprises pénètrent dans cet espace et nombre d'entre eux sont très novateurs. Je songe ici, bien sûr, aux compagnies de téléphone, mais également à de nombreuses autres compagnies de technologie et autres. Ce qui est intéressant est qu'elles s'attaquent au problème de manière différente par rapport aux compagnies qui étaient déjà en place, et je pense donc que cela va créer quantité de possibilités intéressantes que nous n'avons peut-être pas prévues.

En même temps, il importe de veiller à ce que les règles qui seront établies soient solides, pour éviter qu'il y ait des cowboys, mais qu'il y ait plutôt des intervenants fonctionnant à l'intérieur d'un cadre solide. Cela m'amène à l'autre point, celui de veiller à ce que nous établissions des normes. Si nous n'établissons pas de normes, si les gens ne les comprennent pas, alors il leur sera difficile de travailler à l'intérieur d'un cadre.

Notre propos, en réalité, est le suivant. Au fur et à mesure que nous entrons dans ce nouvel espace aux côtés de tous ces nouveaux entrants — toutes les différentes compagnies de technologie et autres —, il sera important d'avoir un cadre normalisé à l'intérieur duquel ils puissent travailler, qui leur permette de livrer les innovations que nous voulons et souhaitons tous, et sur lesquelles nous comptons. En même temps, il est important que ces entreprises respectent les limites aux fins du maintien d'un degré élevé de confiance à l'égard des cyberaffaires et du commerce électronique. C'est ainsi que l'établissement de normes est essentiel.

M. Dan Harris: Formidable.

Beaucoup a été dit aujourd'hui au sujet du nuage et de la largeur de bande — et non pas seulement la largeur de bande mobile. Bien sûr, cela est absolument essentiel pour l'avenir. Au fur et à mesure de la multiplication des technologies et des données stockées par des serveurs centralisés et de l'augmentation du recours à l'informatique en nuage, les besoins en matière de bande passante vont de beaucoup augmenter. Certes, à l'heure actuelle, certaines des activités qui utilisent le plus intensivement la largeur de bande sont le fait de jeux, par exemple. Nous constatons, ici au Canada, un vaste éventail de qualités de service, selon l'endroit où vous vous trouvez et les menus proposés.

Je vous poserais peut-être à tous la question que voici: où voyez-vous le gouvernement intervenir et investir dans cette infrastructure en vue d'améliorer la qualité de service? Je considère que cela doit certainement nuire aux entreprises qui recourent à l'informatique en nuage de ne pas avoir la certitude que tout sera bien en place lorsqu'elles en auront besoin.

M. Lord parlait tout à l'heure de la demande énorme de service accru. En ce qui concerne les antennes, l'an dernier j'ai travaillé dans le nord de l'Alberta et, sur un chantier de construction, nous sommes passés d'une connexion à cinq mégabytes à une connexion à 100 mégabytes en l'espace de quelques mois, mais cela n'a pas pour autant favorisé l'érection d'un plus grand nombre d'antennes. Nous avons baptisé l'une des tours la tour « Yeti », parce que personne ne l'avait encore jamais vue et il a fallu attendre trop longtemps qu'elle soit opérationnelle.

Où voyez-vous le gouvernement intervenir et pousser en vue d'un accroissement de la largeur de bande en vue des besoins qui existeront d'ici trois, cinq ou 10 ans?

M. Bernard Lord: J'estime que le rôle du gouvernement doit être très limité. L'industrie est désireuse de consentir les investissements, les a consentis et continuera de le faire. S'il est un rôle pour le gouvernement, celui-ci doit se limiter aux régions isolées et mal desservies.

J'ajouterais que, lorsque le gouvernement décide d'offrir un appui, comme il l'a fait ces dernières années, cet appui devrait, dans son approche également, être sans incidence sur la technologie, car il y a plus d'un moyen de livrer le service. Je ne pense pas que ce soit au gouvernement qu'il devrait revenir de choisir les gagnants ou les perdants; son rôle est vraiment d'appuyer ce pourcentage de la population qu'il est difficile de desservir.

N'oubliez pas qu'à l'heure actuelle au Canada les réseaux sans fil couvrent 99 p. 100 de la population et entre 17 et 19 p. 100 du territoire. Il faut savoir que 1 p. 100 de la population canadienne est répartie sur 83 p. 100 de notre territoire. D'un point de vue économique, il se pourrait que ce soit difficile d'offrir un service mobile à toutes ces personnes. Vous pouvez leur offrir le sans fil, mais ce serait une technologie différente. Il y a des moyens de combler le fossé, mais il faut garder à l'esprit le fait que demander au gouvernement d'intervenir peut être pire que faire ce qui est dans l'intérêt de la majorité. N'oubliez pas que, parmi les 99 p. 100 de Canadiens qui sont couverts par le sans fil, 97 p. 100 ont accès au 3G, ce qui veut dire le mobile sur large bande, et ce aujourd'hui, en ce moment-même. Si vous y réfléchissez, ce qui existe aujourd'hui est absolument incroyable. Le Canada compte un plus grand nombre des réseaux les plus rapides au monde que n'importe quel autre pays. Beaucoup de travail a déjà été fait, sans l'aide du gouvernement.

Notre crainte, lorsque le gouvernement essaie d'aider, est qu'il tente en définitive de ralentir les choses. Il y a des mesures qui pourraient par exemple être prises pour veiller à ce qu'il y ait davantage d'investissements. Nos droits d'obtention de licence sont aujourd'hui les plus élevés parmi les pays du G7. Si vous abaissiez ces droits, cet argent serait investi dans les réseaux. Il y a des façons dont le gouvernement pourrait aider, mais ce n'est pas toujours en dépensant davantage de deniers publics.

• (1700)

Le président: Merci, monsieur Lord.

Nous allons maintenant entendre le dernier intervenant pour ce tour-ci, M. Braid, qui dispose de cinq minutes.

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

Je remercie les témoins pour leurs excellentes contributions à notre discussion de cet après-midi.

Je vais commencer avec une question qui s'adresse à vous, monsieur Lord, et ce sera peut-être un bon enchaînement à partir de ce que vous disiez à l'instant.

Vous avez, dans vos remarques liminaires, parlé de l'importance que le gouvernement trouve des moyens de réduire la paperasserie. Vous avez cité un ou deux exemples. Y a-t-il d'autres initiatives de réduction de la paperasse que nous devrions envisager, ou encore d'autres exemples précis que vous aimeriez nous livrer aujourd'hui?

M. Bernard Lord: En matière de chinoiseries administratives, l'exigence qui nous préoccupe le plus est celle obligeant les titulaires de licence à investir 2 p. 100 dans la R-D. La suppression de cette exigence de la part du gouvernement serait tout de suite la grande gagnante. Cela est essentiel. Il s'agit de la plus lourde contrainte pour nous.

L'autre impératif serait qu'il ne s'ajoute pas de nouvelles contraintes administratives. Il arrive que davantage de règlements soient imposés du fait que quelqu'un pense devoir faire quelque chose, et que peuvent faire les gouvernements? J'ai déjà joué un rôle semblable au vôtre, et je sais comment vous pouvez vous sentir. Il s'exerce des pressions de la part de gens qui téléphonent et qui disent « Alors qu'allons-nous faire? » Et c'est ainsi que nous adoptons une loi et une réglementation et que nous finissons par ralentir les choses.

Notre plus grand souci en matière de paperasse est que celle-ci ne soit pas augmentée encore. N'érigez plus de nouveaux obstacles. C'est un secteur économique qui évolue si rapidement que si vous essayez de trop le réglementer, vous finirez par le ralentir. Si vous le ralentissez, vous allez nuire aux consommateurs, vous allez nuire aux entreprises et vous allez faire reculer le Canada.

M. Peter Braid: Formidable. Merci.

Pourriez-vous nous faire une mise à jour au sujet de la transition des réseaux 3G aux réseaux 4G?

M. Bernard Lord: Oui.

Certains des exploitants de télécommunications au Canada ont commencé à déployer les réseaux 4G et progressent très rapidement. Les réseaux 3G et HSPA+ ont été en place, et vous verrez un plus grand déploiement de la technologie 4G partout au pays par un plus grand nombre d'entreprises de télécommunications, et il y aura de la concurrence pour le 4G. Vous verrez également des fabricants de combinés offrir également des combinés 4G.

Cela aidera à satisfaire une partie de la demande, mais créera en même temps davantage de demande. Au fur et à mesure que les consommateurs comprendront que le 4G va permettre d'accomplir davantage de tâches mobiles plus rapidement que jamais auparavant, c'est ce qu'ils voudront. Au fur et à mesure de la satisfaction de cette demande existante et du déploiement conséquent de réseaux plus rapides, il y aura en vérité création d'une demande accrue, d'où la nécessité d'offrir davantage de spectre et d'antennes.

M. Peter Braid: Formidable. Merci.

Monsieur Cochrane, sauf tout le respect que je dois à IBM et à Microsoft, qui sont également ici représentés, j'aimerais vous poser la question suivante. Que nous faut-il faire au Canada, d'un point de vue politiques et cadre économique, pour créer le prochain RIM?

• (1705)

M. Ken Cochrane: Écoutez, c'est une question très intéressante.

Je suppose que l'intéressant est que nous n'allons pas créer le prochain RIM; le prochain RIM va, je pense, émerger. Je pourrais débobiner toute notre idée d'une économie numérique et dire « Eh bien, vous savez, le prochain RIM va naître du fait de cette compréhension de l'utilisation de la technologie, d'être un joueur mondial et de travailler dans le contexte canadien, qui est un contexte très positif. »

Si je reviens simplement au sondage qu'a évoqué tout à l'heure M. Paterson, et qu'effectue *The Economist* une rubrique pour laquelle le Canada affiche une cote extraordinaire est celle du contexte commercial. Pour ce qui est des six indicateurs d'une économie numérique et d'une bonne capacité électronique, le Canada se classe au troisième rang dans le monde en tant qu'environnement dans lequel voudraient s'implanter des entreprises. Peut-être que c'est une entreprise canadienne qui deviendra le prochain RIM, ou peut-être que ce sera le fait d'un entrepreneur qui dira « Allons au Canada. Partons là-bas avec nos familles et nos enfants et montons-y une entreprise ». Le Canada se classe, je pense, au troisième rang — peut-être derrière Singapour et j'oublie l'autre pays. Mais je dirais que le pays est plutôt attrayant.

Outre l'injection d'argent dans la technologie, je pense que c'est sans doute le meilleur apport que nous puissions faire, c'est-à-dire créer un environnement dans lequel les gens voudront s'établir pour monter des entreprises.

M. Peter Braid: Merci.

Combien de temps me reste-t-il?

Le président: Trente secondes.

M. Peter Braid: Monsieur Paterson, renseignez-nous davantage au sujet de l'analytique, en l'espace de 30 secondes.

M. Chris Paterson: Très rapidement, il s'agit de transformer des bits et des bytes inutiles en une valeur économique nouvelle, soit par le biais d'un nouveau produit, soit, franchement, en gérant l'entreprise d'une manière qui produise en l'espace d'un mois un rendement du capital investi de plus de 1 000 p. 100.

Le président: Merci, monsieur Paterson. C'était très bien, en fait, comme explication, en un si court laps de temps.

Nous entamons maintenant un troisième tour. La parole est à M. Richardson, pour cinq minutes.

M. Lee Richardson: Merci.

Je n'ai pu couvrir que la moitié du terrain avec ma dernière question. Je n'ai pas eu l'occasion d'entendre M. Paterson, ni M. Weigelt, bien que, dans le cadre de réponses subséquentes, ce dernier ait renforcé ce à quoi je voulais en venir, soit que la partie est peut-être trop grosse et évolue trop rapidement pour que les gouvernements puissent tout couvrir et devancer le plan de match. Et c'est là que je recours à ma croyance dans le régime de marché, simplement parce que je pense que...

Vous avez, monsieur Weigelt, mentionné la confiance et cité une déclaration de Bill Gates pour souligner que vous intégrez la confiance dans vos produits, tout comme le fait IBM, je crois. Les gens sont beaucoup plus nombreux à voter avec leur portefeuille pour IBM et Microsoft que pour un quelconque politicien ou législateur. Si vous ne conservez pas cette confiance, vous êtes condamné. Et je pense que cela arrive plus rapidement que dans le cas de tout parti politique.

J'aimerais poser la question à M. Lord, du simple fait qu'il est le représentant d'une association oeuvrant dans le domaine. Êtes-vous convaincu que la concurrence ou que le marché suffise pour assurer cette confiance et optimiser l'intégrité et la sécurité des consommateurs?

M. Bernard Lord: Je crois moi aussi beaucoup dans les marchés. Les entreprises savent que les consommateurs d'aujourd'hui sont plus aptes à réagir que jamais auparavant. Ils disposent de plus d'information que jamais auparavant et ils agissent rapidement. S'ils ont le sentiment que leur fournisseur ne leur assure pas le niveau de confiance qu'ils méritent, alors ils en changeront. Et je pense que c'est là la force la plus puissante pour s'assurer que les entreprises satisfassent les besoins de leurs clients. C'est le fait de savoir que leurs clients peuvent agir rapidement, et changer de fournisseur. La concurrence existe au Canada et l'information pour le consommateur est elle aussi disponible.

M. Lee Richardson: Merci.

Souhaitez-vous dire quelque chose, monsieur Paterson?

M. Chris Paterson: Au fond, je pense que votre question vise à savoir quel est le rôle du gouvernement pour favoriser une solide économie numérique au Canada. C'est là la question quintessentielle pour le gouvernement.

J'ai essayé, dans mes remarques liminaires, d'étayer un certain nombre de points clés, et je vais ramener le tout à une seule et unique question. Pour ce qui est d'adopter un cadre plus libéral et progressiste, il y aurait lieu, franchement, de concentrer les efforts sur la définition de normes et de résultats. Et j'ai en tête ici, surtout, des questions de sécurité et de protection de la vie privée. En d'autres termes, pour ce qui est de cadres de marché, il s'agit de définir les résultats, mais non pas la technologie.

Le taux et le rythme de l'innovation sont tels que nous parlons aujourd'hui du nuage et que, lorsque nous nous retrouverons dans deux ans, nous parlerons peut-être d'une autre plate-forme ou méthode. Mais l'objectif sera le même: comment utiliser la technologie pour stimuler l'innovation et accroître la productivité. C'est ainsi que je pense que les cadres ne doivent pas être tels qu'ils définissent la technologie, mais qu'ils définissent les normes auxquelles le gouvernement juge que les Canadiens ont droit.

• (1710)

M. John Weigelt: S'il me fallait cerner une seule grande chose qui pourrait être faite, je vous inviterais ici à vous rappeler l'effort À nous le podium, dans le cadre des Jeux olympiques, et ce vaste objectif national. Certes, les consultations sur l'économie numérique ont défini comme objectif le fait d'avoir une économie numérique de classe mondiale pour l'avenir. Je dirais que nous pourrions franchir un pas de plus et parler, peut-être, d'avoir l'économie la plus novatrice au monde.

À regarder tous les aspects de l'innovation, j'ai aimé la définition d'innovation donnée par le Boston Consulting Group. Il ne s'agit pas seulement de nouveaux produits, mais de marchés tout nouveaux, voire même de gains d'efficience.

J'ai utilisé plus tôt l'exemple de la séquestration du carbone. Que se passerait-il si, en tant que communauté canadienne, nous imaginions que le Marché climatique de Montréal puisse devenir le NASDAQ pour la gestion de cette activité, de ce tout nouveau marché? Cela ne viendrait-il pas appuyer et favoriser une part de l'innovation, une part de la recherche qui s'effectue à l'échelle du pays? Je sais que la question est sensible dans le cas de certaines régions, mais cela nous permet d'imaginer un instant tout ce nouveau

marché dans lequel le Canada pourrait damer le pion aux autres, puis poursuivre courageusement dans sa lancée, au-delà de ce que nous faisons aujourd'hui.

M. Lee Richardson: Merci.

Merci, monsieur le président.

Le président: Merci beaucoup, monsieur Richardson.

La parole est maintenant à M. Thibeault, qui va, je pense, donner le coup d'envoi, puis partager le reste de son temps avec ses collègues.

M. Glenn Thibeault: Certainement. Merci, monsieur le président.

Très rapidement, monsieur Lord, vous parliez du fait que la couverture est de l'ordre de 99 p. 100, me semble-t-il, excluant seulement les régions isolées et mal desservies.

Je représente la circonscription de Sudbury, une ville formidable. Nous avons un excellent service en ville. Mais éloignez-vous de 20 minutes de la ville, et vous n'avez plus de service. Je m'entretiens avec des électeurs, des gens d'affaires, qui me disent qu'ils ne peuvent même pas faire usage de services bancaires en ligne du fait qu'ils n'aient accès à Internet que par ligne commutée. Quiconque a déjà connu l'accès par ligne commutée sait que c'était comme regarder de la peinture sécher, cela demandait tellement longtemps. Lorsque vous faites partie du 1 p. 100, c'est un problème énorme. Le gouvernement pourrait, je pense, intervenir pour offrir un service Internet à large bande, mais y a-t-il quelque chose que des entreprises — des compagnies de téléphone ou autre — sont en train d'envisager de faire pour venir en aide à ce 1 p. 100 de personnes vivant en région isolée ou mal desservie?

M. Bernard Lord: Cela est en train de se faire en ce moment-même. La superficie couverte continue d'augmenter.

C'est pourquoi j'ai dit plus tôt que, s'il est un domaine dans lequel le gouvernement peut intervenir, c'est bien celui-là. Les pouvoirs publics sont intervenus par le passé pour des motifs semblables. Dans le cas de l'électricité, le gouvernement est intervenu pour venir en aide aux régions isolées et mal desservies, du fait que l'offre de service dans ces zones du pays n'était pas rentable. Si le gouvernement décidait qu'il s'agit d'un service d'une importance telle que tout le monde devrait en bénéficier, alors le gouvernement pourrait intervenir. Mais il le devrait d'une manière qui demeure neutre pour ce qui est de la technologie, et qui ne fasse pas obstacle aux autres initiatives qui viendront d'elles-mêmes.

Je ne suis certainement pas en train de préconiser ce qui s'est passé dans le cas de l'électricité, lorsque le gouvernement a décidé de nationaliser l'électricité. Je ne pense pas que ce soit là la solution, et je tiens à ce que cela soit bien clair.

M. Glenn Thibeault: Très bien.

Je vais céder la parole à Mme LeBlanc.

[Français]

Mme Hélène LeBlanc: J'aimerais poursuivre sur le même sujet. Je pense que le Canada a innové énormément en raison des défis qu'il doit relever relativement à son territoire, aux conditions climatiques et à sa démographie.

Comment peut-on continuer à innover afin de faire face aux défis auxquels on est confronté dans le monde du numérique? En effet, il faut pouvoir desservir tout le monde et éviter qu'il n'y ait deux classes de citoyens: ceux qui vivent dans les régions urbaines et ceux qui vivent dans les régions rurales, ceux qui sont plus jeunes et ceux qui sont plus vieux, etc.

[Traduction]

M. John Weigelt: C'est une question intéressante.

J'ai le bonheur de pouvoir observer l'environnement mondial avec mes collègues qui jouent des rôles semblables. Il est intéressant de voir comment d'autres pays ont résolu certains des grands défis en vue de servir les régions défavorisées.

Je vous citerai un exemple en Inde, où l'on a, en gros, utilisé du Wi-Fi en vente libre — ces points d'accès sans fil, avec des antennes spécialisées, qui coûtent 30 \$ chez Radio Shack — et on a pu projeter le signal Wi-Fi 30 milles plus loin et, ainsi, relier cinq cliniques de services de consultation ophtalmologique pour offrir des opérations de la cataracte. C'est ainsi qu'on a pu, bon marché, avec une connexion à un noyau central, brancher toute une collectivité en utilisant le sans fil dans toute une région.

Songez à ce genre de région défavorisée et voyons s'il n'y a pas certains recoupements ici au Canada que nous pourrions cerner en vue, peut-être, de choisir une école, une bibliothèque ou un hôpital comme établissement pôle afin de pouvoir diffuser à partir de ce dernier et desservir une zone plus vaste, s'étendant peut-être jusqu'à 20 ou 30 kilomètres autour de Sudbury. Nous pourrions faire cela, n'y voyant pas une solution plaquée or, mais un moyen d'offrir un accès intéressant, et ce à faible coût.

L'avantage en aval serait de pouvoir projeter cette expérience à l'avant, en vue de desservir des populations plus parsemées, si l'on songe à desservir des régions en Inde ou à bâtir l'infrastructure en Afrique, au fur et à mesure que ce continent se développe et exige cette infrastructure — voire même en Chine. Il s'agit donc de démultiplier l'expérience que nous avons pour rejoindre la collectivité et saisir, ailleurs dans le monde, les occasions d'affaires qui se présentent.

• (1715)

[Français]

M. Bernard Lord: J'aimerais dire deux choses, en réponse à votre question.

Présentement, il existe déjà, au Canada, des solutions qui règlent ces problèmes. Prenons l'exemple du Nouveau-Brunswick. En effet, 100 p. 100 de la population a accès à Internet à haute vitesse. C'est un exemple. Différentes technologies ont été utilisées pour atteindre cet objectif.

Cependant, il faut faire attention. Il existe différentes technologies qui peuvent donner des résultats acceptables, mais qui ne donneront pas nécessairement les meilleurs résultats partout. En effet, certaines technologies donnent de meilleurs résultats dans des endroits où la population est plus concentrée qu'ailleurs.

J'aimerais ajouter une autre chose très importante. On parle d'innovation, mais ce n'est pas seulement au gouvernement d'innover. Les individus aussi doivent innover. Le gouvernement a beau adopter toutes sortes de politiques et de programmes, et dépenser tout l'argent qu'il veut, mais si les individus eux-mêmes n'adoptent pas l'innovation comme une deuxième nature, il n'y a rien que le gouvernement pourra faire. Il faut donc encourager les gens à adopter la technologie et à innover. Innover veut aussi dire modifier sa façon de penser.

Le président: Merci beaucoup, monsieur Lord.

[Traduction]

La parole est maintenant à Mme Gallant, pour cinq minutes.

Mme Cheryl Gallant: Merci, monsieur le président.

Au fur et à mesure que les Canadiens dépendent davantage de leurs téléphones mobiles pour payer leurs factures et faire des transactions, ils augmentent en même temps leur utilisation de données. Il existe différents plans pour utilisation de données, et les gens se font souvent dire qu'ils peuvent faire tout ce qu'il leur faut faire et que ces plans les couvriront. Mais du fait d'utiliser de plus en plus leurs téléphones mobiles, les gens s'exposent à recevoir des factures surprises pouvant se chiffrer à plusieurs centaines de dollars pour un seul mois.

Ma question est la suivante: quelles mesures sont en place pour que les consommateurs qui utilisent ces dispositifs sachent où ils en sont dans le courant du mois pour ce qui est des différentes applications d'utilisation de données qui leur seront facturées?

M. Bernard Lord: Il y a en place différents mécanismes qui permettent aux consommateurs de savoir. Premièrement, les consommateurs doivent manifester savoir quel abonnement ils ont, si même ils en ont un. Est-il prépayé, postpayé, et comment fonctionne-t-il? Voilà le premier élément: le consommateur doit être informé, doit disposer de cette information.

Mais il y a différents programmes auxquels vous pouvez accéder à partir de votre téléphone intelligent. Vous pouvez examiner votre compte et voir, minute par minute, combien de données vous avez consommées et où vous en êtes dans votre forfait. Certains dispositifs sont dotés d'applications qui font ce travail pour vous, et il y a des fournisseurs qui vous enverront des avis lorsque vous vous approchez de votre limite.

Il existe donc diverses options. Je ne dirais pas qu'il n'y a qu'une option parmi tous les fournisseurs de services; certains estiment que leur façon d'interagir avec leurs clients pour leur fournir cette information leur confère un avantage concurrentiel.

L'important est de s'assurer que les consommateurs puissent obtenir cette information afin d'être en mesure de faire eux-mêmes leurs choix.

Mme Cheryl Gallant: Comment les consommateurs et les entreprises peuvent-ils économiser de l'argent sur une transaction? S'ils utilisent leurs téléphones pour faire des paiements, par exemple, ils utilisent du temps d'émission, ce qui est assorti d'un coût, tandis que s'ils font un paiement en ligne par Internet, leur coût de routeur est déjà couvert par l'abonnement, et une copie papier de la transaction peut être imprimée aux fins de rapprochement.

Du côté des entreprises, les coûts de démarrage pour les PME sont très élevés, les coûts forfaitaires pour accepter les paiements électroniques sont très conséquents et, à moins que tous leurs clients conviennent de payer en ligne en même temps, elles se retrouvent dans le trou pendant plusieurs mois.

Pourriez-vous m'expliquer comment le consommateur et la PME désireuse d'accepter les paiements électroniques peuvent économiser au niveau de la transaction?

• (1720)

M. Bernard Lord: Ce ne sont pas tous les paiements mobiles qui passeront par les réseaux sans fil. Ce que vous avez décrit comme étant le forfait mensuel pour votre abonnement maison pour Internet pourrait être le même pour votre dispositif, car le consommateur a cette option. Le consommateur a l'option d'acheter plusieurs forfaits correspondant à ses besoins. J'estime que la protection du choix du consommateur est essentielle au fonctionnement des marchés.

Mais certaines des technologies électroniques envisagées et en voie de déploiement n'empruntent pas le réseau sans fil sur large bande. Lorsque vous utilisez les communications en champ proche entre votre dispositif et le récepteur, vous n'empruntez pas à proprement parler le réseau sans fil, et il n'y a donc pas de droits additionnels à payer.

Diverses options sont offertes aux consommateurs, et les consommateurs choisiront ce qui leur convient le mieux. Ils seront peut-être prêts à payer des droits, mais dans certains cas ils ne le seront pas. Tout dépend de ce qu'ils veulent. Les marchands vont réagir à ce que veulent leurs clients. C'est pourquoi la plupart des marchands acceptent les cartes de crédit, bien que cela leur occasionne un coût. Il y a au Canada un faible pourcentage de marchands qui n'acceptent pas les cartes de crédit, estimant que cela n'est pas bon pour eux. Mais ils ont ce choix.

Je pense que la protection du choix du consommateur et du choix du marchand est essentielle au bon fonctionnement des marchés.

Mme Cheryl Gallant: Pour revenir à l'informatique en nuage, qui est une technologie réellement plus sûre, un nuage ou un serveur stationnaire implanté dans un seul et même endroit pourrait-il être plus exposé au piratage?

Et si un consommateur accède à un serveur ou à un nuage — par exemple, Google Cloud Connect, qui vous offre des capacités d'accès multiples tant et aussi longtemps que votre connectivité et votre service d'électricité sont en place —, comment le consommateur moyen peut-il savoir quelle technologie il est en train d'emprunter lors de ses transactions?

Le président: Cheryl, le temps dont vous disposiez est en fait écoulé.

Pourriez-vous fournir une très brève réponse?

M. John Weigelt: Pour la plupart, les fournisseurs de services offriront, en ce qui concerne leurs conditions de service et leurs politiques en matière d'utilisation acceptable, une description de la façon dont le service est fourni, précisant s'il est ou non assuré à l'intérieur ou à l'extérieur du Canada.

Je pense qu'il est important de souligner qu'il est très difficile de comparer la sécurité d'un serveur à celle du nuage. Vous pourriez avoir un serveur très sécuritaire et un nuage très peu sécuritaire, ou le contraire, car, en bout de ligne, toute technologie, quelle qu'elle soit, peut être sécurisée ou alors exposée à tous vents.

Le président: Merci, monsieur Weigelt. J'apprécie votre effort. Je sais que le chronomètre rend parfois les choses difficiles.

Nous passons maintenant à M. Regan, pour cinq minutes.

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

Monsieur Lord, votre deuxième point est que ce qu'il faut au ministre de l'Industrie est une meilleure prévisibilité et une planification à plus long terme en ce qui concerne l'accès et l'allocation du spectre.

Devrait-il y avoir des volets réservés? Devrait-il y avoir des plafonds?

Nous entendons parler d'enchères pour la bande de 700 mégahertz et la bande de 2 500 mégahertz. Cela devrait-il se faire en même temps ou séparément?

M. Bernard Lord: Comme vous le comprendrez certainement, monsieur Regan, je représente beaucoup de membres. Certains d'entre eux sont pour, et d'autres sont contre. Nous, nous sommes pour nos membres.

Des voix: Oh, oh!

M. Bernard Lord: Nous sommes donc en faveur de choix. Mais différents membres ont différents avis quant à la question de savoir si des plafonds devraient ou non être réservés, et je les laisserai en discuter avec vous. Ce qui est important au total, et ce sur quoi il y a entente, est qu'il importe qu'il y ait davantage de spectre, ainsi qu'un calendrier aux fins de la mise en disponibilité de spectre au fil du temps.

L'hon. Geoff Regan: L'un de nos invités aurait-il une réponse à la question que je viens de poser?

Vous ne vous y risquez pas, n'est-ce pas? Ils comptent tous parmi vos clients, n'est-ce pas?

Cela me rappelle une situation survenue dans les années 1970 avec un ministre des Pêches en Nouvelle-Écosse. Il y avait un différend entre pêcheurs, et les pêcheurs lui avaient demandé qui il appuyait. Il a répondu qu'il appuyait les poissons. Bonne réponse.

Des voix: Oh, oh!

L'hon. Geoff Regan: Permettez que je me reporte maintenant à un rapport de la Chambre de commerce disant que le gouvernement devrait entreprendre un programme exhaustif de sensibilisation du public en vue d'éduquer les secteurs privé et sans but lucratif au sujet de leurs nouvelles obligations — ce en vertu de la Loi visant l'élimination des pourriels sur les réseaux Internet et sans fil — et que les organisations devraient se voir accorder des délais suffisants pour mettre en oeuvre les programmes de conformité. Si les pourriels sont une mauvaise chose et si nous nous y opposons, alors dans quelles circonstances quelqu'un devrait-il pouvoir envoyer un courriel à quelqu'un qui n'en a pas fait la demande? Dans quelles circonstances devrait-il être autorisé d'envoyer des messages de sollicitation? N'est-ce pas là la question?

Qui aimerait répondre?

• (1725)

M. Chris Paterson: Ce devrait être possible dès lors que le critère de consentement raisonnable est satisfait.

L'hon. Geoff Regan: Et qu'est-ce que c'est que cela?

M. Chris Paterson: Cela est défini dans la Loi sur la protection des renseignements personnels.

L'hon. Geoff Regan: Bien. C'est là une réponse plutôt prudente. J'ai entendu dire plus tôt qu'il y a un certain mécontentement à l'égard de cette loi. Si la loi n'est pas suffisamment bonne et si elle soulève de nouveaux problèmes, où crée-t-elle le problème et comment résoudre celui-ci d'une manière qui protège le consommateur?

M. John Weigelt: La difficulté pour nous, en tant qu'organisation, réside dans l'interprétation de certains des délais et, lorsqu'une telle relation a été établie, dans la manière dont nous l'avons définie et si nous pouvons ou non retourner en arrière et rétablir la relation que nous pensions avoir établie au départ. Le libellé et les différentes interprétations pouvant en être faites sont tels qu'il est très difficile pour nous de regarder notre liste de clients avec lesquels nous pensons entretenir une relation de longue date et faire ces annotations de manière à préciser explicitement que nous avons bel et bien eu cette prise de contact et que ces clients ont exercé leur option d'adhésion.

L'hon. Geoff Regan: Cela est intéressant car, franchement, j'aurais pensé que Microsoft aurait moins de problèmes en la matière que presque n'importe qui d'autre, du fait que vous comptez un si grand nombre de clients.

M. John Weigelt: Nous avons parcouru la liste et avons une liste de clients de qualité. Nous convenons qu'il y a cependant un nombre élevé de clients pour lesquels nous n'avons pas cette autorisation explicite. Nous estimons que c'est un processus qui nous demandera du temps à exécuter afin d'avoir une meilleure compréhension de la façon de faire pour rétablir le contact avec ces personnes, si même nous y sommes autorisés, etc.

L'hon. Geoff Regan: Si une personne s'est enregistrée comme étant propriétaire de vos logiciels, ou en a installés, cela constitue-t-il le genre de relation que vous exigez?

M. John Weigelt: Non. Il est davantage question d'une personne qui s'est présentée il y a cinq ans — ou, disons, trois ans — à un événement organisé par Microsoft et pour laquelle nous avons un document confirmant sa présence. Peut-être qu'il s'est agi d'un sondage, mais que le questionnaire à l'époque ne renfermait pas une déclaration explicite disant que le répondant s'attendait à recevoir un courriel de nous. Cet aspect interprétation soulève à l'heure actuelle pour nous des difficultés, alors que nous cherchons à appliquer pleinement la loi.

L'hon. Geoff Regan: J'aurais pensé que cela aurait concerné un très petit nombre de personnes. Je reconnais que le nombre serait plus important dans le cas de votre société, mais j'aurais néanmoins pensé que, par rapport à la population et à tout l'éventail de clients que vous visez, le nombre de personnes ayant assisté à une réunion, un séminaire ou autre serait plutôt petit, non?

M. John Weigelt: Nous avons pensé, au départ, que le nombre allait être relativement petit. Nous avons par la suite vu le nombre augmenter, à un point tel que cela a été un défi pour nous.

L'hon. Geoff Regan: Cela expliquerait-il le fait que le gros de vos courriels — j'essaie d'employer un terme autre que pourries! — sont en fait des sollicitations? J'aurais pensé qu'en temps normal, de tels

courriels ne seraient pas envoyés à ce genre de personnes, mais plutôt à ceux qui n'assistent pas à ces séminaires.

M. John Weigelt: Tout dépend du genre de communication commerciale dont il s'agit, et l'idée est de tenir les gens au courant. La définition de ce qu'est la communication commerciale est encore une autre question sur laquelle nous nous penchons.

L'hon. Geoff Regan: Il s'agit de clients commerciaux.

Le président: Merci beaucoup, monsieur Regan.

Merci beaucoup à tous les témoins.

Nous avons obtenu de très bonnes réponses à des questions très vastes et sophistiquées. La dernière fois, je n'ai pas dit aux membres du comité qu'ils avaient posé des questions sophistiquées. J'ai tenu à le souligner cette fois-ci.

M. Dan Harris: La dernière fois, la discussion a été coupée court.

Le président: Il y a deux questions de cuisine interne que j'aimerais soulever ici à l'intention des membres du comité. Premièrement, n'oubliez pas qu'une fois donné le coup de marteau du président, si vous avez quoi que ce soit à communiquer au greffier ou aux attachés de recherche, vous devez passer par la présidence. Cela vaut pour le personnel également.

Enfin, j'ai demandé aux analystes de nous revenir après notre réunion suivante pour nous indiquer s'il y a des sujets qu'il nous faudrait couvrir en vue d'une étude robuste, c'est-à-dire des aspects au sujet desquels nous n'avons pas posé de questions, ni demandé de renseignements. Je compte donc qu'ils nous donneront la semaine prochaine certaines lignes directrices et peut-être des questions que nous devrions poser, afin d'être bien certains de boucher tous les trous en vue d'une étude future. Soyez donc assurés que ce travail est lui aussi en train d'être fait.

La séance est levée.

POSTE  MAIL

Société canadienne des postes / Canada Post Corporation

Port payé

Postage paid

Poste-lettre

Lettermail

**1782711
Ottawa**

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

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

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

PERMISSION DU PRÉSIDENT

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

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

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

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

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

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

SPEAKER'S PERMISSION

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

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

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

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

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