



CHAMBRE DES COMMUNES  
HOUSE OF COMMONS  
CANADA

# **Comité permanent des opérations gouvernementales et des prévisions budgétaires**

---

OGGO • NUMÉRO 012 • 1<sup>re</sup> SESSION • 41<sup>e</sup> LÉGISLATURE

---

TÉMOIGNAGES

**Le mardi 25 octobre 2011**

—  
**Président**

**M. Pat Martin**



## Comité permanent des opérations gouvernementales et des prévisions budgétaires

Le mardi 25 octobre 2011

•(1535)

[Traduction]

**Le président (M. Pat Martin (Winnipeg-Centre, NPD)):** La séance est ouverte. Bienvenue, tout le monde, à la 12<sup>e</sup> séance du Comité permanent des opérations gouvernementales et des prévisions budgétaires.

Nous nous sommes réunis aujourd'hui pour effectuer l'étude sur l'efficacité du Bureau des petites et moyennes entreprises et du programme canadien pour la commercialisation des innovations.

Nous aimerions souhaiter la bienvenue à nos témoins d'aujourd'hui. Nous avons devant nous Mme Corinne Pohlmann, vice-présidente des affaires nationales, Fédération canadienne de l'entreprise indépendante, et M. Louis-Martin Parent, analyste des politiques.

Par ailleurs, Mme Michelle Scarborough, coprésidente de la National Angel Capital Organization participera à la séance par vidéoconférence depuis Québec.

Bienvenue, madame Scarborough. M'entendez-vous?

**Mme Michelle Scarborough (coprésidente, National Angel Capital Organization):** Je vous entends très bien. Merci.

**Le président:** Très bien. Tout notre équipement technique est connecté et fonctionnel.

Nous allons commencer par un exposé de la FCEI, puis nous allons passer aux questions — en fait, comment les membres du comité veulent-ils procéder? Voulez-vous d'abord écouter les deux exposés?

**Une voix:** Oui.

**Le président:** C'est ce que nous allons faire, dans ce cas. Dans l'ordre de présentation, nous allons écouter d'abord l'exposé de la FCEI, puis nous allons demander à Mme Scarborough de présenter le sien, et nous allons permettre aux députés de poser des questions.

Madame Pohlmann, vous avez la parole.

**Mme Corinne Pohlmann (vice-présidente, Affaires nationales, Fédération canadienne de l'entreprise indépendante):** Merci.

Merci de m'avoir invitée ici aujourd'hui. La FCEI est une organisation sans but lucratif et apolitique qui représente plus de 108 000 petites et moyennes entreprises du Canada, lesquelles emploient au total plus de 1 250 000 Canadiens et comptent pour 75 milliards de dollars du PIB.

Nos membres représentent tous les secteurs de l'économie et sont présents dans toutes les régions du pays.

Je suis accompagnée, comme vous l'avez mentionné, de Louis-Martin Parent, qui va m'aider pendant la période de questions du présent exposé.

Tout d'abord, presque toutes les entreprises du Canada sont petites ou moyennes. Les entreprises de cette catégorie emploient 64 p. 100

des Canadiens et produisent la moitié du PIB du Canada. Ainsi, en cette Année de l'entrepreneur, le fait de s'attacher aux enjeux qui sont importants pour ces entreprises pourrait avoir de profondes répercussions sur la création d'emplois et l'économie.

Vous devriez avoir une série de diapos devant vous que je vais vous présenter au cours des prochaines minutes, alors si vous pouviez les sortir, ce serait super.

Comme vous le savez peut-être, la FCEI effectue régulièrement des enquêtes auprès de ses membres sur toutes sortes de sujets, et ces enquêtes nous aident à formuler des positions de principe en leur nom. En 2009, nous avons mené une enquête sur l'approvisionnement au gouvernement fédéral, et nous avons publié un rapport fondé sur les données de celle-ci cette année, qui s'intitule *De gros débouchés bloqués par de plus gros défis*, dont vous devriez tous avoir reçu un exemplaire aussi.

Au cours des prochaines minutes, je veux vous parler des points saillants de ce rapport. D'abord, qui sont les petits fournisseurs du gouvernement fédéral? Comme vous pouvez le voir à la diapo 2, il s'agit d'une combinaison équilibrée d'entreprises qui vendent des biens et des services, ou les deux, et la vaste majorité d'entre elles sont des fournisseurs du gouvernement fédéral depuis plus de cinq ans.

Comme vous pouvez le voir à la diapo 3, les trois quarts de ces entreprises sont des fournisseurs uniques du gouvernement fédéral, alors qu'une entreprise sur cinq est un sous-traitant, surtout dans le domaine de la construction. Seulement 5 p. 100 des fournisseurs du gouvernement fédéral font partie d'un partenariat ou sont à l'origine d'une soumission conjointe avec une autre entreprise.

Ce qui nous intéressait vraiment, c'étaient les raisons pour lesquelles les petites entreprises ne font pas affaire avec le gouvernement fédéral. Comme vous pouvez le voir à la diapo 4, la raison la plus fréquemment citée était que le gouvernement n'achète tout simplement pas les produits ou les services de l'entreprise en question. Toutefois, presque toutes les autres raisons invoquées ont trait directement au processus d'approvisionnement du gouvernement fédéral en tant que tel. Une entreprise sur quatre a déclaré que la marche à suivre pour les appels d'offres et les soumissions était trop complexe et qu'elle n'avait aucun moyen de déterminer ce que veut le gouvernement. Une entreprise sur cinq a déclaré qu'il y avait tout simplement trop de formalités administratives ou trouvait que l'impossibilité de communiquer avec l'utilisateur ou l'acheteur réel était un important élément de dissuasion.

Cependant, ce sont non seulement les gens qui ne soumissionnent pas qui trouvent tout le processus difficile à comprendre, mais aussi ceux qui ont déjà soumissionné et même décroché des contrats du gouvernement fédéral, comme vous pouvez le voir à la diapo 5. Près de la moitié de ces gens jugeaient médiocres la simplicité des formulaires, la clarté des étapes à suivre pour vendre au gouvernement et l'accès aux possibilités de contrat, ce qui veut dire qu'il y a place à beaucoup d'améliorations dans ces domaines.

Dans l'ensemble, beaucoup des frustrations des petites entreprises participant au processus d'approvisionnement du gouvernement fédéral étaient fondées sur le fait que le processus global est trop complexe et trop différent par rapport à la façon dont elles font normalement affaire — par exemple le fait de ne pas pouvoir discuter de la soumission avec l'acheteur ou l'utilisateur réel des biens ou des services, l'utilisation d'un processus de soumission électronique comme MERX, qui peut sembler simple au départ, mais qui devient complexe, avec de longs formulaires qui exigent souvent des renseignements superflus et répétitifs. Une bonne règle de base, ce serait que, s'il faut plus de temps pour obtenir un contrat que pour le remplir, il est peu probable que beaucoup de petites entreprises ne cherchent à le décrocher.

Il semble également y avoir un véritable manque de connaissance des réalités de la petite entreprise. Par exemple, un retard d'une semaine ou deux à l'égard des paiements a une grave incidence sur les liquidités d'une petite entreprise. Ces entreprises ne disposent pas de spécialistes pour les aider à obtenir une soumission, et encore moins à la gérer, et elles doivent donc adapter toutes leurs activités pour répondre aux attentes du gouvernement. Nous suggérerions au gouvernement de commencer par examiner ses processus et pratiques d'approvisionnement du point de vue peut-être des petites entreprises, ce qui a été suggéré par la Commission sur la réduction de la paperasse comme moyen de commencer à régler certains de ces problèmes.

Il faut accorder aux responsables de Travaux publics qu'ils ont bel et bien reconnu la nécessité d'aborder certaines de ces préoccupations après un lobbying important de la part de la FCEI et d'autres groupes, et ils ont créé le Bureau des petites et moyennes entreprises il y a environ cinq ans. La FCEI était favorable à l'idée d'un bureau comme le BPME, qui devait offrir de l'aide aux petites entreprises pour ce qui est de soumissionner à l'égard de contrats avec le gouvernement fédéral et faire connaître à l'interne les besoins des petites entreprises à Travaux publics. Mais, comme vous pouvez le voir à la diapo 7, le BPME n'est pas très connu dans le milieu des petites entreprises.

Ce degré de connaissance se compare au fait qu'environ les deux tiers de nos membres connaissaient l'existence de l'ombudsman de l'approvisionnement, même si vraiment très peu d'entre eux ont déjà eu recours à ses services.

Vous pouvez voir à la diapo 8 un diagramme qui n'a pas été utilisé dans notre rapport en raison de la petite taille de l'échantillon. Nous vous le présentons aujourd'hui simplement pour votre information. Il ne devrait pas être vu comme étant valable sur le plan statistique; cependant, nous avons pensé que ces renseignements pouvaient être intéressants.

Des 32 répondants qui ont dit connaître le rôle du BPME, les résultats sont partagés quant au service offert. Le BPME s'en est assez bien sorti pour ce qui est de fournir des réponses rapides aux questions, mais il pourrait s'améliorer pour ce qui est d'expliquer comment soumissionner et comprendre les procédures d'approvisionnement. Cette enquête a été menée avant le lancement du site

Web des achats et ventes que le BPME a créé comme guichet unique d'information pratique et de conseils sur l'approvisionnement au gouvernement fédéral.

Ce genre d'outil serait bien accueilli, puisqu'il fournit effectivement de l'information et une orientation utiles sur tout le processus, ce qui faisait cruellement défaut avant le site Web sur les achats et ventes et avant le BPME. Toutefois, nous croyons que le BPME souffre peut-être de ce qu'il fait partie de Travaux publics et qu'il n'est pas nécessairement vu comme étant indépendant par les petites entreprises qui cherchent de l'information pour se débrouiller dans le système et pour les aider à régler leurs problèmes liés à l'approvisionnement.

Par ailleurs, le rôle du BPME comme représentant interne est une partie importante de son mandat, mais on ne sait pas toujours très bien quelle influence il a au sein du gouvernement lorsqu'il s'agit d'apporter des changements au profit des petites entreprises du Canada.

Concernant le Programme canadien pour la commercialisation des innovations, nous avons moins d'expérience sur ce plan, parce qu'aucun de nos membres n'a communiqué avec nous à ce sujet. Nous sommes nous-mêmes encore en train d'apprendre en quoi le programme est utile, et nous sommes heureux qu'il en soit à l'étape du projet pilote, puisque le gouvernement pourra ainsi déterminer ce qui fonctionne et ce qui ne fonctionne pas avant d'y consacrer davantage de fonds.

Les responsables du PCCI préconisent depuis longtemps l'utilisation de l'approvisionnement fédéral comme moyen de promotion de l'innovation. Beaucoup de petites entreprises ont d'excellentes idées et solutions de rechange qui pourraient profiter au gouvernement, mais elles sont souvent découragées si elles ne sont pas en mesure de respecter des critères préétablis ou de répondre aux besoins établis. Si le programme contribue à la suppression de certains de ces obstacles, cela ferait avancer les choses.

D'après ce que nous savons du programme, nous aimons le fait qu'il semble encourager l'interaction entre le fournisseur et l'utilisateur final et qu'il semble promouvoir une certaine marge de manœuvre au sein du processus d'approvisionnement en tant que tel. Cependant, tout programme au sein duquel le gouvernement choisit les gagnants et les perdants nous inquiète. Nous nous demandons comment le succès va être mesuré, vu le long délai d'approvisionnement qui est parfois nécessaire pour mettre un produit en marché.

● (1540)

**M. Mathieu Ravignat (Pontiac, NPD):** Je suis désolé de vous interrompre, mais les interprètes demandent que vous ralentissiez. Il y a des problèmes d'interprétation.

**Le président:** Dans ce cas, madame Pohlmann, si cela ne vous dérange pas, veuillez ralentir un peu. Nous ne sommes pas vraiment pressés. Nous allons vous donner amplement le temps de terminer votre rapport.

Merci.

**Mme Corinne Pohlmann:** Je ne sais pas où étaient rendus les interprètes, alors je vais simplement reprendre où j'étais rendue.

Enfin, nous proposerions aussi la recommandation suivante tirée du rapport du groupe d'examen de la R et D publié récemment, c'est-à-dire d'envisager non seulement une démarche de proposition de projet, dans le cadre de laquelle les entreprises présentent une idée au gouvernement, qui détermine si elle peut être utilisée, mais également la démarche inverse, selon laquelle le gouvernement exprime un besoin et un résultat souhaité sans fournir de description trop détaillée et permet aux entreprises de présenter les solutions qu'elles suggèrent sans restrictions.

Nos intérêts à l'égard de l'approvisionnement fédéral vont bien au-delà du BPME et du PCCI, et il y a encore du travail à faire pour rendre l'approvisionnement fédéral plus accessible aux petites entreprises. Nous entendons constamment dire par les représentants des petites entreprises que le gouvernement ne tient compte que du coût le plus bas, ce qui peut rendre les choses difficiles pour les petites entreprises, vu les possibilités moindres d'économies d'échelle. Dans le secteur privé, bon nombre ont été en mesure de concurrencer efficacement les entreprises de plus grande taille, pas tellement en raison du prix qu'en raison d'autres facteurs, comme la qualité du service, la fiabilité et la réputation.

Une certaine insistance sur la valeur du produit ou du service serait bien accueillie. Le gouvernement paiera peut-être plus au départ, mais, à long terme, il paiera peut-être moins puisque la valeur du produit ou du service augmentera et que celui-ci sera plus fiable.

Nous croyons que tout le processus d'approvisionnement doit être revu et nous espérons que l'approche axée sur le point de vue des entreprises qui est citée par la Commission sur la réduction de la paperasse et mentionnée dans le dernier budget sera appliquée à l'approvisionnement au gouvernement fédéral de façon à ce que les réalités des petites entreprises soient mieux prises en compte dans le processus en général. Cela inclurait une plus grande marge de manœuvre dans le cadre des soumissions, l'examen des gros contrats et leur fractionnement en contrats plus petits si cela est indiqué, ainsi que le fait de régler les problèmes soulevés par la Commission sur la réduction de la paperasse.

Le gouvernement doit s'améliorer pour ce qui est de payer les petites entreprises à temps. D'après notre enquête, 80 p. 100 des PME ont attendu leur paiement pendant plus de 30 jours, et la plupart n'ont pas touché d'intérêts relativement à ces paiements en retard.

Enfin, l'amélioration des communications avec les PME est également cruciale. Le BPME et le site Web des achats et des ventes sont des pas dans cette direction, mais il faut en faire plus, puisque ni l'un ni l'autre n'est bien connu auprès des petites entreprises.

Une conclusion importante de notre étude était l'impossibilité pour les petites entreprises de communiquer avec l'utilisateur final. Nous comprenons qu'il faut qu'il y ait une certaine distance entre eux, mais il faut qu'il y ait une meilleure approche si les PME n'obtiennent pas de réponse adéquate à une question technique de la part de l'agent d'approvisionnement responsable.

Il y a toujours des problèmes à l'égard de l'approvisionnement qui touchent des secteurs précis et qui menacent la survie des petites entreprises. Récemment, les entreprises qui offrent des services de santé temporaires et des services de traduction ont exprimé des préoccupations importantes. Il faut qu'il y ait une meilleure manière pour ces secteurs d'aborder les problèmes en question directement auprès de Travaux publics.

Nous croyons aussi qu'il faut davantage de données pour qu'on puisse mieux comprendre les activités d'approvisionnement. Il

semble y avoir déjà pas mal de données, mais celles-ci ne sont pas toujours bien utilisées ni comprises.

Cette année, les petites entreprises continuent de faire face à des problèmes lorsqu'elles essaient de faire des affaires avec le gouvernement fédéral. La plupart des questions qui sont soulevées depuis des années ne sont pas encore réglées. Le lancement du site des achats et ventes a été une nouveauté positive, mais les petites entreprises continuent de trouver difficile de démêler le processus. Il y en a qui ont cessé d'essayer, et d'autres encore qui sont des fournisseurs du gouvernement depuis longtemps et qui constatent que les règles changent et que cela a des conséquences graves pour leur entreprise.

Nous reconnaissons qu'il s'agit de problèmes qui dépassent la portée de la présente étude. Toutefois, ceux-ci ne sont pas encore réglés aux yeux des petites entreprises du Canada. Nous espérons que le comité continuera de poser des questions sur ces problèmes et de se pencher sur ceux-ci.

Merci.

**Le président:** Merci, madame Pohlmann.

Nous allons maintenant passer à l'exposé suivant, celui de Mme Michelle Scarborough, de la National Angel Capital Corporation.

Bienvenue, madame Scarborough. Vous avez la parole.

• (1545)

**Mme Michelle Scarborough:** Merci beaucoup. Bonjour. Merci de m'avoir invitée à participer à la séance d'aujourd'hui.

Je vais faire une brève déclaration. Malheureusement, en raison des contraintes de temps, nous n'avons pas été en mesure de vous fournir la documentation en français et en anglais, quoique cela s'en vient. Le comité permanent devrait recevoir cette information sous peu.

Pour vous donner quelques renseignements sur la National Angel Capital Organization, nous formons une organisation axée sur ses membres dont la vision est de regrouper les investisseurs providentiels de l'ensemble du Canada, et de faciliter l'échange de connaissances, de définir des pratiques exemplaires et de réaliser des investissements en commun dans le but ultime d'investir dans des entreprises au potentiel élevé un peu partout au pays pour donner de l'expansion à ces petites et moyennes entreprises et les propulser sur la scène mondiale. Notre mission est de soutenir les investisseurs providentiels qui favorisent la croissance de la prochaine génération d'entreprises novatrices du Canada à tous les niveaux. Nous la réalisons dans quatre domaines clés: le perfectionnement professionnel, la communication, les événements de réseautage, comme le sommet national des investisseurs providentiels, qui aura lieu en novembre à Ottawa, et des activités de promotion. Nous comptons parmi nos rangs environ 2 000 investisseurs providentiels, tant des groupes que des particuliers.

Je veux vous donner une définition de ce qu'est un investisseur providentiel ou vous expliquer de qui il s'agit. Un investisseur providentiel est une personne qui fournit du capital de risque à de nouvelles entreprises novatrices, pour faciliter la transition entre leur idée et leur viabilité sur le plan commercial. Encore une fois, nous nous penchons sur la façon dont nous investissons dans de nouvelles entreprises et auprès de gens qui ont des idées nouvelles, et nous les aidons à transformer ces idées en une entité commerciale, la création d'une entreprise, puis les menons jusqu'à la mise en marché. Il s'agit habituellement de gens qui ont réussi comme entrepreneurs dans différents secteurs, alors ils ne tiennent aucun compte du secteur. Certains sont dans le domaine de la technologie, d'autres participent à d'autres industries, mais ce sont tous des gens capables de fournir non seulement le capital nécessaire, mais également un vaste savoir quant à la manière de mettre sur pied une entreprise, habituellement de l'étape de la création jusqu'à celle de la croissance. Ce sont des mentors pour les entreprises nouvelles, et ils fournissent une vaste expérience et une grande expertise ainsi qu'un réseau pour aider les entrepreneurs à amener leur entreprise à l'étape suivante.

Nous, les investisseurs providentiels, sommes accrédités. Nous suivons le règlement de la Commission des valeurs mobilières des États-Unis, et les investisseurs providentiels accrédités, pour votre information, sont donc ceux qui disposent d'actifs de 1 million de dollars, sans inclure leur résidence, et dont le revenu annuel est d'environ 200 000 \$ ou plus. Habituellement, ils fournissent non seulement du capital, mais également un encadrement dans toutes sortes d'autres activités.

Pour vous donner quelques chiffres et pour remettre les choses dans le contexte canadien, avant que je n'aborde certains des détails concernant ce dont nous sommes venus parler, il y a environ 1 500 de nos membres qui représentent des groupes d'investisseurs providentiels du pays, ce qui est une masse très importante. Ce chiffre augmente assez rapidement. Nous prévoyons que ce chiffre va doubler au cours des deux prochaines années, les capitaux providentiels commençant à former une classe d'actif, distincte mais complémentaire par rapport au capital de risque.

Nous avons mené une étude en 2010 simplement pour voir où les groupes et les particuliers qui fournissent des capitaux providentiels en étaient par rapport au flux d'affaires qu'ils constataient, à quelle étape, et ainsi de suite. Nous avons repéré environ 1 850 entreprises dont l'existence a été divulguée, qui demandaient l'aide de groupes d'investisseurs providentiels en particulier de façon annuelle. Cela se traduit par un portefeuille d'environ 250 entreprises actives pour les groupes d'investisseurs providentiels. De façon réaliste, ceux-ci investissent dans deux ou trois, peut-être quatre entreprises chaque année, l'investissement étant d'environ 1 million de dollars par entreprise et par année. Si l'on extrapole à partir de ce chiffre, il s'agit — au cours des cinq dernières années pour lesquelles nous avons été en mesure de faire l'évaluation — d'environ un milliard de dollars en investissement dans ces entreprises à l'état embryonnaire et la transformation de celles-ci en petites et moyennes entreprises actives à l'échelle mondiale.

Comment investissons-nous, et en quoi est-ce pertinent par rapport au PCCI et au travail du BPME? Nous investissons en fonction d'un certain nombre de critères. Nous examinons l'équipe. Nous déterminons la taille du marché et l'occasion, ainsi que l'identité des concurrents dans cet espace. Nous examinons le potentiel de ventes et la façon dont nous allons contribuer à l'investissement dans l'entreprise du point de vue de l'argent et nous demandons comment nous y prendre pour donner de l'expansion à

cette entreprise. Nous examinons la façon dont l'entreprise va fonctionner dans l'immédiat et pendant sa croissance.

• (1550)

Enfin, et c'est ce qui est le plus important, qui sont les clients? Combien l'entreprise en a-t-elle, si elle en a? Qu'allons-nous faire, comme investisseurs providentiels, pour aider à mener ce processus de détermination de la clientèle, pour trouver un premier, un deuxième et un troisième client et utiliser ces clients comme leviers pour ensuite faire de l'entreprise un joueur à part entière sur le marché.

Nous oeuvrons dans un secteur à risque élevé. L'investissement providentiel est très risqué de par sa nature même. Obtenir cette première confirmation de la part d'un client, ce premier client qu'on réussit à trouver, est vraiment important et souvent essentiel à l'investissement au départ dans l'entreprise. Il ne s'agit pas seulement pour l'entreprise de trouver sa clientèle, il s'agit également du fait que, comme investisseurs providentiels, nous recherchons habituellement cette première confirmation de la part d'un client pour justifier l'investissement.

Quelles ont été les répercussions des activités du BPME et du PCCI, de notre point de vue? Nous avons eu affaire au PCCI et au BPME à l'échelle du pays dans une mesure très limitée. J'ai fait rapidement un sondage auprès de nos groupes d'investisseurs providentiels, simplement pour voir à quels égards ils interagissent avec l'organisme et à quels égards ils ne le font pas, et cela varie pour ce qui est de savoir qui interagit avec qui. Dans l'ensemble — je peux parler plus précisément du PCCI —, le PCCI est vu comme un gain pour les entreprises dirigées par les investisseurs providentiels qui cherchent à trouver des clients auprès du gouvernement, pour un certain nombre de raisons, et je vais vous en faire part.

La première raison que citent la plupart des gens — c'est assurément ce que j'ai vécu moi-même —, c'est la possibilité pour la petite entreprise de donner le nom d'un client en référence au moment d'en trouver un deuxième. Ce n'est pas seulement important pour la validation de la clientèle et de la technologie. Le gouvernement canadien comme client d'une petite entreprise a beaucoup de poids lorsque l'entreprise cherche à réaliser des ventes sur le marché international. Il s'agit d'un très bon moyen de validation pour l'entreprise au moment où elle cherche à cibler des clients. Il peut souvent y avoir, dans le cas des technologies convergentes, une pollinisation croisée entre les organismes du gouvernement qui peut être facilitée par le PCCI. Cela, à mon avis, va commencer être davantage mis en lumière lorsque le PCCI commencera réellement à prendre de l'expansion et dépassera l'étape des premiers pas.

L'autre chose que ce genre de programme fait, c'est qu'il offre un moyen aux nouvelles entreprises de définir son propre cheminement, de l'apprendre et d'en supprimer le risque au moment où elles s'initient à la vente au sein d'une structure complexe, d'une organisation complexe. Je sais que les responsables du BPME ont travaillé fort pour essayer de combler cette lacune, comme l'ont fait ceux du PCCI. Il reste du travail à faire à cet égard. Il y a deux ou trois choses qui sont relativement simples, je crois, et qui peuvent être mises en oeuvre pour régler ce problème.

Il y a deux autres façons dont ces programmes viennent actuellement en aide aux petites et moyennes entreprises une fois qu'elles ont obtenu des capitaux providentiels. L'une des deux, encore une fois, c'est les premières recettes, la validation par un premier client et l'emprise sur le marché qui devient très attrayante pour les deux parties, c'est-à-dire les investisseurs providentiels et les clients. Aussi, la validation des applications technologiques — et c'est une question qui a été abordée déjà par un autre témoin — et très importante, parce que la validation de la technologie non seulement du point de vue de la demande, mais également de celui de l'offre, est très importante. Les entreprises n'ont pas besoin de passer de nombreux cycles à essayer de deviner. S'il y a un mécanisme qui peut nous permettre de réunir les deux, le client et l'entreprise, sur le plan entrepreneurial, pour qu'ils puissent cerner des occasions de régler des problèmes réels et y travailler ensemble, cela va avoir une incidence énorme sur le fonctionnement de programme d'approvisionnement, et, au bout du compte, sur le genre d'entreprises qui pourront générer une croissance massive pour le Canada et au-delà de ses frontières.

Ma recommandation de la National Angel Capital Organization au BPME et au PCCI est vraiment de continuer à nous faire participer, comme ils le font déjà, aux comités de sélection des programmes d'approvisionnement et au conseil consultatif. Nous sommes heureux de jouer un rôle, et nous allons continuer de le faire tant qu'on nous demande de travailler avec le gouvernement à cerner des occasions pour les petites et moyennes entreprises de trouver des solutions aux problèmes. Comme je l'ai dit déjà, il faut établir le réseau de façon à ce que ce ne soit pas seulement l'entrepreneur qui s'adresse au gouvernement avec une solution qui sera appropriée ou non. Qu'est-ce qui figure sur la liste de souhaits de ces organismes et ministères gouvernementaux, et comment les entreprises de technologie et autres du Canada peuvent-elles travailler ensemble dans le cadre d'un réseau à bâtir la capacité et au bout du compte trouver des solutions qui vont être bénéfiques pour tous et vont faire en sorte que tous sont gagnants?

• (1555)

Le témoin précédent a aussi abordé le fait qu'il doit y avoir une meilleure promotion et de meilleures relations publiques à l'égard de ce qu'accomplissent les programmes du BPME et du PCCI. Des progrès importants ont été faits en ce qui concerne le PCCI, et je pense que cela est très bon, pour ce qui est de faire la promotion dans une mesure limitée. Cependant, l'occasion de créer des partenariats quelconques avec des organismes comme la NACO et d'autres qui puissent faire passer le message de façon très concrète aux membres, lesquels peuvent alors trouver des moyens d'interagir avec les responsables de ces organisations et programmes, sera un facteur essentiel pour déterminer comment nous pouvons arriver à trouver les bonnes combinaisons et établir une certaine capacité.

Enfin, c'est en quelque sorte une réponse à deux volets, mais c'est en fait un processus continu pour les entreprises lorsqu'elles présentent une demande dans le cadre du PCCI. Si cela fonctionne, on va au bout du compte venir frapper à votre porte pour que vous accroissiez le financement du PCCI au-delà des 40 millions de dollars qui ont actuellement été alloués pour assurer la poursuite du programme.

Voilà mes observations.

Je serai heureuse de répondre à toute question, et je cède la parole au président.

**Le président:** Merci beaucoup, madame Scarborough. C'était très intéressant et très clair.

Il y a des membres du comité qui font partie de l'opposition officielle et du gouvernement qui aimeraient poser des questions aux deux témoins, j'en suis sûr.

Commençons par le NPD et M. Alexandre Boulerice.

[Français]

**M. Alexandre Boulerice (Rosemont—La Petite-Patrie, NPD):** Tout d'abord, je remercie les trois représentants des organisations d'être présents. C'est très intéressant.

Je voudrais commencer par m'adresser aux gens de la Fédération canadienne de l'entreprise indépendante. Je vous remercie d'être ici. Sachez que l'opposition officielle partage avec vous des considérations sur l'avenir des PME et sur la contribution des PME à l'économie canadienne et à la création d'emplois.

La semaine dernière, on a reçu des représentants du Canadian Business Information Technology Network, qui étaient aussi plutôt critiques du Bureau des petites et moyennes entreprises.

Permettez-moi de citer rapidement un passage de leur présentation. J'aimerais entendre vos commentaires à ce sujet.

Les membres de CABINET voudraient que le mandat du Bureau des petites et moyennes entreprises (BPME) soit élargi de manière à en faire un organisme plus « actif » qui n'agit pas seulement comme agent de relations publiques, mais qui protège aussi réellement les intérêts des PME. CABINET s'est dit d'accord avec le Parti conservateur lorsque celui-ci a annoncé, en mars 2010, son intention d'« établir des règles du jeu équitables pour des TI libres dans les marchés publics et donner accès aux marchés publics dans les domaines des TI aux PME en segmentant les grands projets de TI ». Mais, il s'agissait du Parti conservateur au Royaume-Uni. Nous espérons qu'il en est de même au Parti conservateur du Canada.

Selon vous, devrait-on élargir le mandat du bureau? Devrait-on lui donner plus de moyens? À vos yeux, le bureau agit-il essentiellement comme un bureau de relations publiques qui donne de l'information? Devrait-il avoir un rôle plus proactif?

[Traduction]

**Mme Corinne Pohlmann:** D'abord, il est loin d'être très connu. Je ne suis pas sûre qu'il ait un bureau des relations publiques, parce que seulement 5 ou 6 p. 100 des membres savent même qu'il existe. Il s'agit de gens qui concluent des contrats avec le gouvernement fédéral. Je pense que l'une des raisons, c'est peut-être qu'il n'est pas perçu comme étant indépendant de Travaux publics; par conséquent, il n'est peut-être pas perçu comme un endroit où les propriétaires de petites entreprises peuvent aller pour obtenir de l'information ou pour régler des problèmes auxquels ils peuvent faire face lorsqu'il s'agit d'approvisionnement.

Il y a l'ombudsman; cependant, l'ombudsman a un mandat très limité concernant ce qu'il peut examiner. Ainsi, à qui s'adresse-t-on lorsqu'on a des questions au sujet des activités qui ont lieu dans le cadre d'un projet en particulier ou d'un contrat pour lequel on soumissionne? À l'heure actuelle, je ne crois pas que le BPME soit vu par les gens concernés comme étant suffisamment indépendant ou compétent pour les aider à mener à bien ce processus.

L'autre chose a trait un peu aux commentaires des groupes précédents qui étaient ici la semaine dernière. Nous croyons aussi que le BPME a un rôle important à jouer en tant que représentant interne à Travaux publics. Nous ne sommes pas sûrs à ce moment-ci que cela ce soit fait ou non, là encore parce que je pense qu'il est vu comme faisant partie de Travaux publics, alors nous ne savons pas à quel point il peut avoir de l'influence au sein de Travaux publics.

À ce moment-ci, nous ne sommes pas certains qu'il doive élargir son mandat. Nous sommes réticents à vous suggérer de consacrer plus d'argent à quelque chose avant que nous ne connaissions la meilleure façon d'utiliser cet argent pour aider efficacement les petites entreprises à faire des progrès lorsqu'il s'agit de questions d'approvisionnement. Nous savons qu'il y a aussi le Bureau de l'ombudsman à l'approvisionnement du Canada, et nous devons nous assurer d'éviter les doublons et que les changements réels qui se produisent au sein de Travaux publics reflètent ce qui se passe au sein des petites entreprises.

Est-ce que le BPME le fait? Il y a dans ce que fait le BPME des éléments qui sont utiles. Le site Web des achats et ventes a été un énorme pas en avant pour ce qui est de finalement avoir un endroit où obtenir toute l'information dont on a besoin. C'est trop nouveau pour que nous sachions si nos membres l'utilisent ou non. J'accorde au BPME le crédit d'avoir créé ce site Web, mais la question de savoir si nos membres trouvent que cela les aide vraiment à avancer peut encore être débattue à ce moment-ci.

• (1600)

[Français]

**M. Alexandre Boulerice:** Merci beaucoup.

J'aimerais poser une question sur votre présentation, qui est très bien faite, d'ailleurs. Je vous en félicite.

Plusieurs choses m'ont étonné, dont le tableau 2. On y trouve une jolie tarte qui indique depuis combien de temps l'organisme fait affaire avec le gouvernement fédéral. Or on constate que presque 85 p. 100 des répondants de votre fédération ont affirmé que ça faisait plus de cinq ans. Seuls 3,5 p. 100 d'entre eux ont répondu que ça faisait moins d'un an.

Ça donne à penser que ceux qui connaissent les règles du jeu sont habiles, qu'il est compliqué d'entrer dans le système et que la porte est presque fermée, c'est-à-dire qu'il faut se battre un petit peu pour entrer.

[Traduction]

**Le président:** Pouvez-vous nous donner une réponse courte, s'il vous plaît? Il reste environ 30 secondes pendant ce segment.

**Mme Corinne Pohlmann:** Oui.

**Le président:** C'était très succinct.

C'est à peu près tout le temps que vous aviez, monsieur Boulerice.

Du côté du gouvernement, M. Jacques Gourde.

[Français]

**M. Jacques Gourde (Lotbinière—Chutes-de-la-Chaudière, PCC):** Merci beaucoup, monsieur le président.

Je remercie les témoins d'être parmi nous cet après-midi. Vos commentaires sont très importants pour nous. Ils sont très intéressants et surtout très appréciés, de ce côté-ci.

Madame Pohlmann, dans votre présentation, vous avez parlé brièvement de la Commission sur la réduction de la paperasse, que le gouvernement a mise sur pied pour aider les petites et moyennes entreprises. Il s'agissait d'une suggestion de votre fédération. En parlant de suggestion, profitez donc de l'occasion pour nous dire ce que vous recommanderiez à la Commission sur la réduction de la paperasse pour qu'elle parvienne à aider plus efficacement les petites et moyennes entreprises à être plus rapides et à faire des économies.

[Traduction]

**Mme Corinne Pohlmann:** Assurément, lorsqu'il s'agit d'approvisionnement au gouvernement fédéral, je pense que le problème

avec lequel nous sommes aux prises depuis des années, c'est la paperasse qui en découle. Lorsque j'ai dit tout à l'heure que, s'il vous faut plus de temps pour obtenir un contrat que pour le remplir, il y a un problème...

Je pense que, pendant les audiences de la Commission sur la réduction de la paperasse, beaucoup de propriétaires de petites entreprises sont venus parler de cela. Il y en a même un qui avait apporté une proposition; le document était épais comme cela, et il a dit qu'il devait le remplir chaque fois qu'il essayait de décrocher un contrat gouvernemental — et l'information est la même chaque fois. Il y a des façons dont nous pouvons réduire cela au minimum. Beaucoup d'information est fournie en double. Certaines parties de celle-ci ne sont pas pertinentes. Il s'agit simplement de s'assurer que tout ce qui doit y être y est. Il y a beaucoup de choses qui peuvent être faites pour vraiment simplifier le processus relatif aux contrats gouvernementaux qui, selon nous, n'ont pas été examinées de façon adéquate.

L'une des choses que la Commission sur la réduction de la paperasse examine à l'heure actuelle, c'est cette idée d'un point de vue de petites entreprises, c'est-à-dire que les ministères soient obligés d'examiner les nouvelles politiques et programmes ainsi que la paperasse à partir du point de vue d'une petite entreprise en posant une série de questions. Nous avons constaté que cela a bien fonctionné dans le cas du gouvernement de la Colombie-Britannique. C'est déjà en place au sein de quelques ministères du gouvernement fédéral, mais il s'agit de cas très précis.

Nous pensons que quelque chose à l'échelle du gouvernement, et surtout dans le domaine de l'approvisionnement fédéral, serait très utile pour que les personnes qui mettent au point les politiques et les programmes ainsi que les propositions comprennent que, lorsqu'on examine la chose du point de vue d'une petite entreprise, il y a certains éléments qui n'ont tout simplement pas de sens. Il faut que le processus soit rectifié pour devenir plus simple et pour qu'il soit plus facile pour les petites entreprises d'avoir accès aux contrats gouvernementaux.

Les petites entreprises ne demandent pas de faveurs. Elles demandent simplement un accès équitable à ce type de contrats.

[Français]

**M. Jacques Gourde:** Vous avez également dit que, dans le cadre des appels d'offres, on ne devrait pas nécessairement tenir compte uniquement des soumissions dont le montant est le plus bas, mais qu'on pourrait aussi prendre en considération l'historique de l'entreprise ainsi que d'autres paramètres. Pourriez-vous nous donner plus de détails à ce sujet? Ça pourrait donner lieu à des suggestions intéressantes.

[Traduction]

**Mme Corinne Pohlmann:** C'est une chose dont nous avons entendu passablement parler au cours des deux ou trois dernières années en particulier, c'est-à-dire que, souvent, nous constatons que les petites entreprises sont rejetées dès le départ parce qu'elles ne peuvent pas proposer le prix le plus bas. Toutefois, ce qui n'est pas pris en compte dans le processus décisionnel, ce sont les autres facteurs, comme la réputation, la fiabilité, la qualité du service, le service après vente et des choses du genre qui pourraient faire en sorte qu'il soit au bout du compte plus économique pour le gouvernement de conclure un contrat assorti d'un coût un peu plus élevé.



Souvent, les petites entreprises ne sont pas nécessairement concurrentielles sur le plan du coût en raison des possibilités moindres d'économies d'échelle, mais elles peuvent être concurrentielles sur le plan de la valeur, et c'est simplement ce que nous essayons de comprendre, s'il y a une façon de mieux mesurer cela. Je pense que ça varie probablement d'un produit à l'autre et d'un service à l'autre, et nous devons en quelque sorte examiner la question dans chaque cas. Je pense cependant que c'est quelque chose qu'il est important de reconnaître lorsqu'on essaie d'examiner les contrats. En outre, il me semble que nous entendons plus souvent dire par les propriétaires de petites entreprises qu'ils se sentent exclus du processus, parce que, ce qui compte vraiment, au bout du compte, c'est le prix le plus bas, et que c'est le seul facteur qui est examiné pour déterminer qui obtient les contrats.

• (1605)

[Français]

**M. Jacques Gourde:** Merci beaucoup.

[Traduction]

**Le président:** Il reste encore environ une minute et demie, monsieur Gourde, si vous ou l'un de vos collègues aimeriez utiliser ce temps.

[Français]

**M. Jacques Gourde:** Vous avez dit que les gens avaient de la difficulté à reconnaître le bureau et n'étaient pas nécessairement au fait des services qu'il pouvait offrir. Est-ce que la fédération fait la promotion du Bureau des petites et moyennes entreprises?

**M. Louis-Martin Parent (analyste des politiques, Fédération canadienne de l'entreprise indépendante):** Nos membres peuvent nous appeler pour poser des questions sur n'importe quel sujet. On donne aussi de l'information à nos membres qui ont des questions sur le processus à suivre dans leur cas spécifique. Finalement, on les informe sur n'importe quel sujet.

Aujourd'hui, en regardant notre liste, j'ai constaté que lorsqu'une question avait trait à l'approvisionnement, on se référerait au Bureau des petites et moyennes entreprises afin d'obtenir de plus amples informations pour répondre à leurs questions précises.

**M. Jacques Gourde:** Les gens vous rappellent-ils par la suite pour vous dire que cela a fonctionné ou qu'ils ont pu obtenir une réponse?

**M. Louis-Martin Parent:** Généralement, si cela a fonctionné, ils ne nous rappellent pas. Si un problème n'est pas réglé, ils peuvent peut-être nous rappeler, mais ils ne le font pas souvent.

**M. Jacques Gourde:** Merci.

[Traduction]

**Le président:** Merci, Jacques.

Mathieu Ravignat.

**M. Mathieu Ravignat:** Merci, monsieur le président.

Merci aux témoins d'être ici. Les exposés étaient très intéressants.

Je m'intéresse particulièrement à ce que vous avez dit sur l'équité. Bien entendu, il y a de nombreuses façons de remettre l'équité en question. En passant, tout le monde est invité à répondre à ma question, y compris vous, madame Scarborough, si vous avez envie de le faire.

Il y a donc deux ou trois façons de procéder. Nous pourrions par exemple prévoir des critères dans le cadre d'un programme ou d'un processus qui désavantage automatiquement les entreprises d'une certaine taille. Nous pourrions aussi parler de la façon dont les

petites entreprises sont définies au BPME, par exemple. On a choisi, à tort ou à raison, de les définir comme étant les entreprises de 500 employés ou moins. Toutefois, je remarque que l'Exportation et Développement Canada, par contre — je peux comprendre qu'il y ait autant de confusion, puisqu'il ne semble pas y avoir de définition commune des petites entreprises —, utilise comme critère un chiffre d'affaires de 20 millions de dollars ou moins.

Je me demandais si vous aviez une opinion sur ce que serait une définition juste, ou une définition plus juste, des petites et moyennes entreprises.

**Mme Corinne Pohlmann:** Je pense que l'un des combats éternels, c'est de comprendre quelle est la bonne définition des petites et moyennes entreprises. Au sein de notre organisation, nous utilisons de 20 à 50 employés pour les petites entreprises, de 50 à 500 employés pour les entreprises de taille moyenne et 500 employés et plus pour les grandes entreprises.

Nous avons ensuite la catégorie « moins de 20 employés » pour les microentreprises. Je pense qu'il est important de le préciser. Trop souvent, surtout lorsqu'il s'agit du genre d'entreprise qui est composée de cinq personnes, elles sont exclues de beaucoup de calculs. Elles sont souvent exclues de beaucoup de programmes parce qu'il est difficile de les joindre, et pourtant, elles comptent pour 80 p. 100 des entreprises du Canada.

Parfois, lorsque je lis des rapports de recherche ou quoi que ce soit qui proviennent d'autres organisations, c'est souvent pour les entreprises de 20 employés ou plus seulement. Ainsi, lorsqu'il s'agit d'équité, parfois nous négligeons ce vaste segment des entreprises existantes. Souvent, elles sont exclues des programmes gouvernementaux ou des statistiques ou de la recherche qui se fait, et pourtant elles comptent pour une part importante du milieu des affaires.

Pour ce qui est de nos membres, la taille moyenne de leur entreprise est d'environ 14 employés. C'est en fait un peu plus que la moyenne des entreprises au Canada. Je pense qu'il convient d'aller jusqu'à 500 employés pour les petites et moyennes entreprises, mais je souhaiterais savoir quelle est la proportion de gens à qui on vient en aide et qui s'inscrivent dans cette catégorie de 100 à 500 employés par rapport à ceux qui s'inscrivent dans la catégorie qui va de zéro à 20 employés, et j'aimerais savoir dans quelle mesure cela reflète la répartition réelle des entreprises.

**Le président:** Madame Scarborough, avez-vous quelque chose à dire là-dessus?

**Mme Michelle Scarborough:** Je souhaitais entendre... parce que c'est en fait un problème avec lequel nous sommes aux prises nous aussi. En même temps, nous considérerions une nouvelle entreprise comptant un ou deux employés comme une petite entreprise.

Je sais que vous êtes le député de Pontiac. Beaucoup d'entreprises de votre circonscription seraient considérées comme des petites entreprises, selon notre définition. Par conséquent, nous examinerions la situation de ces entreprises par rapport à nos critères relatifs au potentiel d'investissement, en réalité.

Pour nous, une entreprise qui compte 500 employés serait considérée comme une grande entreprise, pas comme une petite. Les entreprises de une à 50 personnes surtout en ce qui a trait à l'espace relatif à la technologie dans le domaine de la fabrication, seraient quand même considérées comme des petites entreprises, selon nos critères. Nous considérerions, davantage du point de vue mathématique, la valeur en dollars dans une entreprise comme étant pertinente.

•(1610)

**M. Mathieu Ravignat:** De quelle somme s'agit-il? Pouvez-vous me donner une idée?

**Mme Michelle Scarborough:** Si vous pensez à la majorité des entreprises qui sont, encore une fois, des petites entreprises, celles-ci ont des ventes allant de 0 à 5 millions de dollars, si vous envisagez des choses sur ce plan. Vous pouvez aller jusqu'à dix, mais rendu à 10 millions de dollars de ventes, l'entreprise devrait avoir plus de 20 à 25 employés. Si vous redéfinissez les critères, j'envisagerais d'examiner les recettes ainsi que le nombre d'employés dans le cadre de ceux-ci.

**M. Mathieu Ravignat:** C'est intéressant.

Me reste-t-il du temps?

**Le président:** Trente seconde à peu près, si vous avez une question brève à poser.

**M. Mathieu Ravignat:** J'ai été assez étonné d'apprendre que 94,1 p. 100 de vos membres ne connaissent pas le rôle du BPME, et je sais que c'est un excellent site Web. Selon vous, qu'est-ce que le gouvernement pourrait faire de plus pour s'assurer que les entreprises connaissent l'existence du BPME?

**Mme Corinne Pohlmann:** Je pense que l'une des choses importantes, c'est d'établir davantage de liens avec les associations d'entreprises et avec d'autres organisations qui sont en contact avec les responsables d'entreprises qui s'intéressent aux pratiques de type approvisionnement. Je sais que le BPME fait déjà ce genre de travail pour joindre les gens, mais je pense qu'il s'agit probablement de la façon la plus efficace d'assurer une présence dans le type de milieu des petites entreprises. Les méthodes habituelles des dépliants et des séminaires ne fonctionnent pas vraiment bien dans le cas des entreprises très petites. Les gens concernés n'ont simplement pas le temps d'assister aux séminaires. Ils ne lisent pas vraiment les brochures que produit le gouvernement. C'est un problème qui se pose dans le cas de beaucoup d'organisations. Nous le savons.

Nous serions assurément heureux d'essayer... Comme Louis l'a fait remarquer, nous en parlons nous-mêmes avec nos membres. Cela figure dans notre site Web. Il y a un point d'accès à l'information. Mais en réalité, au bout du compte, c'est une question de bouche à oreille et d'efficacité pour ce qui est d'aider les propriétaires de petites entreprises, qui en parleront ensuite à d'autres propriétaires de petites entreprises. C'est de cette façon que le BPME va pouvoir se faire connaître.

**Le président:** Merci, monsieur Ravignat. Nous avons dépassé de beaucoup le temps alloué.

Ensuite, du côté des conservateurs, M. Peter Braid.

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

Et merci à tous nos témoins d'être ici cet après-midi.

Madame Scarborough, si je peux commencer par vous poser deux ou trois questions, je suis curieux de connaître la distinction ici. Pourriez-vous commencer par expliquer la différence entre les capitaux providentiels et le capital de risque? Vous avez effleuré le sujet.

**Mme Michelle Scarborough:** Les limites sont en train de devenir un peu floues. En fait, il est question de capitaux providentiels... Si vous envisagez le cheminement d'une entreprise vers le marché, au tout début, avant l'étape du prototype, les propriétaires d'entreprise sollicitent habituellement leurs amis et les membres de leur famille. C'est ainsi qu'ils paient les coûts de lancement de l'entreprise, et,

idéalement, qu'ils en arrivent à l'étape d'un premier prototype. C'est habituellement à ce moment-là qu'un investissement providentiel... que le capital de risque providentiel intervient. Un investisseur providentiel investit davantage que les amis et les membres de la famille. Habituellement, les investissements providentiels vont de 150 000 \$ à 2 millions de dollars dans un cas donné, parfois avec ou sans un deuxième investissement.

Aujourd'hui, le capital de risque intervient plus tôt. Cela n'était jamais le cas auparavant. Le capital de risque arrive normalement au cours de l'étape suivante, dans la catégorie A, et la somme qui est investie au début en capital de risque est d'ordinaire de l'ordre de 500 000 \$ à 1 million de dollars. Cela va ensuite de là jusqu'à 30 millions de dollars, 40 millions de dollars, 50 millions de dollars, en fonction de l'importance de l'investissement et des besoins en capital. Voilà la différence. Si vous vouliez suivre une entreprise au cours des différentes étapes du financement, c'est ainsi que les choses se dérouleraient.

**M. Peter Braid:** Excellent. Merci.

Vous avez également mentionné que soit le nombre d'investisseurs providentiels soit la somme d'investisseurs providentiels soit la somme qu'il faut investir va doubler au cours de deux prochaines années, ce qui est une excellente nouvelle. C'est très encourageant. Pouvez-vous préciser un peu plus pourquoi, pourquoi ce phénomène se produit, et ce qui change dans notre contexte stratégique ou économique pour permettre cette augmentation du double?

**Mme Michelle Scarborough:** Il y a deux ou trois choses.

Le doublement est bel et bien en train de se produire, depuis un certain temps déjà, en fonction de deux ou trois facteurs, un de ceux-ci étant le déclin du secteur du capital de risque. Comme vous le savez probablement, le secteur est en quelque sorte en train de renaître au Canada. Il se revitalise en prenant de nouvelles formes, et cela ne fait que commencer.

Ce qui s'est produit, c'est qu'il y a beaucoup de nouvelles entreprises de technologie, surtout, qui cherchent à obtenir un fonds de roulement et du capital de risque à l'étape de la capitalisation, pour faire passer leur entreprise à l'étape suivante, et cette partie du capital de risque qui servirait de fonds de roulement et qu'elles obtiendraient autrement n'existe plus. Ainsi, les investisseurs providentiels sont intervenus pour combler cette lacune.

De plus en plus d'investisseurs providentiels jouent un rôle qui prend de l'importance pour ce qui est non seulement de capitaliser les entreprises du point de vue d'un investissement, mais également en consacrant du temps et de l'énergie pour encadrer l'entrepreneur et l'aider à déterminer les mécanismes et les réseaux à utiliser pour faire croître son entreprise.

C'est probablement la principale raison pour laquelle vous constatez l'accroissement des investissements providentiels au pays. Ce qui se passe aussi, cependant, en même temps, c'est que les investisseurs providentiels commencent à se regrouper. Ils commencent à former de petits groupes, des clubs d'investissement, et à tirer parti du fait qu'il y a un certain nombre d'occasions offertes par des entreprises embryonnaires où ils peuvent jouer un rôle important dans la croissance pour trouver les possibilités de rendement, mais aussi, au bout du compte, pour permettre la mise sur pied d'une entreprise prospère, ce qui est vraiment notre but ultime. C'est une autre raison pour laquelle nous assistons à une résurgence.

En même temps, il y a eu un changement dans l'écosystème canadien en ce qui concerne l'expansion des entreprises à l'étape de la commercialisation. Par conséquent, si vous n'avez pas encore vu d'information là-dessus — et vous qui êtes de Waterloo, vous connaissez certainement Communtech et Accelerator Centre —, vous voyez des répliques de ce centre commencer à pousser un peu partout au pays, de différentes tailles, certaines privées, d'autres publiques, d'autres encore publiques et privées à la fois.

En Ontario, il y a les centres d'innovation régionaux, le Réseau ontarien d'excellence. Tout cet écosystème aide à favoriser l'établissement de réseaux de collaboration entre les toutes nouvelles entreprises qui en sont à l'étape du prototype, les entrepreneurs, ainsi que les investisseurs providentiels, qui peuvent tous se mettre ensemble pour faire des investissements dans ces entreprises — donc des besoins en capital dont assortis d'une plate-forme de commercialisation qui commence à être mise en place un peu partout au pays, et c'est ce que vous voyez.

L'une des choses qui contribuent également au succès des investisseurs providentiels sont les crédits d'impôt. En Colombie-Britannique, nous avons un programme de crédit d'impôt. L'Ontario envisage d'en adopter un, et d'autres provinces aussi. Cela va également contribuer à amener davantage de capital de risque sur le marché à la première étape et supprimer les risques pour les entreprises en question à l'égard d'investissements futurs.

• (1615)

**M. Peter Braid:** Merci beaucoup.

**Mme Michelle Scarborough:** J'espère que j'ai répondu à votre question.

**M. Peter Braid:** Oui, votre réponse était excellente.

**Le président:** C'est aussi tout le temps qui était accordé à M. Braid.

Vous avez vraiment fait vos devoirs. Je ne savais même pas que la circonscription de M. Braid était celle de Waterloo, et je préside le comité.

Ensuite, pour le Parti libéral, M. John McCallum.

**L'hon. John McCallum (Markham—Unionville, Lib.):** Merci, monsieur le président, et je veux moi aussi souhaiter la bienvenue aux témoins.

J'aimerais revenir sur un sujet dont nous avons un peu discuté la semaine dernière à la lumière du récent rapport du groupe d'experts sur le soutien gouvernemental à l'innovation. L'une des principales propositions, c'était de consacrer dans une certaine mesure moins d'argent aux crédits d'impôt, à la RS et au DE, et d'utiliser cet argent pour faire des acquisitions directes, des investissements dans la commercialisation par l'intermédiaire de la BDC.

J'ai une question à deux volets, le premier s'adressant à Mme Scarborough. Premièrement, êtes-vous d'accord avec cette orientation? Deuxièmement, croyez-vous que la BDC, dans sa situation actuelle, est compétente pour le faire? Je veux dire par là que vous pourriez être d'accord sur le fait qu'il s'agit de l'orientation à prendre, mais qu'il y a des problèmes d'exécution touchant les agents concernés.

**Mme Michelle Scarborough:** Je pense qu'il s'agit d'une très bonne orientation à prendre. Je pense que la BDC fait de l'excellent travail pour ce qui est de se resituer dans le marché de façon à devenir la banque des entrepreneurs, alors je dirais que la BDC serait probablement le bon candidat pour l'adoption de ce programme et son exécution.

**L'hon. John McCallum:** Merci.

**Mme Michelle Scarborough:** Les gens concernés prennent les bonnes mesures; j'ai suivi le dossier.

**L'hon. John McCallum:** Madame Pohlmann, avez-vous une opinion là-dessus?

**Mme Corinne Pohlmann:** Nous avons reçu les résultats des examens relatifs à la R et D la semaine dernière seulement. Nous allons en parler avec nos membres pour cerner un peu mieux leurs perceptions quant à ce qui est recommandé.

Nous sommes préoccupés, parce que, lorsque vous recommencez à acheminer de l'argent à des entreprises en particulier, vous choisissez les gagnants et les perdants, et nous nous demandons toujours un peu si cela va être utile ou non. Dans ce cas, beaucoup d'entreprises qui pourraient utiliser la RS et le DE de façon efficace ne sont plus en mesure d'accéder à ces fonds.

Nous ne disons pas oui ni non à ce moment-ci. Nous voulons en parler avec les gens qui utilisent actuellement la RS et le DE et essayer de mieux définir de quoi il s'agit, quelle utilisation ils en font et si les changements proposés seraient avantageux pour eux ou non.

• (1620)

**L'hon. John McCallum:** Madame Scarborough, avez-vous un point de vue là-dessus, parce que la seule chose négative que j'ai entendu dire à cet égard, c'est que le gouvernement choisit les gagnants et les perdants? Est-ce que c'est un problème à vos yeux?

**Mme Michelle Scarborough:** Je pense que le gouvernement doit assumer une responsabilité budgétaire quant à la façon dont cet argent est dépensé. Si vous avez la bonne personne pour assurer la supervision et que vous avez cerné les risques et avez été en mesure de les atténuer, alors, du point de vue des entrepreneurs, et assurément du point de vue des investisseurs, nous vous appuierions. Je voudrais m'assurer que les risques ont été atténués, mais, autrement, je pense que c'est très bien.

**L'hon. John McCallum:** Madame Pohlmann, vous avez semblé particulièrement tiède en ce qui concerne le BPME. Je trouve que c'est un chiffre tout à fait étonnant, que seulement 5 ou 6 p. 100 de vos membres en connaissent l'existence. S'agit-il de l'ensemble de vos membres, ou seulement de ceux dont les activités sont liées à l'approvisionnement?

**Mme Corinne Pohlmann:** Il s'agit de ceux qui participent à l'approvisionnement.

**L'hon. John McCallum:** Je trouve cela incroyable. Croyez-vous que les petites entreprises en souffriraient si le BPME disparaissait de la surface de la terre?

**Mme Corinne Pohlmann:** Probablement pas. Cela dit, nous avons défendu l'idée de créer un bureau comme le BPME, et je ne dis pas que celui-ci ne devrait pas exister, qu'il ne fait pas du bon travail. Je pense qu'il essaie. Le problème, c'est qu'il n'est pas très connu. Peut-être qu'il n'est pas structuré de la bonne façon, ou peut-être que le fait de créer un organisme du genre au sein de Travaux publics n'est pas la meilleure approche. Toutefois, il faut absolument qu'il y ait un groupe quelconque au sein du gouvernement pour aider les petites entreprises dans le cadre du processus en question, parce que celui-ci est extraordinairement complexe. À l'heure actuelle, le BPME est la seule option qui s'offre à cet égard.

**L'hon. John McCallum:** Madame Scarborough, croyez-vous que quelque chose de mal se produirait si le BPME disparaissait?

**Mme Michelle Scarborough:** Je dois être honnête avec vous. Je ne connais pas suffisamment les activités du BPME à l'échelle régionale pour pouvoir vous répondre. J'ai entendu les membres de l'organisation dire qu'ils n'interagissent vraiment pas beaucoup avec le BPME à l'échelle régionale. La recommandation que je vous ferais serait donc d'envisager, si le BPME doit continuer d'exister, la façon dont il peut interagir directement avec les gens dans la collectivité où ils résident, de sorte qu'il représente mieux les entreprises qui sont dans le secteur et qui veulent participer à l'approvisionnement.

**L'hon. John McCallum:** J'ai une dernière petite question.

**Le président:** Vous avez environ 45 secondes, monsieur McCallum.

**L'hon. John McCallum:** S'il ne doit pas faire partie de Travaux publics ni disparaître, où le BPME devrait-il se situer?

**Mme Corinne Pohlmann:** Une possibilité, si vous voulez être indépendant, c'est d'envisager le bureau de l'ombudsman à l'approvisionnement.

**L'hon. John McCallum:** Quelqu'un a laissé entendre, la semaine dernière, je crois, qu'Industrie pourrait être une possibilité.

**Mme Corinne Pohlmann:** Honnêtement, je ne sais pas si le BPME aurait beaucoup plus de visibilité au sein d'Industrie qu'au sein de Travaux publics.

**L'hon. John McCallum:** Merci beaucoup.

**Le président:** Merci, monsieur McCallum. C'est à peu près tout pour ce qui est du temps.

Passons maintenant à Bernard Trottier, pour les Conservateurs.

**M. Bernard Trottier (Etobicoke—Lakeshore, PCC):** Merci, monsieur le président, et merci à nos témoins et invités d'être venus aujourd'hui et d'avoir brossé pour nous un portrait de la situation actuelle pour ce qui est des capitaux providentiels et peut-être un portrait différent pour ce qui est de la FCEI, si je comprends bien.

Madame Pohlmann, peut-être pourriez-vous décrire l'éventail d'entreprises qui sont membres de la FCEI et qui, je crois, sont au-delà de l'étape des capitaux providentiels. Elles ont tendance à être des entreprises plus établies bénéficiant d'une combinaison de financement par actions et de financement par emprunt pour ce qui est de leur structure financière et ainsi de suite. Pourriez-vous nous en faire une brève description? Ensuite, je veux poser quelques questions supplémentaires concernant le financement et les investissements.

**Mme Corinne Pohlmann:** Nos membres représentent assez bien les différents types d'entreprises qui existent au Canada. Ils sont dans tous les secteurs de l'économie et dans toutes les régions du pays. Leur financement est principalement un financement par emprunt, assurément, il s'agit de tous les types d'entreprises, du consultant autonome à l'usine de fabrication de 300 ou 400 personnes dans le Sud de l'Ontario. C'est donc tout ce qu'il y a entre les deux. Il y a des entreprises de haute technologie parmi nos membres, et il y a aussi de toutes nouvelles entreprises qui joignent nos rangs, alors c'est vraiment toute la gamme de l'industrie dans l'ensemble du pays.

**M. Bernard Trottier:** Quel serait le degré de maturité moyen, si vous prenez l'âge médian des entreprises membres de votre organisation?

**Mme Corinne Pohlmann:** Il s'agirait des petites entreprises davantage établies, parce que, en règle générale, lorsqu'on lance une entreprise, on n'accorde pas beaucoup d'importance à l'appartenance à une organisation de politiques publiques, tandis que, lorsqu'on est davantage établi, c'est le cas. Cela dit, je dirais que, pour une année

donnée, il y a probablement environ 5 p. 100 de nos membres qui sont des entreprises existant depuis moins d'un an.

**M. Bernard Trottier:** Donc peut-être pour décrire une évolution, une façon de simplifier la chose et de l'envisager, c'est de dire que ces entreprises commencent par être des entreprises nouvelles et que, une fois qu'elles connaissent du succès, elles peuvent devenir membres de la FCEI.

**Mme Corinne Pohlmann:** Tout à fait, ou encore le contraire. Elles commencent avec nous lorsqu'elles sont jeunes, comme l'a fait RIM. RIM a été membre de la FCEI jusqu'en 1998, soit le moment où elle est devenue une société ouverte, et elle ne pouvait plus être membre à ce moment-là parce que nous ne représentons pas les sociétés cotées en bourse; nous représentons que les sociétés privées du Canada.

**M. Bernard Trottier:** J'aimerais changer un peu de sujet, madame Scarborough. Vous avez mentionné le fait qu'il y a 1 500 groupes d'investisseurs providentiels au sein de votre organisation. Est-ce que c'est bien le chiffre que vous avez cité dans votre exposé?

• (1625)

**Mme Michelle Scarborough:** C'était 1 500 investisseurs providentiels faisant partie des groupes représentés; 2 000 membres au total.

**M. Bernard Trottier:** Je vois.

**Mme Michelle Scarborough:** Il y a près de 500 investisseurs providentiels individuels.

**M. Bernard Trottier:** D'accord.

Je sais qu'il est difficile de fournir des chiffres vraiment précis là-dessus, mais de l'ensemble des investissements — vous avez parlé de trois ou quatre investissements par année, habituellement — y a-t-il une définition courante du succès? Qu'est-ce qui fait qu'un investissement est un succès ou non? Il pourrait s'agir du rendement du capital investi, mais également de la durée de celui-ci. L'investissement pourrait donc avoir un rendement positif pendant un an, mais ne plus être là trois ou quatre ans plus tard. Avez-vous des définitions du genre dans votre groupe?

**Mme Michelle Scarborough:** C'est très intéressant. Cela varie selon la région du pays et selon les groupes des personnes, ce qui fait que c'est un peu compliqué à mesurer. Nous sommes en fait en train de travailler à des façons de sonder nos membres à différents moments au fil des ans pour ensuite commencer à tracer une carte de façon à pouvoir définir les tendances. Je peux cependant vous donner une idée de ce qui se produit.

Si nous voulons prendre un exemple d'un bon rendement du capital investi ou un exemple de succès du point de vue d'un investisseur providentiel, ce succès serait caractérisé par un investissement pendant sept ans dans une entreprise qui passe par plusieurs cycles, devient une entreprise d'envergure mondiale et, au bout du compte, est rachetée ou fait un appel public à l'épargne.

C'est habituellement ce qui se passe.

**M. Bernard Trottier:** La raison pour laquelle je veux examiner cette question avec vous, simplement pour l'approfondir un peu... quel est le taux de succès normal au sein de votre organisation? Sur 40 ou 40 investissements, combien vont être couronnés de succès et combien ne le seront pas?

**Mme Michelle Scarborough:** La moyenne serait qu'environ 10 p. 100 vont connaître un succès remarquable, et que, ensuite, il va y avoir un certain nombre d'entreprises, disons une autre tranche de 30 p. 100, dont le rendement va correspondre à deux à cinq fois le capital investi.

**M. Bernard Trottier:** D'accord. C'est simplement la nature du secteur. Comme vous l'avez mentionné, le risque y est élevé, et vous mettez à contribution une grande expertise à cet égard.

Il y a toujours la chose dangereuse... et peut-être que je m'adresse de nouveau à Mme Pohlmann. Parfois, lorsque le gouvernement fournit des capitaux providentiels ou du capital de risque, il ne dispose peut-être pas des compétences et des réseaux que vous mettez à contribution. La probabilité de connaître un taux de succès de 10 p. 100 est donc probablement moins grande. Seriez-vous d'accord avec cette affirmation?

**Mme Michelle Scarborough:** Je pense que ça dépend. Si nous prenons le cas du PCCI, par exemple, et que le gouvernement s'occupe des présentations pour une raison très précise, c'est-à-dire que le scénario d'approvisionnement permet le cheminement de l'un de mes investissements vers ce client plus rapidement et permet enfin l'obtention d'un contrat, c'est un scénario différent de celui dans lequel le gouvernement joue le rôle de l'investisseur. C'est quelque chose qui doit être surveillé. C'est assurément quelque chose que nous avons vécu.

Si nous prenons l'exemple du MAECI, lorsque nous voulons qu'une entreprise fasse des affaires à l'échelle mondiale, nous recourons aux délégués commerciaux du MAECI pour repérer des personnes-ressources à qui nous pouvons ensuite nous adresser directement, de façon à ce que nos entrepreneurs ne déploient pas d'efforts inutiles pour ainsi trouver les bonnes ressources.

Pour ce qui est de mettre sur pied un réseau qui est très défini à cet égard, je pense que c'est un rôle qui peut être très utile, surtout s'il s'agit des programmes dont nous parlons ici aujourd'hui.

**Le président:** Merci, madame Scarborough. Votre temps est écoulé.

Merci, monsieur Trottier.

Voilà qui conclut la première série de questions.

Je me demande si je pourrais demander une précision à nos deux témoins. Nous avons entendu d'autres témoins dire que certains petits entrepreneurs et certaines petites entreprises trouvent qu'il est difficile de participer à l'approvisionnement du gouvernement ou d'accéder aux contrats gouvernementaux en raison de la façon dont certains contrats de TI, surtout, sont regroupés et la façon dont l'appel d'offres est présenté. Cela empêche en quelque sorte certaine des petites entreprises de participer. Est-ce que je peux demander à l'une d'entre vous s'il s'agit d'une chose que les entreprises que vous représentez ont porté à votre attention parce que c'est pour elles une frustration ou un obstacle à la conclusion de contrats avec le gouvernement?

**Mme Corinne Pohlmann:** Oui, nous avons reçu ce commentaire, et non seulement en ce qui concerne la technologie, mais également dans d'autres domaines d'approvisionnement. Nous parlons de regroupement. C'est quelque chose qui se passe depuis quelques années, et nous avons vu cela dans des domaines comme les services de santé temporaires et les services de traduction, ce qui est en partie la raison pour laquelle les intervenants de ces deux secteurs se sentent un peu plus menacés que dans le passé, et c'est assurément le cas dans le secteur des technologies aussi.

C'est effectivement quelque chose qui empêche les petites entreprises de soumissionner. Il arrive souvent aussi que les appels d'offres s'assortissent d'exigences très précises sur le plan de la technologie, et cela va même au-delà du secteur de la technologie. Cela peut être le cas dans d'autres secteurs aussi où c'est très précis et où les exigences s'appliquent peut-être à une ou deux entreprises, alors il devient très clair que l'appel d'offres semble viser une entreprise de taille plus grande, et tout le monde dans le secteur le sait en quelque sorte.

C'est le genre de choses que beaucoup de petites entreprises — je ne dirais pas beaucoup, mais un certain nombre de petites entreprises nous communiquent au sujet de cette idée de regroupement et ont assurément essayé de faire quelque chose en réaction pour que cela soit reconnu. C'est la raison pour laquelle l'une de nos recommandations était que l'un des rôles que le BPME pourrait jouer, ce serait d'examiner certains de ces gros contrats et de déterminer s'ils pourraient être fractionnés en contrats plus petits. C'est quelque chose que la Small Business Administration fait aux États-Unis, et nous croyons que c'est quelque chose qui pourrait être appliqué ici, par mesure de précaution. Certains contrats doivent être gros — nous comprenons cela —, mais d'autres n'ont pas à l'être, et nous avons peut-être besoin d'un second élément de surveillance pour déterminer s'ils doivent vraiment être aussi gros qu'ils le sont.

• (1630)

**Le président:** Avez-vous quelque chose à dire là-dessus, madame Scarborough, avant que nous ne passions à autre chose?

**Mme Michelle Scarborough:** Je suis d'accord.

Nous avons eu suffisamment de conversations officieuses avec certaines des entreprises qui sont membres de notre réseau pour présumer que le processus d'approvisionnement est long et complexe et que le regroupement tend à dissuader les petites entreprises, surtout à l'étape des essais, ou du premier client, ou encore à l'étape où l'entreprise a deux ou trois clients.

La chose la plus importante, je dirais, c'est de simplifier le processus, de le rendre plus facile à suivre, ainsi que de faire en sorte qu'il soit un peu plus concurrentiel pour que des petites et moyennes entreprises de toutes sortes y participent.

**Le président:** Merci.

Notre prochaine série de questions commence par Annick Papillon, de Québec.

[Français]

**Mme Annick Papillon (Québec, NPD):** Merci, monsieur le président. Je remercie également tous les témoins de s'être déplacés aujourd'hui afin que l'on puisse étudier ensemble des pistes de solution.

Parlons du Programme canadien pour la commercialisation des innovations. Pouvez-vous dire quels critères pourraient être mis de l'avant pour permettre de reconnaître la valeur des PME et ce qu'elles offrent, au lieu de ne considérer que le prix le plus bas.

Serait-il possible pour vous, madame Pohlmann, de répondre à cette question?

[Traduction]

**Mme Corinne Pohlmann:** Oui.

Certains des critères auxquels nous pensons sont par exemple la réputation du produit dans le secteur, le fait de permettre aux personnes concernées de s'adresser à d'autres clients qui se sont procuré le même produit pour déterminer si l'entreprise a une bonne réputation, le genre de service après vente qui pourrait être offert et ce que le fournisseur peut faire.

Nous avons un très bon exemple qui est le cas de l'un de nos membres dans le Nord de l'Alberta, dans une petite ville près du parc national Wood Buffalo. Ce parc est géré par le gouvernement fédéral. À l'époque, le réseau des parcs nationaux avait conclu un contrat avec Dell, qui est une entreprise du Texas. Le système du bureau principal du parc national Wood Buffalo a planté. Cette petite entreprise de Fort Chipewyan aurait pu régler le problème. Il s'agissait de consultants en informatique qui auraient été heureux de le faire; cependant, le bureau a dû attendre pendant trois semaines que quelqu'un prenne l'avion à partir du Texas pour venir régler le problème, parce que c'était prévu dans le contrat. Le coût a peut-être été un peu moins élevé, mais, au bout du compte, on a dû attendre pendant trois semaines avant que le problème ne soit réglé, tandis que notre membre aurait pu le faire en 48 heures. Cela aurait coûté un peu plus cher, mais le problème aurait été réglé.

C'est le genre de choses dont nous parlons. Il s'agit de déterminer dans certains cas s'il y a d'autres facteurs à prendre en compte, par exemple la proximité de l'endroit où se fait l'entretien des produits et ainsi de suite. C'est le genre de choses qui est souvent négligé dans le cas des gros contrats.

[Français]

**Mme Annick Papillon:** Très bien, merci.

La proximité et le fait d'être en mesure d'offrir ou non le service permet d'examiner cela.

J'aimerais savoir autre chose. Quelles exigences du BPME causent des problèmes aux PME? Vous avez peut-être des exemples à nous donner à ce sujet. On a reçu un organisme qui parlait de demandes de références déraisonnables. Avez-vous des exemples du même genre dont vous aimeriez nous faire part?

[Traduction]

**Mme Corinne Pohlmann:** Parlez-vous de demandes de références du BPME?

[Français]

**Mme Annick Papillon:** Oui.

[Traduction]

**Mme Corinne Pohlmann:** Y a-t-il eu une demande de références du BPME?

**M. Louis-Martin Parent:** Je ne suis pas tout à fait sûr.

**Mme Corinne Pohlmann:** Je ne suis pas sûre. D'après ce que je comprends, le BPME est là pour aider les gens à suivre le processus de passation de marché. Nos membres ne recourent pas vraiment aux services du BPME à cet égard. Nous espérons que, lorsqu'ils le font, ils sont en mesure d'obtenir cette information de la part de celui-ci, mais le BPME, d'après ce que je comprends, n'est pas l'organisme qui demande des références. Il ne fait qu'agir au nom du gouvernement pour essayer de faciliter la vie aux propriétaires de petites entreprises.

[Français]

**Mme Annick Papillon:** Je veux savoir s'il y a d'autres exemples d'exigences demandées par le BPME qui causent des problèmes aux PME lorsqu'elles soumissionnent. Y a-t-il d'autres exigences

déraisonnables qui défavorisent les PME? Avez-vous quelques exemples dont vous voulez nous faire part?

• (1635)

**M. Louis-Martin Parent:** Je peux mentionner le cas d'une exigence relative à un contrat pour des services de traduction. On voulait que la compagnie choisie offre un meilleur service de TI que celui qui est offert aux fonctionnaires en ce moment. On voulait que ce service comporte plus d'aspects et plus de fonctionnalités que celui qui est offert par le gouvernement. Plusieurs de nos membres étaient intéressés à soumissionner mais trouvaient cette demande un peu ridicule. Il s'agissait d'un service de traduction. Ils pouvaient offrir le service, mais les exigences étaient un peu trop poussées.

**Mme Annick Papillon:** Pensez-vous que ça a disqualifié...

**M. Louis-Martin Parent:** À tout le moins, cela a découragé des concurrents. Je ne sais pas s'ils ont soumissionné, donc, c'est une autre question.

**Mme Annick Papillon:** D'une certaine façon, peut-être.

J'ai lu aussi que vous évoquiez, dans les recommandations, la possibilité de revoir les mégacontrats. On a vu que d'autres personnes avaient carrément proposé de briser les mégacontrats puisqu'ils ne favorisaient pas les PME. L'idée était de fractionner les contrats de manière à pouvoir favoriser davantage les PME. Est-ce que vous abondez dans ce sens? Serait-ce bien de fractionner les mégacontrats?

[Traduction]

**Mme Corinne Pohlmann:** Oui, nous serions d'accord. Nous croyons, comme nous le disons dans l'une de nos recommandations et comme nous le disons en fait depuis des années, qu'un autre groupe devrait jouer un rôle — et ce pourrait être le BPME — pour ce qui est d'examiner ces gros contrats et déterminer s'ils doivent vraiment être aussi gros qu'ils le sont.

Comme je l'ai mentionné tout à l'heure, aux États-Unis, la Small Business Administration fait exactement la même chose: elle examine les contrats conclus par le gouvernement fédéral pour déterminer s'ils doivent vraiment être aussi gros qu'ils le sont, et, si ce n'est pas le cas, elle le force à les fractionner en composantes plus petites pour que des petites et moyennes entreprises aient la possibilité de soumissionner à l'égard de ces contrats. Ce genre de surveillance n'existe pas ici, et nous croyons qu'il faudrait peut-être l'établir dans le cadre des politiques canadiennes aussi.

**Le président:** Merci, madame Pohlmann.

Et merci, madame Papillon. Votre temps est écoulé.

Scott Armstrong.

**M. Scott Armstrong (Cumberland—Colchester—Musquodoboit Valley, PCC):** Merci de votre exposé.

Tout d'abord — je m'adresse à la Fédération canadienne de l'entreprise indépendante —, nous avons entendu plusieurs témoins se plaindre du fait que le gouvernement du Canada effectue ses paiements en retard. Je comprends que cela affecte davantage les petites et les moyennes entreprises que les grands conglomerats. Cependant, à quel point est-ce fréquent? Est-ce un problème constant, ou est-ce simplement une raison que les gens citent pour ne pas faire des affaires avec le gouvernement fédéral?

**Mme Corinne Pohlmann:** Dans le cadre de l'enquête que nous avons effectuée en 2009, 80 p. 100 des répondants nous ont dit qu'ils recevaient leur paiement après plus de 30 jours. Ce n'est que dans la catégorie de 60 à 90 jours que le pourcentage est passé à 15 p. 100 de répondants qui attendaient plus de 60 jours pour recevoir un paiement de la part du gouvernement.

La situation s'est améliorée un peu. C'est l'un des services que le BPME offre: il essaie d'accélérer le processus de paiements en retard. Toutefois, c'est encore problématique, et il nous semble incroyable qu'à notre époque le gouvernement fédéral retarde encore ses paiements aux petites et moyennes entreprises qui comptent sur ce genre d'argent, surtout une fois qu'elles ont fourni le service.

Nous continuons de croire qu'il s'agit d'un problème pouvant être réglé assez facilement, mais, pour une raison quelconque, cela continue d'être un facteur. C'est un problème; il figure maintenant plus bas dans la liste. En 1996, je crois que c'était le deuxième ou le troisième problème en importance d'après nos membres. Aujourd'hui, cette question occupe le huitième ou le neuvième rang. Par contre, c'est encore une chose à laquelle beaucoup d'entre eux sont confrontés.

**M. Louis-Martin Parent:** Puis-je ajouter quelque chose?

Au sujet de ce qu'a dit Mme Pohlmann, c'est un problème qui est beaucoup moins important qu'avant, et il faut accorder au BPME qu'il y est pour quelque chose.

Nous avons participé à une table ronde la semaine dernière qui était tenue par le BPME et qui portait sur le fait de favoriser les discussions entre le milieu des fournisseurs et le gouvernement. Permettez-moi de vous raconter une anecdote. Il y a eu beaucoup de discussions sur des éléments de nature stratégique liés à différentes questions, entre autres, mais, à un moment donné, un propriétaire d'entreprise a interrompu la conversation pour dire: « Les paiements en retard sont un problème grave pour moi comme propriétaire d'entreprise et pour les gens de mon secteur aussi. »

C'est peut-être moins répandu qu'avant, d'après nos chiffres, mais cela demeure un problème grave lorsqu'il touche nos membres.

**M. Scott Armstrong:** D'accord.

Si le BPME devait disparaître, donc, comme le député de l'autre côté l'a laissé entendre, l'une des conséquences pourrait être que le problème des paiements en retard prendrait de l'importance et recommencerait à empirer?

**Mme Corinne Pohlmann:** Oui, cela pourrait être le cas, puisque c'est l'un des services que le BPME offre et qu'il s'agit de l'un des aspects à l'égard desquels nous aiguillons nos membres vers lui.

**M. Scott Armstrong:** Merci.

Je vais changer de sujet.

Madame Scarborough, j'ai de la difficulté à comprendre exactement comment votre organisation fonctionne. Pouvez-vous me donner un exemple précis du processus qu'une entreprise a suivi — vous n'avez pas besoin de me donner le nom de l'entreprise — pour obtenir du financement du réseau des investisseurs providentiels, un exemple de cas où les choses ont bien fonctionné, si vous voulez?

• (1640)

**Mme Michelle Scarborough:** D'accord.

C'est à l'échelon local qu'une entreprise s'adresse aux investisseurs providentiels. Notre organisation, la National Angel Capital Organization, regroupe les membres du réseau. Toutefois, lorsqu'une entreprise cherche du capital providentiel à l'extérieur, elle

commence par le faire dans sa ville. Ensuite, elle s'adresse à la National Angel Capital Organization si elle a besoin de l'une des deux choses suivantes: un, l'investisseur providentiel qui a fait l'investissement dans l'entreprise veut investir conjointement avec d'autres ou l'entreprise est à la recherche d'un capital plus important; ou deux, l'entreprise veut se faire connaître et souhaite obtenir un investissement providentiel conjoint de la part de gens d'un peu partout au pays ou de groupes d'investisseurs providentiels précis qui ont de l'expertise dans leur domaine.

Simplement pour établir la distinction, il y a deux raisons pour lesquelles une entreprise peut chercher à obtenir des capitaux providentiels. Elle peut le faire au moment de son lancement ou peu de temps après le début de ses activités, c'est-à-dire à un moment où elle cherche normalement à obtenir 150 000 \$, 250 000 \$, 500 000 \$ ou 1 million de dollars. C'est ainsi que fonctionne le processus des capitaux providentiels.

Un bon coup, pour un investisseur providentiel, ce serait donc... Je vais vous donner un exemple, le mien, en fait. J'ai fait un investissement de 150 000 \$ dans une entreprise. Celle-ci se situait dans un créneau très concurrentiel. Les investisseurs providentiels avec qui je travaillais et moi avons cerné un groupe de clients principaux pour cette entreprise; nous avons amené l'entrepreneur à obtenir des résultats au chapitre des ventes. L'entreprise en question a atteint un seuil de ventes d'environ 25 millions de dollars et a ensuite été vendue. Le fondateur de cette entreprise est devenu un investisseur providentiel, et un entrepreneur en série est maintenant en train de refaire la même chose.

Ainsi, si vous voulez amener l'affaire jusqu'au bout du cycle, ce serait la marque du succès.

**M. Scott Armstrong:** Excellent. Merci.

Vous avez parlé du fait que beaucoup des entreprises en question, même si elles ont un produit qui connaît beaucoup de succès ou si elles vont avoir un produit qui va fonctionner, ont de la difficulté à trouver leur premier client, leur premier client jouissant d'une certaine visibilité. Pouvez-vous nous dire à quel point il est essentiel pour ces entreprises d'obtenir le contrat d'approvisionnement du gouvernement du Canada comme premier contrat? Est-ce que cela leur procure vraiment un avantage sur l'ensemble du secteur?

**Mme Michelle Scarborough:** Parlons-en dans le contexte d'une entreprise qui va fabriquer un produit ou offrir des services particuliers au gouvernement, par exemple une solution logicielle pour une organisation. Prenons cet exemple.

Si une entreprise a comme premier ou deuxième client le gouvernement du Canada ou un organisme du gouvernement canadien, c'est un avantage énorme pour l'entreprise puisqu'elle est ensuite en mesure d'utiliser ce client de référence pour en trouver d'autres, surtout sur le marché international, par rapport à la situation d'une très petite entreprise qui cherche des clients dans sa cour.

Envisagez la question sur le plan de la capacité de prendre de l'expansion. Si j'ai une entreprise et que je conclus un gros contrat avec un gros client et que je peux prouver que la technologie que j'offre fonctionne, est sûre et répond aux besoins de ce client, alors je peux trouver des clients encore plus gros à l'échelle mondiale. Je peux donc prendre de l'expansion plus rapidement et en fait faire des affaires à une autre échelle plus rapidement.

**Le président:** Merci, madame Scarborough.

**Mme Michelle Scarborough:** [Note de la rédaction: Inaudible]

**Le président:** Nous avons pris beaucoup plus de temps que prévu. C'est très intéressant. Vous pourrez peut-être compléter dans vos réponses aux prochaines questions.

Le prochain intervenant pour le NPD est Mathieu Ravignat.

[Français]

**M. Mathieu Ravignat:** Monsieur le président, si c'est possible, Alexandre Boulerice et moi allons partager le temps de parole, en fin de compte. Alexandre aimerait commencer.

[Traduction]

**Le président:** Certainement, vous pouvez utiliser vos cinq minutes comme vous l'entendez.

[Français]

**M. Alexandre Boulerice:** Ma question s'adresse à Mme Scarborough.

J'aimerais comprendre davantage les activités de votre entreprise, de votre fonds d'investissement. Lorsqu'un entrepreneur essaie de se lancer en affaires en mettant sur pied une PME, il mise sur ses propres fonds, ses épargnes; il fait appel à sa famille et à ses amis. Il peut également aller frapper à la porte d'une banque à charte. Je parle ici des grandes banques que tout le monde connaît. Il peut aussi s'adresser à la Banque de développement du Canada, une entreprise parapublique qui a le mandat de soutenir les PME et d'octroyer des prêts. J'ai l'impression qu'il y a une gradation, en termes de risque. La BDC prend plus de risques qu'une banque à charte, évidemment.

Diriez-vous que vous prenez plus de risques que la BDC à l'égard des PME et des petits investisseurs? Le cas échéant, demandez-vous un rendement du capital investi plus élevé?

[Traduction]

**Mme Michelle Scarborough:** Je pense que nous sommes en train de comparer des pommes avec des oranges. Permettez-moi d'expliquer de nouveau ce que l'organisation fait.

La National Angel Capital Organization est une organisation qui représente des investisseurs providentiels de l'ensemble du pays. Cela ne signifie pas que l'organisation fait elle-même des investissements. Ce sont les investisseurs providentiels qui font les investissements. Nous n'avons rien à voir avec cela. Ce n'est pas le rôle de l'organisation. Nous aidons les investisseurs providentiels à trouver des façons de mettre au point des pratiques exemplaires quant à la procédure à suivre pour réaliser ces investissements, mais nous n'intervenons pas dans ce qu'ils font. Il s'agit de la décision d'une personne ou d'un groupe d'investisseurs providentiels, et cette décision est prise de façon tout à fait indépendante de la National Angel Capital Organization en tant que telle. J'espère que ce que je dis est clair à cet égard.

En ce qui concerne la BDC, son rôle est d'être la banque des entrepreneurs et de faciliter les investissements par l'intermédiaire de ses secteurs d'activités. Les investisseurs providentiels et la BDC font un travail complémentaire. La relation de travail entre la BDC et la National Angel Capital Organization est très bonne. En outre, la BDC établit d'excellentes relations avec des investisseurs providentiels de l'ensemble du pays au moyen de toutes sortes de mécanismes. Je dirais donc que nous sommes en train de devenir de très bons partenaires: la BDC, la National Angel Capital Organization et les investisseurs providentiels qui sont membres de l'organisation.

•(1645)

[Français]

**M. Alexandre Boulerice:** Merci.

[Traduction]

**Mme Michelle Scarborough:** J'espère que cela répond à votre question.

[Français]

**M. Mathieu Ravignat:** La grande majorité des entreprises font affaire avec le gouvernement depuis plus de cinq ans. Une question a été soulevée lors de la dernière rencontre. On parlait, en termes de défis, du fait que le nom n'était pas reconnu ni les occasions, pour les PME, d'offrir des services au gouvernement.

Selon le CABINET:

Les fonctionnaires en quête de solutions se tournent souvent vers les entreprises connues plutôt que de faire appel à des fournisseurs canadiens plus petits [...] Les fonctionnaires ne sont pas obligés de chercher des solutions innovatrices qui pourraient être fournies par les PME. Il est plus facile pour eux de retourner aux entités connues établies de longue date que sont les grandes sociétés.

Partagez-vous cette perception?

[Traduction]

**Mme Corinne Pohlmann:** Oui, nous la partageons, assurément. D'après ce que je comprends, même l'ombudsman à l'approvisionnement a fait état de ce qu'il y a 12 p. 100 de fournisseurs du gouvernement fédéral de moins qu'il y en avait il y a quatre ans. La plupart des fournisseurs en moins sont probablement des petites entreprises, je vous dirais.

Lorsque les contrats sont devenus plus gros, cela a exclu les petites entreprises. Cela pose problème lorsque les formulaires de DDP qu'il faut remplir deviennent de plus en plus longs, lorsqu'on a l'impression de fournir de l'information en double, lorsqu'on ne peut poser une question technique à l'utilisateur final et lorsque la personne qui intervient ne peut répondre à la question.

Lorsqu'on propose une solution de rechange qui est un peu différente de ce que le gouvernement demande, on se fait dire qu'on n'est plus admissible parce qu'on ne répond plus aux critères. Ce sont toutes des choses qui se sont produites et qui font dire aux petites entreprises que cela ne vaut pas la peine.

**Le président:** Vous avez 30 secondes, si vous avez une question brève à poser.

[Français]

**M. Mathieu Ravignat:** Il est difficile de savoir si les mêmes noms, les mêmes grandes entreprises reviennent. Pensez-vous que le gouvernement devrait faire un rapport à ce sujet? Est-ce que vos membres ont accès à ce genre d'information? En ce qui a trait aux compagnies qui sont surutilisées, trouvez-vous qu'il devrait y avoir plus de transparence?

[Traduction]

**Mme Corinne Pohlmann:** Oui, c'est précisément l'un des aspects à l'égard desquels nous aimerions disposer de plus de données. Combien sont les utilisateurs qui reviennent, quel est le pourcentage, et quel est le pourcentage de nouvelles entreprises auxquelles on n'a jamais eu recours avant? Comme vous le savez, les entreprises changent parfois de nom, ou il s'agit de divisions d'autres entreprises, alors lorsqu'on examine la liste actuelle, il est difficile de déterminer s'il s'agit en fait d'une nouvelle entreprise ou simplement d'une division d'une entreprise qui a déjà fait affaire avec le gouvernement.

Je pense que c'est le genre de données dont nous parlons. Nous aimerions qu'il y en ait un peu plus pour comprendre ce avec quoi nous sommes aux prises. Il semble vraiment y avoir une forte diminution, et pourquoi cela se produit-il?



Oui, assurément, nous aimerions voir plus de transparence et avoir une meilleure idée de l'identité des entreprises avec lesquelles le gouvernement fait affaire. Nous serions donc d'accord avec cela.

**Le président:** Merci, madame Pohlmann.

C'est tout le temps que nous avons.

Nous allons passer à Mme Kelly Block.

**Mme Kelly Block (Saskatoon—Rosetown—Biggar, PCC):** Merci beaucoup, monsieur le président.

Je vous remercie moi aussi d'être ici aujourd'hui.

La semaine dernière, c'était la semaine des petites entreprises, et nous avons donc eu l'occasion de souligner le dur labeur et le dévouement de petites entreprises et des entrepreneurs, ainsi que l'importance des investissements qu'ils font et de leur contribution à notre économie. Je veux m'assurer que ma question est reçue dans le contexte voulu, c'est-à-dire celui du soutien aux petites entreprises.

Je veux aborder la recommandation que vous avez faite dans votre exposé concernant le fait d'examiner les mégacontrats pour déterminer s'ils sont nécessaires. Je sais que cela touche toute la question du regroupement. D'après ce que je comprends, cependant, il arrive parfois que de gros contrats soient octroyés et que des petites et moyennes entreprises puissent quand même être des sous-traitants dans le cadre de ces gros contrats.

Qu'est-ce que ça change pour les petites et moyennes entreprises qu'elles soient le soumissionnaire retenu ou qu'elles soient le sous-traitant de l'une des grandes entreprises qui décrochent le contrat?

Vous avez mentionné le fait qu'il y a un organisme aux États-Unis qui examine ces mégacontrats pour déterminer s'ils peuvent être fractionnés ou non. Quels sont les critères qu'on utilise pour le faire?

Voilà mes deux questions.

• (1650)

**Mme Corinne Pohlmann:** Pour ce qui est de la première, il y a assurément des données qui montrent que la sous-traitance existe. C'est surtout le cas dans le secteur de la construction, cependant. Le gouvernement fédéral acquiert des biens et des services d'une valeur de 15 milliards de dollars par année. Je pense qu'une partie de cette somme devrait être accessible de façon juste et équitable aux petites et moyennes entreprises aussi. Elles ne devraient pas être assujetties aux gros sous-traitants et aux grandes entreprises.

Il s'agit en partie, comme nous en avons parlé aujourd'hui, d'encourager la croissance de l'entrepreneuriat. Nous croyons bien entendu que le gouvernement fédéral, dans le cadre de son programme d'approvisionnement, peut favoriser non seulement l'innovation, mais également l'entrepreneuriat. La seule façon de le faire, c'est de s'assurer que les contrats en question sont accessibles aux entreprises qui veulent soumissionner.

Je ne veux pas dire que cela se produit tout le temps, mais il y a des cas où des contrats regroupés sont offerts, et nous ne savons pas très bien pourquoi on a décidé de les regrouper ainsi. Nous avons constaté dans bien des cas que cela ne veut pas nécessairement dire que le gouvernement va finir par épargner de l'argent. Je pense que cela répond à votre première question.

Je ne suis pas tout à fait sûre de connaître les critères que les États-Unis utilisent, mais nous pouvons faire des recherches à cet égard et vous en communiquer les résultats. D'après ce que je comprends, ils examinent essentiellement le type de produit ou de service offert et la possibilité que de petites compagnies l'offrent aussi. Ils examinent donc ce qui est offert sur le marché et si c'est vraiment quelque chose qui ne peut être fourni que par deux ou trois grandes entreprises,

peut-être. Les contrats de la défense sont l'exemple ultime. En général, il faut que ce soit de gros contrats. Il y a un nombre limité d'entreprises en mesure de soumissionner dans ces cas.

Il y a quelques années, il y avait un regroupement de contrats pour l'ameublement de bureau. Il y avait un regroupement de fournitures de bureau. Il s'agit là de choses qui n'ont pas nécessairement à être regroupées. Il y a beaucoup d'entreprises un peu partout au Canada qui sont capables de fournir ce genre de services. Je pense que c'est de ça que nous parlons. Il s'agit de voir ce que le marché peut fournir. S'il y a de plus petites entreprises qui peuvent répondre à la demande, alors il peut être plus sensé d'essayer de répartir les contrats un peu.

**Mme Kelly Block:** Madame Scarborough, avez-vous une réponse à donner à l'une ou l'autre de ces questions?

**Mme Michelle Scarborough:** Je pense que, au fond, il faut comprendre tout le processus d'approvisionnement. Pour ce qui est du regroupement, je suis d'accord pour dire que, dans certains cas où il y a un gros contrat, il pourrait être possible de mettre sur pied un système. Je ne sais pas comment on s'y prendrait, mais il serait possible de créer un système dans lequel une grande entreprise travaille avec plusieurs petites et moyennes entreprises pour présenter une soumission collective. On pourrait créer un système qui permette de faire cela, et ce serait peut-être en partie la solution.

En outre, s'il y a des économies dans le processus gouvernemental permettant aux entreprises de soumissionner et de décrocher un contrat, à tout le moins dans le processus de soumission, cela peut avoir une incidence sur le résultat souhaité, c'est-à-dire le fait que ces entreprises soient en mesure de faire affaire avec le gouvernement.

**Mme Kelly Block:** D'accord.

**Le président:** Il vous reste 30 secondes, madame Block.

**Mme Kelly Block:** Non, c'est tout.

**Le président:** D'accord, merci beaucoup.

Pour les libéraux, M. John McCallum, c'est de nouveau votre tour.

**L'hon. John McCallum:** Merci. Il me reste une question.

Savez-vous comment cet organisme, la Small Business Administration des États-Unis, fonctionne, ou quoi que ce soit d'autre à son sujet?

**Mme Corinne Pohlmann:** Il s'agit essentiellement d'un organisme de surveillance du gouvernement fédéral des États-Unis qui est chargé de s'assurer que les politiques concernant les petites entreprises sont appliquées dans l'ensemble du gouvernement fédéral. Il y a des choses comme une loi sur la reddition de comptes réglementaire qui s'applique au sein de différents départements du gouvernement des États-Unis afin que l'on examine les répercussions sur les petites entreprises.

L'organisme en question administre ce genre de choses. De plus, il fait beaucoup de recherches sur les petites entreprises aux États-Unis.

• (1655)

**L'hon. John McCallum:** Vu ce que j'ai décrit comme étant votre tièdeur face au BPME, je me demande s'il y a des leçons touchant la façon dont le BPME pourrait être amélioré, à tirer de ce qui se fait soit aux États-Unis, soit dans d'autres pays...

**Mme Corinne Pohlmann:** Assurément. Nous défendons depuis un certain temps l'idée de peut-être charger le BPME d'examiner le projet relatif aux regroupements, par exemple, pour s'assurer que les contrats ne sont pas trop gros et pour aviser les ministères qu'ils doivent les fractionner.

Nous essayons d'utiliser cela comme exemple de la façon dont nous pouvons peut-être améliorer le processus d'approvisionnement en le rendant plus accessible aux petites entreprises au Canada.

**L'hon. John McCallum:** Parlez-vous de la façon dont vous pouvez utiliser vos connaissances au sujet de ce qui se fait dans d'autres pays?

**Mme Corinne Pohlmann:** Eh bien, précisément aux États-Unis. Je connais moins bien ce qui se fait ailleurs.

**L'hon. John McCallum:** D'accord. Donc si nous nous intéressons à la façon dont le BPME pourrait être amélioré, nous devrions envisager en partie ce qui s'est fait aux États-Unis.

**Mme Corinne Pohlmann:** Dans ce domaine précis, oui.

**L'hon. John McCallum:** D'accord.

**Mme Corinne Pohlmann:** Il y a d'autres éléments aux États-Unis que je suggérerais peut-être de ne pas envisager.

**L'hon. John McCallum:** D'accord, merci beaucoup.

C'est tout.

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

Il nous reste un intervenant pour le présent tour: M. Ron Cannan.

**M. Ron Cannan (Kelowna—Lake Country, PCC):** Je suis le frappeur-clé chargé de conclure.

Merci à nos témoins, et merci, monsieur le président.

Nous avons entendu beaucoup de commentaires intéressants dans le cadre de la présente étude sur l'efficacité du Bureau des petites et moyennes entreprises et du Programme canadien pour la commercialisation des innovations.

Nous apprécions le travail que fait la FCEI. J'ai déjà été propriétaire d'une petite entreprise, et, pour moi, chaque semaine est une semaine de la petite entreprise. Chaque jour, les entreprises familiales et les entrepreneurs qui embauchent plus d'employés favorisent l'activité et la croissance de notre pays.

Il y a deux ou trois questions précises sur lesquelles nous nous penchons d'après les observations que vous avez présentées ici. L'une de celles-ci, c'est la question de l'approvisionnement, l'aspect de l'approvisionnement qui concerne les possibilités de croissance économique découlant de la création d'emplois et de l'expansion de notre économie.

L'enquête m'a intéressé, et l'un des commentaires de vos membres avait trait à MERX. Le commentaire était le suivant: « Il devrait y avoir une meilleure description ou un meilleur aperçu, et les entreprises canadiennes devraient être privilégiées, puisque, après tout, c'est l'argent des contribuables canadiens qui est utilisé dans le cadre de ces contrats. »

Est-ce la position de la FCEI?

**Mme Corinne Pohlmann:** Notre position là-dessus, c'est qu'il faut qu'il y ait un débat à ce sujet. Nous savons que nous devons respecter les exigences liées au libre-échange partout dans le monde, et nous sommes de grands défenseurs du libre-échange. Cependant, il y a eu beaucoup de cas où les entreprises canadiennes ont eu l'impression d'être exclues en raison de la composante du faible coût de beaucoup de contrats proposés par des soumissionnaires étrangers.

Il y a une excellente anecdote concernant l'un de nos membres qui fabrique des produits promotionnels et concluait auparavant ce qui tendait à être de très petits contrats avec différents ministères. Il avait un contrat — je crois que c'était avec Agriculture Canada — dans le cadre duquel il fallait que le client reçoive un sac portant le logo du

Canada à de nombreux endroits. Il avait ce contrat depuis de nombreuses années; il l'a perdu récemment et celui-ci a été octroyé à une entreprise canadienne, mais le produit était fabriqué en Chine. Lui, il le fabriquait au Canada. En gros, dans le cadre du nouveau contrat, le fabricant du produit final qu'il a vu à un moment donné, s'est fait dire qu'il pouvait supprimer la mention « Fait en Chine » qui figurait sur le sac. C'était censé être un produit canadien, mais, au bout du compte, celui-ci était fabriqué en Chine.

Il s'est donc senti un peu... Le fait est que le produit était fabriqué en Chine, mais Agriculture Canada a été autorisé à enlever la mention et à faire en sorte que le produit ait l'air d'avoir été fabriqué au Canada, même si c'était en fait le produit d'une entreprise canadienne qui le faisait fabriquer en Chine.

C'est le genre de combats que nos membres doivent livrer. À leurs yeux, ils créent des emplois, et les maintiennent, au Canada, et ils paient des impôts au Canada, et ils ont parfois l'impression qu'ils doivent livrer concurrence à des entreprises qui sont peut-être dans d'autres pays, et l'entreprise quitte le pays.

Notre position, comme je l'ai dit, c'est que je pense que nous devons tenir un débat à ce sujet. Nous ne défendons pas nécessairement l'une ou l'autre opinion, mais il s'agit d'une chose dont nous parlent nos membres une fois de temps en temps. Cependant, nous comprenons aussi qu'il est nécessaire de nous assurer que nous offrons des possibilités à nos entreprises dans d'autres pays aussi, alors nous ne voulons pas nécessairement supprimer ces possibilités non plus.

**M. Ron Cannan:** J'apprécie votre soutien à l'égard de votre initiative sur les échanges commerciaux aussi. À titre de membre du comité sur les échanges commerciaux depuis cinq ans et demi, comme vous le savez, nous avons neuf accords de plus dans ce domaine, et nous continuons de multiplier les occasions d'affaires à l'extérieur des États-Unis. Ceux-ci vont demeurer notre principal allié, mais c'est une approche équilibrée, et je vous remercie de la sincérité de votre réponse.

Pour ce qui est précisément du processus du PCCI, l'une des choses que vous avez dites, c'est que l'aspect négatif est que le gouvernement choisit les gagnants et les perdants. Recommandez-vous un processus ou proposez-vous une solution de rechange quant au processus de sélection?

**Mme Corinne Pohlmann:** Eh bien, c'est toujours difficile, et, à ce chapitre, je dois dire que nous n'avons pas encore non plus pris de décision définitive quant au PCCI parce que nous aimerions voir quels sont les résultats. En outre, nous sommes heureux que ce ne soit pas une subvention directe, parce que cela aurait été plus difficile pour nous. Il s'agit plutôt simplement de payer pour la mise à l'essai, ce qui, selon nous, est une meilleure approche.

Nous sommes toutefois préoccupés, évidemment, comme toujours. Il y a toujours des risques lorsque le gouvernement se livre à ce jeu consistant à choisir les gagnants et les perdants. D'après ce que je comprends — et je ne connais pas le programme à fond —, il semble qu'on ait essayé d'assurer une certaine indépendance en confiant le processus au CNRC. Toutefois, au bout du compte, à un moment donné, nous recevons des appels d'un membre tout juste exclu de la liste, ou dont le compétiteur a décroché un contrat, et pas lui. C'est à cet égard que cela peut poser un peu plus problème, quand il s'agit de déterminer qui sera de la partie et qui n'en sera pas. Et les gouvernements... la question est toujours de savoir s'ils devraient prendre part à ce jeu.

• (1700)

**M. Ron Cannan:** J'ai une petite question pour Mme Scarborough.

J'apprécie l'excellent travail que vos partenaires providentiels et vous faites un peu partout au pays. Je représente une région du centre de l'Okanagan, en Colombie-Britannique. Il y a au sein de notre industrie un secteur très axé sur l'entrepreneuriat, la haute technologie, le tourisme et le capital de risque, et ce secteur est florissant. Accelerate Okanagan est un nouvel incubateur qui vient tout juste d'être créé et qui met ces idées en commun.

Je me demandais simplement si vos membres cherchent à avoir une participation dans le cadre de certaines des ententes que vous concluez ou s'il s'agit surtout de prêter du capital?

**Mme Michelle Scarborough:** Habituellement, l'investissement providentiel a toujours pour objet une participation. Il y a des investisseurs providentiels qui aiment les débentures convertibles. Mais toutes les ententes que j'ai moi-même conclues, si j'utilise mon cas pour vous donner un exemple, ont toujours eu trait à une participation et non aux débentures convertibles.

Il y a différentes façons pour les investisseurs providentiels d'aborder certains investissements en fonction du risque, en fonction de l'équipe, en fonction de la technologie et de l'étape d'innovation à laquelle l'entreprise se situe. S'agit-il d'une entreprise commerciale ou non? Ils prennent donc, comme personne ou comme membre d'un groupe, s'ils font partie d'un groupe, les décisions quant à la façon

qu'ils veulent gérer la feuille de modalités de prêt et dont ils veulent faire leur investissement en fonction d'un certain nombre de ces facteurs.

**M. Ron Cannan:** Retenez simplement [achatsetventes.gc.ca](http://achatsetventes.gc.ca). Nous devons faire connaître ce site le plus possible.

Merci beaucoup.

**Le président:** Très bien. Merci, monsieur Cannan.

Merci à nos deux témoins. Cela conclut notre second tour, et je crois qu'il n'y a plus de questions, alors si l'une d'entre vous veut dire quelque chose pour terminer, nous vous écouterons avec plaisir.

Sinon, nous allons simplement vous remercier d'avoir pris le temps de participer à la séance d'aujourd'hui. Vos exposés étaient pour nous d'une grande utilité, d'une grande valeur. Merci beaucoup de vous être jointes à nous aujourd'hui.

**Mme Corinne Pohlmann:** Merci.

**Le président:** Là-dessus, je vais suspendre la séance pendant une minute. Ensuite, il y a une chose dont nous devons nous occuper en rapport avec les affaires du comité, alors je vais demander aux députés de rester.

*[La séance se poursuit à huis clos.]*

---





**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>