



CHAMBRE DES COMMUNES
HOUSE OF COMMONS
CANADA

43^e LÉGISLATURE, 1^{re} SESSION

Comité permanent des finances

TÉMOIGNAGES

NUMÉRO 014

Le jeudi 12 mars 2020

Président : L'honorable Wayne Easter



Comité permanent des finances

Le jeudi 12 mars 2020

• (1530)

[Traduction]

Le président (L'hon. Wayne Easter (Malpeque, Lib.)): Je déclare la séance ouverte. Conformément au paragraphe 108(2) du Règlement, le Comité des finances étudie les subventions aux entreprises.

Je souhaite la bienvenue à tous les témoins.

Nous vous recevons, monsieur Oldham, par vidéoconférence, de Londres. Nous pouvons vous voir. Nous espérons que vous pouvez nous voir également. Vous serez le troisième témoin à faire sa déclaration liminaire.

Nous allons commencer avec Jack Mintz, boursier de la présidente de la School of Public Policy de l'Université de Calgary, qui comparait à titre personnel.

Monsieur Mintz, bienvenue. La parole est à vous.

M. Jack Mintz (boursier de la présidente, School of Public Policy, University of Calgary, à titre personnel): Merci beaucoup, monsieur le président. C'est un plaisir pour moi de témoigner devant le Comité des finances. Au fil des ans, j'ai comparu devant vous à plusieurs reprises, alors il est toujours agréable de vous revoir.

L'« aide sociale aux entreprises » est une expression chargée que la majorité des économistes qualifieraient simplement de subventions aux entreprises. Les incitatifs fiscaux peuvent également être inclus puisqu'ils sont simplement une méthode de rechange pour offrir une aide, mais avec des répercussions différentes.

Pourquoi les gouvernements offrent-ils des subventions à des entreprises ciblées? Trois arguments peuvent être invoqués.

Premièrement, les entreprises ont tendance à sous-investir dans l'innovation si elles ne peuvent pas démontrer tous les revenus tirés de leurs activités, même si elles assument la totalité des coûts. Bien que les brevets protègent une part importante des revenus puisque d'autres entreprises doivent obtenir un permis pour les connaissances, certaines innovations sont très répandues et peuvent être utilisées par d'autres entreprises sans qu'elles doivent en assumer les coûts. Pour optimiser l'innovation, les subventions et les crédits d'impôt sont justifiés. Ce qu'il faut déterminer, c'est dans quelle mesure on devrait soutenir l'innovation. De toute évidence, si des brevets sont disponibles, il faut moins de soutien.

Deuxièmement, on a fait valoir qu'on devrait subventionner les industries naissantes où l'approche pédagogique, la portée et le risque peuvent décourager l'investissement. On ne sait pas pourquoi le marché ne peut pas soutenir une industrie naissante. Les grandes entreprises peuvent facilement investir des capitaux dans de nouveaux projets et assumer les risques elles-mêmes, et les

investisseurs de capitaux de risque peuvent soutenir les petites entreprises également.

Troisièmement, un appui peut être offert si les petites entreprises ont du mal à mobiliser des capitaux de risque. Cet argument repose sur les asymétries de l'information qui surviennent lorsque des investisseurs de l'extérieur ne peuvent pas faire la distinction entre des entreprises de bonne ou de piètre qualité. Le résultat est que de bonnes entreprises sous-investissent dans les capitaux, puisque le coût du capital est trop élevé. Bien que de bonnes entreprises puissent soutenir qu'elles ont certaines forces, notamment un faible ratio de levier, pour les séparer des mauvaises entreprises, cela n'éliminera pas le problème des frais de financement élevés en raison de l'asymétrie d'information. La solution économique consiste à offrir des subventions ou des crédits d'impôt qui avantagent des entreprises plus dynamiques plutôt que subventionner l'équité, puisque la dernière option encourage trop d'entreprises de piètre qualité à accéder à l'industrie.

Sur le plan politique, les gouvernements offrent souvent des subventions aux entreprises simplement pour privilégier les activités jugées importantes. Ces subventions génèrent plutôt trois coûts économiques.

Le premier est une mauvaise affectation des ressources, puisque les capitaux sont subventionnés pour soutenir des entreprises à faible productivité qui devraient naturellement périr plutôt que pour soutenir celles qui offrent de belles perspectives. Un trop grand nombre de projets économiques médiocres sont alors soutenus, ce qui donne lieu à un ralentissement de la croissance économique. Bien que l'analyse des répercussions économiques soit souvent réalisée pour appuyer certains programmes de subventions en mesurant les gains d'emplois directs et indirects, ces études sont fondées sur de mauvaises hypothèses économiques, puisqu'elles tiennent pour acquis que les emplois indirects proviennent de ressources inutilisées — autrement dit, les gens sur les bancs publics —, alors qu'en fait, ils proviennent de secteurs productifs de l'économie.

Le deuxième est que les subventions aux entreprises pourraient faire augmenter la demande d'intrants et, par conséquent, le prix des intrants. L'incidence de crédits d'impôts pour des investissements dans l'industrie de la pêche, par exemple, peut être neutralisée par un prix des bateaux plus élevé. Peu d'activités peuvent être générées, voire aucune, en tant que propriétaires fonciers, et les capitaux ou la main-d'œuvre pourraient tenir compte de la valeur de la subvention par l'entremise de loyers, profits et salaires plus élevés.

Le troisième est que les subventions aux entreprises constituent un coût dans les budgets du gouvernement. Un gouvernement peut être obligé d'augmenter les impôts. Cela représente un coût — l'impôt des sociétés et les droits de cession immobilière assument le fardeau économique le plus lourd, suivis par l'impôt sur le revenu des particuliers, les taxes de vente et les impôts fonciers — ou la subvention est payée en réduisant d'autres dépenses, telles que l'éducation et la formation, ce qui pourrait produire un meilleur rendement pour la société.

Dans une publication récente, Elizabeth Pringle d'EY Canada fournit un examen des initiatives gouvernementales pour des entreprises ciblées, tirées d'une base de données internationale, wavteq. L'examen n'inclut pas les subventions massives, telles que les crédits d'impôt pour la recherche et le développement, mais il surveille les diverses annonces faites par les gouvernements pour appuyer des entreprises précises. Les subventions incluent les garanties de prêts, les subventions, les allègements fiscaux, les subventions pour la formation, etc.

Je vais utiliser la devise américaine, car c'est la devise qui est utilisée dans la publication. De plus, le taux de change fait monter ou descendre les montants de toute façon.

De 2014 à 2018, les gouvernements provinciaux et fédéral canadiens ont versé 5,2 milliards de dollars américains — ou à l'heure actuelle, environ 7 milliards de dollars canadiens — en mesures incitatives pour contribuer aux 31,6 milliards de dollars américains en dépenses en capital. C'est un taux de subvention de 14,9 % des dépenses en capital pour ces entreprises qui bénéficient de ces subventions.

• (1535)

Les subventions les plus importantes ont été versées au secteur de l'automobile — 834 millions de dollars —, ce qui est presque le cinquième, suivi par les biens de consommation, avec 465 millions de dollars, et l'énergie non renouvelable, avec 391 millions de dollars. Les taux de subvention les plus élevés comme pourcentage des dépenses en capital étaient dans les biens de consommation, à 30 %, les appareils électroniques, à 25 %, les services, à 21 %, et les biens industriels, à 19 %.

Les subventions les plus importantes sont versées aux entreprises en Ontario et au Québec, soit 2,5 milliards de dollars en Ontario et 1,8 milliard de dollars au Québec, ce qui représente 82 % de toutes les subventions versées au Canada. Cependant, les taux de subvention les plus élevés sont à Terre-Neuve-et-Labrador, 57 %, et en Saskatchewan, 50 %, tandis que l'Alberta et le Manitoba ont les taux les moins élevés, 5 %, comme pourcentages de leurs dépenses en capital, ou CapEx.

Par rapport à d'autres pays, le Canada a un taux de subvention plus faible pour des entreprises particulières que le Brésil ou la République tchèque, mais nous avons un taux de subvention plus élevé que les États-Unis, à 10 %, l'Australie, à 10 %, ou le Royaume-Uni, à 4 %. Nous sommes à 15 %, comme je l'ai mentionné plus tôt.

Je pense que nous devrions nous demander si nos programmes de soutien aux entreprises sont logiques. Contribuent-elles à stimuler l'économie ou réduisent-elles la productivité? De nombreuses subventions sont versées aux entreprises qui pourraient être en difficulté ou qui ont un faible rendement économique. Le cas échéant, il serait préférable de réduire les dépenses et d'allouer des fonds pour

un allègement fiscal général ou les dépenses des programmes, ce qui est le plus important pour la productivité.

Permettez-moi simplement d'ajouter quelques petites choses.

J'ai rédigé récemment un article sur les incitatifs fiscaux axés sur les capitaux propres. Ces incitatifs incluent des mesures comme un crédit d'impôt sur capital de risque relatif à un fonds de travailleurs, le régime d'épargne-actions du Québec, le crédit d'impôt à l'investissement de la Colombie-Britannique et le crédit d'impôt à l'investissement de l'Alberta.

Les théories prédisent que vous vous retrouveriez avec un trop grand nombre de mauvais projets qui entrent dans l'industrie. Les investisseurs ne portent pas vraiment attention au rendement économique parce qu'ils ne considèrent que les avantages fiscaux qu'ils en tirent. De plus, ils peuvent tirer des avantages fiscaux très importants, non seulement des crédits mais aussi des déductions au titre d'un REER, des actions accréditatives, des crédits pour dons de charité, entre autres, ce qui joue un rôle.

Ce que chaque étude a montré, c'est que le rendement économique — lorsque vous enlevez les avantages fiscaux — est presque nul. C'est la raison pour laquelle je m'oppose vivement à bon nombre de ces mesures incitatives fondées sur les capitaux propres. En fait, j'appuierais davantage les mesures incitatives fondées sur l'investissement telles que les subventions, les crédits d'impôt à l'investissement et le crédit d'impôt à la recherche et au développement, ce qui peut avoir des répercussions positives, à mon avis.

Merci.

Le président: Merci beaucoup, Jack.

De la Supergrappe des technologies numériques du Canada, nous recevons Mme Paish, première dirigeante, et Mme Gill, vice-présidente, Relations gouvernementales et publiques.

La parole est à vous, madame Paish. Bienvenue.

Mme Sue Paish (première dirigeante, Supergrappe des technologies numériques du Canada): Merci, et merci de m'avoir invité à comparaître aujourd'hui. Je suis Sue Paish. Je suis la première dirigeante de la Supergrappe des technologies numériques du Canada.

Comme de nombreux Canadiens, vous vous demandez sans doute qui nous sommes, ce que nous faisons et comment nous procédons et pourquoi vous devriez vous en soucier.

Je vais répondre à ces questions dans un instant, mais je veux d'abord vous parler de la raison pour laquelle je fais partie de cet organisme.

Je suis la fière maman de trois jeunes femmes incroyables. Depuis les quelque 35 ans que j'œuvre dans le milieu des affaires, tout ce que je fais vise à bâtir un Canada meilleur pour mes enfants et tous leurs amis, ce qui, dans le monde connecté d'aujourd'hui, inclut vos enfants aussi, je l'espère.

En tant que présidente de la Chambre de commerce du Grand Vancouver en 2010 et, depuis deux ans, en tant que présidente du Business Council of British Columbia, j'ai vu des données sur l'affaiblissement de la compétitivité du Canada. Je me demandais si nous prenions suffisamment de mesures pour régler les questions urgentes de notre société, telles que les changements climatiques, les soins de santé durables, la compétitivité de notre économie et notre capacité de faire prendre de l'expansion aux entreprises de notre secteur des technologies dynamique et d'autres secteurs. Je n'avais pas l'impression que nous faisons ce qu'il fallait pour préparer le Canada à un monde de plus en plus complexe et concurrentiel.

La notion d'une approche à l'innovation complètement nouvelle a attiré mon attention. Plus j'y réfléchissais, plus je trouvais que c'est audacieux. J'ai décidé que j'allais voir ce que je pourrais faire pour mettre à l'essai ce programme et son potentiel, donc me voici, après 22 mois à occuper ce poste, et je peux vous affirmer que je vois le potentiel du programme.

Par exemple, la Supergrappe des industries des protéines, dans les Prairies, utilise les technologies pour faire du Canada une source principale de protéines végétales. La supergrappe de la fabrication de pointe en Ontario créera des capacités de fabrication en utilisant des technologies telles que la robotique avancée et l'impression 3D. L'entreprise d'intelligence artificielle regroupera les secteurs de la vente au détail, des transports et autres pour créer des chaînes d'approvisionnement intelligentes par l'entremise de l'intelligence artificielle et la robotique. La Supergrappe de l'économie océanique s'emploie à saisir les grandes possibilités qu'offrent nos océans.

Mais pour revenir à la Supergrappe des technologies numériques, qui sommes-nous? Nous sommes un organisme sans but lucratif qui compte plus de 450 organismes membres qui représentent certains des esprits les plus brillants du Canada dans les secteurs de la santé, des communications, du développement de la technologie, des ressources naturelles, de la recherche et de la fabrication industrielle. Nous réglons certains des plus gros problèmes de l'industrie et de la société par l'entremise d'un modèle d'innovation axé sur la collaboration d'une ampleur que le pays n'a jamais vu auparavant.

Voici quelques exemples.

Que se passerait-il si nous pouvions utiliser des données pour réduire le délai qu'il faut pour relever et localiser les phénomènes météorologiques comme les feux de forêt, et réduire leurs répercussions? Nous pourrions peut-être arriver au point où nous pouvons prédire où et quand ces phénomènes surviennent par l'entremise des données colligées par des satellites d'observation de la Terre construits par le Canada.

Que se passerait-il si nous pouvions mettre au point une plateforme de données intégrée pour obtenir, recueillir et exploiter des données sur la santé de nos ressources en eau douce et les utiliser pour mieux protéger la santé de nos lacs, rivières et cours d'eau? C'est quelque chose que nous ne faisons pas en ce moment dans un pays qui compte des dizaines de milliers de ces plans d'eau.

Que se passerait-il si nous pouvions réduire le délai requis pour poser un diagnostic de mélanome malin en le faisant passer de six mois à quelques jours? Un Canadien sur six contractera cette maladie au cours de sa vie. Votre taux de survie sur six mois passera de 85 à 15 %, mais il faut six mois avant d'avoir un rendez-vous pour consulter un dermatologue afin d'obtenir un diagnostic.

Il y a seulement trois des 21 exemples des problèmes que nous réglons par l'entremise des projets que nous avons sélectionnés jusqu'à présent.

Comment on y arrive? C'est là où les choses deviennent intéressantes.

Nous commençons par relever les gros problèmes, les problèmes qui doivent être réglés pour bâtir un Canada meilleur et renforcer la vigueur et la résilience de notre économie. Nous regroupons des organismes diversifiés pour discuter de solutions éventuelles. Ce n'est pas généralement la façon dont l'industrie canadienne règle les problèmes. Habituellement, s'il y a un problème, un organisme ou deux tentent de le résoudre. S'ils n'ont pas les talents ou les outils dont ils ont besoin, ils vont se les procurer. Ce n'est pas ce que nous faisons.

Nous regroupons des petites entreprises, des chercheurs, des grandes sociétés et des entreprises de taille moyenne, et nous les invitons à explorer des solutions éventuelles à ces problèmes. Dans le cadre de leurs démarches en ce sens, nous avons constaté que les solutions proposées sont différentes et meilleures que celles qui seraient proposées par un organisme unique. C'est une collaboration en matière d'innovation.

Il est emballant de voir ce niveau d'activité et les résultats que nous produisons en moins de deux ans. Nous avons reçu plus de 100 déclarations d'intérêt et avons invité 36 équipes à présenter des propositions officielles dans le cadre de trois appels d'offres pour des projets que nous avons lancés depuis l'été 2018. De nombreux autres projets sont en cours d'élaboration.

• (1540)

Ce qui est tout aussi emballant, c'est ce que nous n'avions pas prévu, à savoir les avantages qui découlent des idées que nous n'avions pas proposées et des interactions issues des travaux que cet organisme fait en regroupant différents organismes.

Pensez au Finger Food Advanced Technology Group à Port Coquitlam, en Colombie-Britannique. Si M. Julian était ici, je lui en parlerais. L'organisme est établi près de sa circonscription.

Finger Food faisait partie d'une équipe qui a présenté une demande en 2018. Nous n'avons pas sélectionné cette proposition. Cependant, grâce à la relation qui a été nouée dans le cadre de l'élaboration de la proposition, il y a eu un effet d'entraînement, y compris un nouveau partenariat avec Enbridge, de même qu'avec d'autres entreprises. Cela a donné lieu à l'ouverture d'un bureau à Calgary pour le groupe Finger Food, où il prévoit embaucher 200 personnes d'ici 2023. Il est emballant de voir que ce que nous faisons devient un élément matériel et fondamental dans la création d'une nouvelle culture d'innovation qui offre de nouvelles façons aux organismes de petite et moyenne taille de prendre de l'expansion et de prospérer.

Il y a DNastack de Toronto. Depuis que l'entreprise s'est jointe à la supergrappe, la taille de son bureau de Toronto a doublé, passant de 8 à 16 employés, avec une hausse prévue de 50 % des recettes pour l'année.

L'entreprise MetaOptima établie à Vancouver, qui a obtenu 8,6 millions de dollars en financement de série A en 2018, compte maintenant plus de 70 employés depuis qu'elle s'est jointe à la supergrappe.

Nous lançons des appels d'offres pour des projets environ tous les six mois. Notre quatrième appel d'offres pour des projets est prévu pour cet été, si bien que j'ai bien hâte de vous faire part des histoires de réussite lors de ma prochaine comparution.

Les projets sélectionnés jusqu'à présent ont des budgets totalisant 65 millions de dollars, dont 60 % proviennent de l'industrie et de partenaires. La moitié des investissements proviennent de petites et moyennes entreprises. Les PME représentent 52 % des participants à nos projets, et nous venons tout juste de commencer.

Nos succès et nos échecs dans le monde réel ont apaisé mon appréhension à l'égard de ce programme et de cette politique. Je peux voir le potentiel incroyable de toute l'initiative de la supergrappe d'innovation, et plus particulièrement ce que nous faisons dans notre supergrappe d'innovation en Colombie-Britannique.

J'ai commencé par vous dire que tout ce que je fais, c'est pour mes enfants, tous leurs amis et ma petite-fille. Je suis fière et déterminée de vous dire que cette initiative fait partie de l'obligation que j'ai envers mes enfants et les vôtres.

Merci. Je me ferai un plaisir de répondre à vos questions.

• (1545)

Le président: Merci beaucoup, Sue.

De l'autre côté de l'océan, à Londres, au Royaume-Uni, nous avons M. Oldham, de Carbon Engineering Ltd.

Bienvenue, Steve. La parole est à vous.

M. Steve Oldham (chef de la direction, Carbon Engineering Ltd.): Merci.

Bon matin, bonsoir, bon après-midi, selon le cas.

Permettez-moi de m'excuser de ne pas être physiquement présent avec vous aujourd'hui, mais je pense avoir une très bonne raison.

Hier, j'ai rencontré l'Altesse Royale le prince Charles. On nous a demandé de lui faire un compte rendu sur la technologie que nous sommes en train de concevoir.

C'était l'une de plusieurs rencontres. Je me suis rendu au 10 Downing Street pour discuter avec les conseillers personnels du premier ministre. J'ai rencontré les représentants de chaque grand ministère britannique au cours des trois derniers jours.

C'est à la suite de travaux menés en 2019, lorsque nous avons fait la même chose aux États-Unis, où plusieurs des candidats à la présidence des États-Unis par l'entremise du Sénat et du Congrès et de nombreux sénateurs et ministères s'employaient à lutter contre les changements climatiques.

Nous faisons la même chose ici au Canada. Pourquoi? Comment une petite entreprise canadienne qui comptait moins de 50 personnes à l'époque a pu rencontrer ces personnes à ce niveau? La réponse est que le Canada a élaboré une technologie dans le cadre des travaux menés à Carbon Engineering qui peut avoir une incidence tangible et importante dans la lutte contre les changements climatiques.

Nous sommes l'une de trois entreprises dans le monde qui a mis au point une technologie pour retirer le CO₂ directement de l'atmosphère.

Nous entendons beaucoup parler du contrôle des émissions. Comment peut-on empêcher le CO₂ de s'élever dans l'air. C'est très

difficile. C'est beaucoup plus facile si on peut faire descendre des molécules de CO₂ en même temps. La technologie que nous avons élaborée ici au Canada vous permet de le faire à grande échelle de façon unique.

Lorsqu'on peut éliminer des émissions de CO₂ n'importe où sur la Terre, n'importe quel type d'émissions et à n'importe quel moment, on a alors une façon de lutter contre les changements climatiques et une façon d'atteindre la cible de zéro émission nette sans causer d'énormes perturbations en interdisant les vols et en mettant en place toutes les autres diverses mesures qui auront une incidence importante sur notre mode de vie.

Là encore, comment une petite entreprise canadienne en arrive à pouvoir élaborer ce type de technologie? C'est grâce au soutien de nombreuses institutions gouvernementales canadiennes et à un examen très détaillé de notre technologie, plan d'affaires et proposition de valeur.

Il est très difficile de capter le CO₂ dans l'atmosphère. C'est 400 parties par million. C'est comme essayer de retirer une goutte d'encre dans une piscine. C'est le même défi sur le plan technologique. Il nous a fallu 10 ans pour nous rendre là. Nous avons commencé la conception de cette technologie avant que quiconque ne parle de la nécessité d'atteindre une cible de zéro émission nette, avant que le GIEC rédige ses rapports dans lesquels il déclare qu'à moins que nous commençons à retirer du CO₂ dans l'atmosphère, nous serons aux prises avec un énorme problème lié aux changements climatiques.

À qui vous adressez-vous lorsque vous concevez ce type de technologie, lorsque vous avez une longueur d'avance sur la tendance et n'avez pas encore réalisé de revenus?

Nous nous sommes adressés à divers ministères gouvernementaux, et au cours des 10 dernières années, nous avons reçu 14 millions de dollars de ministères canadiens. Nous avons largement dépassé ce montant en financement de contrepartie. Nous avons amassé plus de 113 millions de dollars en fonds privés. La majeure partie de ces fonds proviennent de sources à l'extérieur du pays et sont actuellement dépensés à Squamish, à Vancouver, à nos autres sites et chez nos partenaires de recherche au pays.

Cela n'a pas été un exercice banal. Nous avons perdu de nombreuses subventions également. Nous participions à des appels d'offres pour obtenir du travail auprès de TDDC, le CRSNG, le PA-RI et RNCAN, et notre soumission n'a pas été retenue à maintes reprises.

L'essentiel, c'est que notre candidature a été retenue à quelques reprises. Ces contrats que nous avons obtenus au début, conjointement avec d'autres sources de financement, nous ont permis d'élaborer la technologie que le prince Charles, lors de ma rencontre avec lui, a qualifiée de technologie qui pourrait sauver le monde. Je ne vois pas ce financement comme une subvention. Je le vois comme un soutien stratégique pour des entreprises naissantes qui ont d'excellentes idées.

Quand il est extrêmement difficile de trouver des fonds de sources externes, l'appui du gouvernement est crucial. Nous avons bénéficié de cet appui à toutes les étapes. Nous sommes reconnaissants de cet appui et nous croyons que les contribuables canadiens en bénéficieront, bien plus que n'importe quel autre investissement que le gouvernement canadien a pu faire.

Nous pensons que l'un des aspects essentiels de tout gouvernement est d'appuyer l'élaboration d'idées essentielles et d'aider les entreprises à leurs débuts, mais seulement lorsqu'il y a des données probantes que ces idées sont logiques, lorsqu'elles servent l'intérêt public et lorsque d'autres personnes sont disposées à verser des fonds pour les aider.

• (1550)

En résumé, je pense que la structure du soutien à la R-D au Canada est solide. Sans ce soutien, nous ne serions pas ici en tant qu'entreprise qui a une technologie de pointe pouvant avoir d'énormes répercussions sur le principal problème auquel est confrontée la planète à l'heure actuelle.

J'exhorterais le Comité à bien réfléchir aux réussites qui sont survenues dans le secteur canadien de développement de technologies et dans d'autres secteurs également, grâce à l'appui des ministères du gouvernement canadien.

Merci.

Le président: Merci beaucoup, monsieur Oldham.

De Connexion Matawinie, nous accueillons Mme Cormier, directrice générale.

Bienvenue. La parole est à vous.

[Français]

Mme Caroline Cormier (directrice générale, Connexion Matawinie): Monsieur le président et honorables membres du Comité, je vous remercie de votre invitation à comparaître aujourd'hui.

Je m'appelle Caroline Cormier. Je suis la directrice générale de Connexion Matawinie, un organisme sans but lucratif mandaté par la municipalité régionale de comté de Matawinie, situé dans la région de Lanaudière, au Québec. Notre mandat est de construire un réseau de fibre optique sur l'ensemble du territoire de la MRC de Matawinie afin d'assurer à tous les citoyens, commerces et industries l'accès à des services de télécommunication à large bande, c'est-à-dire l'Internet à haute vitesse.

La réalisation de ce projet nécessitera l'installation de 2 700 kilomètres de fibre optique dans 15 municipalités. Ce sont 42 500 résidences et commerces qui seront desservis sur l'ensemble du territoire municipalisé de la MRC de Matawinie, lequel est aussi étendu que la Belgique. Ces derniers auront ainsi la possibilité de bénéficier d'une connexion Internet pouvant aller jusqu'à 100 mégabits par seconde. À ma connaissance, notre projet est jusqu'ici le plus gros entrepris par une MRC au Québec.

Notre projet de construction d'un réseau de fibre optique est évalué à 60 millions de dollars. Malgré plusieurs études et l'incapacité de grands acteurs des services de télécommunication de fournir l'accès Internet à large bande demandé sur l'ensemble de notre territoire, notre projet a été refusé, car il était trop gros. Le conseil des maires de la MRC de Matawinie a donc décidé, en 2016, de procéder à une étude de faisabilité.

À l'heure actuelle, le ministère québécois des Affaires municipales et de l'Habitation a octroyé un prêt de 60 millions de dollars. Ce prêt doit être remboursé sur 25 ans et le sera en partie grâce aux redevances provenant des télécommunicateurs et aux taxes municipales versées par les citoyens de la région.

Il est inconcevable qu'en 2020, plusieurs régions comme la mienne n'aient pas accès à un service Internet fiable. La MRC de

Matawinie est classée parmi les plus pauvres au Québec, si bien que sa vitalité économique est assez faible. Plus de 6 % de sa population vivait sous le seuil de la pauvreté en 2015.

Chaque semaine, des entrepreneurs et des citoyens de la région nous font part des problèmes que leur cause leur accès Internet. En voici quelques exemples. Un dessinateur graphique doit faire 45 minutes de voiture pour se rendre à Joliette, le centre urbain le plus près, afin d'envoyer des fichiers à un client. Une entrepreneuse spécialisée en marketing numérique n'est plus en mesure de travailler depuis qu'elle a décidé d'habiter à la campagne. Une entreprise manufacturière n'est pas en mesure de soumissionner à l'international pour la simple et bonne raison qu'il lui est impossible d'automatiser son usine. Certaines entreprises touristiques n'ont pas la possibilité d'accepter les paiements en ligne, diminuant ainsi l'accès touristique à notre région, laquelle est très jolie soit dit en passant.

Par ailleurs, l'évolution démographique de la région et l'exode des jeunes sont vécus comme une fatalité. Après l'école secondaire, ces jeunes quittent la région pour poursuivre leurs études, et seulement 5 % d'entre eux reviendront vivre en Matawinie. Nous sommes incapables d'attirer de nouveaux arrivants parce que nous n'avons pas d'accès Internet, ce qui complique la rétention de la main-d'œuvre. Nous sommes également incapables d'attirer les vilégiateurs, même si notre région compte beaucoup de chalets et offre de nombreuses activités touristiques. En effet, ces gens ne pourraient pas rester à temps plein en Matawinie même s'ils le voulaient, et ce, à cause d'un accès Internet déficient.

Aujourd'hui, on parle beaucoup de la COVID-19. Plusieurs entreprises du Canada devront demander à leurs employés de travailler de leur maison. Malheureusement, le télétravail est pratiquement impossible en Matawinie, car très peu de gens ont cette possibilité dans la MRC.

L'avenir économique de la région passe par un accès à Internet à large bande, car cela signifiera un gain de productivité pour la région, pas seulement pour les entreprises, mais aussi pour les citoyens. Un meilleur accès Internet permettra de revitaliser l'économie de notre région, et permettra à nos jeunes de se former à distance et à nos citoyens de devenir plus instruits.

• (1555)

Malgré plusieurs embûches techniques que nous éprouvons avec les grands télécommunicateurs, nous avons besoin d'un soutien financier pour réaliser ce projet. Jusqu'à maintenant, les subventions proviennent du programme québécois Régions branchées et du Fonds pour la large bande. Nous sommes en compétition directe avec les grandes compagnies de télécommunication, or celles-ci n'offrent pas ce service à l'ensemble de la population de notre région.

Des fonds supplémentaires nous permettront d'alléger la charge financière de nos citoyens et d'améliorer la vitalité de notre région. Il ne faut pas oublier que la moyenne d'âge de nos citoyens est actuellement de 48 ans et que plus de 6 % de la population vit sur le seuil de la pauvreté.

Notre objectif est de permettre aux citoyens de la Matawinie d'avoir le monde au bout du clavier. Comme organisme sans but lucratif, cependant, nous sommes en compétition avec les grands télécommunicateurs, lesquels ont donc priorité sur le financement.

En conclusion, je vous remercie à nouveau de votre invitation. Je serai ravie de répondre à vos questions.

[Traduction]

Le président: Merci beaucoup, madame Cormier.

Nous allons maintenant entendre Philip Cross, de l'Institut Macdonald-Laurier.

Bienvenue, monsieur Cross.

M. Philip Cross (agrégé supérieur, Institut Macdonald-Laurier): Merci de me recevoir à nouveau.

Le gouvernement fédéral dépense actuellement au moins 18 milliards de dollars en subventions aux entreprises, même s'il ne publie pas des estimations facilement accessibles sur les montants qu'il alloue. C'est l'équivalent du tiers des recettes de l'impôt sur le revenu des sociétés de 52 milliards de dollars. Les plus grands programmes étaient administrés par Ressources naturelles Canada, EDSC, Industrie Canada, des organismes de développement régional et Patrimoine canadien.

Les subventions peuvent offrir un avantage à court terme aux entreprises et à des régions données. Toutefois, elles perturbent l'économie canadienne, encourageant les investissements dans des secteurs qui sont moins productifs. Les dépenses consacrées aux subventions sont financées par des hausses d'impôt qui nuisent à la concurrence des entreprises en position de prendre de l'expansion sur le marché.

Le fait de réduire un petit nombre de subventions et d'utiliser les économies pour abaisser l'imposition des sociétés rétablirait l'avantage fiscal qu'a le Canada sur les États-Unis, encourageant plus d'investissements au Canada.

De façon plus générale, le fait d'axer les politiques gouvernementales sur la création d'un climat favorable aux affaires pour favoriser la croissance et l'innovation au moyen d'une réduction des règlements gouvernementaux et des impôts encouragerait toutes les entreprises à mettre en place des stratégies de croissance en utilisant les compétences et les connaissances du Canada acquises au cours de décennies d'expérience.

Le développement économique du Canada a été guidé par des entrepreneurs qui comprenaient les occasions et les compétences façonnées par notre histoire et notre géographie, et non pas par les subventions fournies par le gouvernement. Le Canada a créé des entreprises mondiales dans les secteurs du gaz et du pétrole, des banques, des chemins de fer, de l'hydroélectricité, des pipelines, des communications et des mines en misant sur nos avantages naturels.

La liste des subventions versées à des entreprises infructueuses est longue: des fermes de concombres et une raffinerie de pétrole à Terre-Neuve, une usine d'eau lourde au cap Breton, des aciéries et des usines automobiles au Québec, l'usine d'autobus New Flyer au Manitoba et l'usine de fabrication d'avions Arrow. Le cimetière pour les entreprises de haute technologie qui ont reçu des subventions est encombré et comprend notamment des entreprises comme Consolidated Computers, Telidon et Dynalogue Hyperion.

Des milliards de dollars sont remis à des entreprises pour encourager la recherche et le développement et l'innovation, avec peu de preuves que ces activités se sont beaucoup améliorées grâce à ces fonds. Des milliards de dollars additionnels sont dépensés sur la diversification régionale. Ce qui a commencé comme étant un programme pour aider les régions les plus pauvres, telles que les provinces de l'Atlantique et le nord de l'Ontario, est maintenant étendu

à l'échelle du pays, ce qui est à la fois coûteux et contre-productif pour le développement régional.

Ces programmes servent plutôt de caisses occultes pour permettre aux politiciens de récompenser des industries et des partisans qu'ils privilégient, avec peu de preuves qu'ils réduisent les tendances enracinées de l'inégalité régionale ou qu'ils stimulent la croissance économique globale. Le récent relèvement économique du Québec, alors que les dépenses et les impôts du gouvernement sont réduits, montre qu'une bonne gouvernance, et non pas des subventions aux entreprises, est la meilleure façon de réduire l'inégalité régionale.

Un soutien gouvernemental direct provisoire offert à des entreprises et à des secteurs particuliers a fait ses preuves. Durant l'effondrement des prix du pétrole de 1986, l'intervention du gouvernement fédéral a maintenu à flot le projet Hibernia, un investissement qui a donné d'excellents résultats pour les travailleurs, les gouvernements et d'autres membres du consortium. Lorsque la grande crise financière de 2009 a menacé la survie des fabricants d'automobiles et les fournisseurs de pièces, l'appui du gouvernement a aidé cette industrie à survivre et à se restructurer.

Cependant, les interventions comme Hibernia et le secteur automobile devraient être l'exception durant ces périodes de crise et ne sont pas un modèle de subventions gouvernementales courantes et récurrentes. Une relation trop étroite entre le gouvernement et une entreprise créent des conditions de pratiques corrompues. L'économiste réputé Dani Rodrik a dit, « La collaboration entre l'État et une entreprise n'est qu'un autre nom pour désigner la corruption ».

Les subventions ont un effet insidieux sur les priorités et les stratégies des entreprises. Au lieu de mettre l'accent sur l'innovation et l'efficacité, les entreprises exercent des pressions sur le gouvernement pour quémander de l'argent. En 1972, la National Association of Manufacturers a démenagé son siège social de New York à Washington, en faisant la déclaration suivante: « Nous sommes établis à New York depuis avant le tournant du siècle parce que nous considérons la ville comme étant le centre des affaires et de l'industrie. Mais ce qui nuit le plus aux affaires à l'heure actuelle, c'est le gouvernement. »

Il est triste d'entendre qu'une grande entreprise croit que le succès de ses membres dépend davantage de sa relation avec le gouvernement qu'avec ses fournisseurs ou ses clients. Jusqu'à récemment, une exception notable est les grandes entreprises de haute technologie très prospères, qui sont presque toutes situées sur la côte Ouest et qui mettent l'accent sur leur clientèle et l'expansion de leurs affaires, et non pas sur des activités de lobbying auprès de Washington.

Je dirais même que la relation entre le gouvernement et les entreprises est pire au Canada. Elle remonte au moins au moment où le gouvernement britannique a accordé le monopole à la Compagnie de la Baie d'Hudson. Elle a pris de l'expansion avec la construction des chemins de fer au XIX^e siècle et la protection tarifaire pour les fabricants assujettis à la politique nationale. Le ministre de l'Industrie C.D. Howe a élargi la portée du gouvernement durant la guerre en introduisant des monopoles dans le secteur privé ou en créant des sociétés d'État.

• (1600)

Robin Broadway, de l'Université Queen's, a récemment écrit qu'il se développe en ce moment au Canada une économie de rentes. C'est ce qui se produit quand le gouvernement confère un avantage à une partie, mais pas à d'autres, habituellement en préservant cette partie de la concurrence. Si Statistique Canada avait, dans sa classification des industries, une catégorie pour la maximisation des rentes, ce serait probablement la catégorie la plus importante au Canada. Il y a trop d'efforts déployés pour les faveurs et les subventions des gouvernements au Canada, et pas assez d'efforts pour créer des entreprises novatrices et efficaces qui peuvent soutenir la concurrence sur la scène mondiale.

Le gouvernement exige une liste détaillée des contacts entre les lobbyistes et les fonctionnaires gouvernementaux, mais le but ultime d'une grande partie de cette communication — que ce soit pour le versement de subventions directes à des entreprises ou pour la protection contre la concurrence — demeure opaque. La création d'un relevé des résultats obtenus permettrait au public de connaître non seulement la fréquence, mais également la substance de ces communications étroites entre le milieu des affaires, les lobbyistes et le gouvernement.

Merci.

• (1605)

Le président: Merci beaucoup, Philip. Je dirais que nous avons abordé tous les aspects, à tous les égards.

Nous allons pouvoir faire des tours complets avec ce groupe de témoins. Ce sera donc six minutes pour le premier tour.

C'est à vous, monsieur Poilievre.

L'hon. Pierre Poilievre (Carleton, PCC): L'un des problèmes, avec ce débat, c'est que les bénéficiaires de l'aide financière du gouvernement sont très visibles, mais que ceux qui paient les coûts sont dispersés et, par conséquent, invisibles. Nous avons l'aide visible, et les coûts invisibles.

Cela me fait penser à ce qui s'est passé il y a quatre ans environ, quand le gouvernement ontarien a donné une belle grosse subvention à un fabricant. L'entreprise a pris l'argent et a dit par la suite que la subvention ne se traduirait pas par la création d'emplois supplémentaires. Ils ont dit qu'ils allaient réaliser le projet dans lequel ils investissaient, avec ou sans subvention, mais qu'ils allaient prendre l'argent, étant donné qu'il leur tombait du ciel. On dit, dans le domaine de l'économie, que si quelqu'un lance de l'argent par les fenêtres, mieux vaut se tenir près de la fenêtre. On ne peut pas vraiment blâmer l'entreprise d'avoir fait la chose rationnelle à faire, bien qu'il soit irrationnel d'en faire payer le coût au contribuable. Ce coût est réel, et les seuls à avoir profité de cela sont les actionnaires de cette entreprise et les politiciens du gouvernement provincial qui ont pu s'y rendre, présenter un chèque et faire semblant d'être à la source d'un paquet d'emplois qui auraient été créés de toute façon.

Ma question s'adresse à M. Cross. Ces agences de développement économique et ces bureaucrates gouvernementaux vont régulièrement produire des rapports qui présentent une vision unilatérale et mettent en évidence les avantages de ces subventions. Ils diront que la subvention a permis la création de 10 emplois. Rien ne prouvera que ces 10 emplois n'auraient pas existé sans la subvention, alors que ce serait souvent le cas. Ils diront, par exemple, que la subvention a permis de récolter 5 \$ pour chaque dollar versé par

le contribuable, mais rien ne prouve que les 5 \$ n'auraient pas été investis ailleurs, l'hypothèse étant que les investisseurs auraient tout simplement glissé les 5 \$ sous leur matelas, sans la subvention.

Ils ne font aucun calcul des coûts que cela représente pour un compétiteur. Par exemple, dans ma circonscription, un type a créé une application pour téléphone intelligent, mais il a découvert ensuite qu'un concurrent qui a inventé la même application un an et demi plus tard a obtenu une subvention pour le faire. Maintenant, son concurrent accapare tout le marché parce que de l'argent supplémentaire lui est tombé du ciel et qu'il s'en sert pour faire sa commercialisation. Ils ne mesurent pas le coût que représente pour l'inventeur du produit la subvention qui est donnée à son concurrent.

Il y a tous les coûts invisibles, comme les coûts des occasions ratées, les coûts assumés par les contribuables et les coûts pour les concurrents. Tous ces coûts sont réels, mais ils ne sont calculés nulle part.

Monsieur Cross, vous êtes l'ancien analyste économique en chef de Statistique Canada. Vous devriez donc savoir plus que quiconque comment mesurer et calculer les choses. Comment pourriez-vous créer un modèle permettant de calculer convenablement le coût des subventions aux entreprises, de sorte que nous n'ayons plus les analyses unilatérales des ministères gouvernementaux, des lobbyistes et des autres initiés qui ne présentent que les supposés avantages?

M. Philip Cross: Oui.

Le président: Si quelqu'un d'autre veut aussi répondre, levez la main et je vous donnerai la parole.

Nous vous écoutons, monsieur Cross.

M. Philip Cross: Ce sera très difficile. Je crois qu'il faudrait qu'un groupe se consacre à l'étude de cette option et qu'il commence par dresser la liste de toutes les subventions données aux entreprises, puis qu'il se penche sur celles qui sont efficaces et donnent des résultats ainsi que sur celles dont ce n'est pas le cas.

Quand j'ai commencé à examiner cela, j'ai téléphoné à Statistique Canada et à mes anciens collègues, et je leur ai demandé quel était le nombre total de subventions. Les gens des Comptes nationaux m'ont essentiellement donné une réponse incompréhensible, car selon leur définition, il n'y a que les subventions qui correspondent aux Comptes nationaux, ce qui est très restrictif et plutôt étrange. Cela ne serait d'aucun intérêt pour ce comité. Ce ne serait sûrement pas utile à l'évaluation de l'utilité de ces programmes.

Par conséquent, il va falloir un groupe intégré ailleurs au gouvernement ou un nouveau groupe créé à Statistique Canada qui sera chargé de se pencher précisément sur cet enjeu, mais comme je l'ai mentionné, je crois qu'il faut à cet égard plus d'information.

• (1610)

L'hon. Pierre Poilievre: Regardons la liste des coûts.

Premièrement, disons que nous consacrons 7 milliards de dollars aux subventions aux entreprises. Ce sont 7 milliards de dollars qui ont dû être puisés dans l'économie pour commencer; ce sont les impôts prélevés auprès des entrepreneurs, des consommateurs et des travailleurs. Quel aurait été l'avantage de laisser cet argent dans l'économie pour commencer?

Deuxièmement, vous avez les coûts administratifs. Effectivement, nous avons des entreprises qui envoient de l'argent à l'ARC. Puis, l'argent passe de l'ARC au ministère de l'Industrie. Les entreprises doivent alors retenir les services d'un conseiller pour faire une demande de subvention et récupérer l'argent sous forme de subvention. Les bureaucrates du ministère de l'Industrie doivent ensuite examiner cette demande. Puis l'entreprise doit engager un lobbyiste pour essayer de récupérer une partie de l'argent. Après un certain temps, le gouvernement décide de verser la subvention, et l'entreprise récupère une partie de l'argent qu'il a payé en impôts pour commencer. Ces coûts administratifs sont entièrement implantés dans le système.

Puis, comme je l'ai dit précédemment, vous avez les coûts que le concurrent doit assumer, parce qu'il a payé les impôts qui font que son concurrent obtient une subvention du gouvernement.

Les politiciens ne parlent jamais de tous ces coûts dans leurs produits de communication, lors de la cérémonie de remise du chèque.

Monsieur Mintz, avez-vous une idée de la façon dont nous pourrions calculer ces coûts réels, de sorte que nous puissions réaliser une véritable analyse coûts-avantages?

M. Jack Mintz: Eh bien, il y a des façons d'essayer d'estimer certains des coûts, mais pas tous les coûts auxquels vous pensez.

Par exemple, les coûts requis pour générer des recettes fiscales ont fait l'objet de beaucoup d'études. En fait, ma collègue Bev Dahlby, à l'Université de Calgary, qui est en réalité une des spécialistes internationales de ce domaine, a estimé le coût marginal de l'imposition.

On pourrait normalement penser que quand vous percevez un dollar en impôts, il en coûte un dollar, mais quand vous vous mettez à additionner les coûts économiques, ce qui se traduit, disons, par la dissuasion de l'effort de travail, de la prise de risque, des économies et des investissements, dépendant du type d'impôt que vous regardez, il est alors possible d'inclure ces coûts. Par exemple, habituellement, les impôts sur le revenu des sociétés sont les coûts les plus élevés, du point de vue des coûts économiques. Le coût marginal de financement, plutôt que d'être d'un dollar, serait d'au moins deux dollars avec l'impôt sur le revenu des sociétés.

Les droits de cession immobilière sont en fait vraiment élevés. Des études australiennes et d'autres études ont démontré que ces droits pourraient être presque aussi élevés que les impôts des sociétés, du point de vue de leurs répercussions, en particulier quand ils s'appliquent aux propriétés commerciales, à cause de toutes les distorsions qui sont imposées. Puis quand il est question des impôts fonciers, ce n'est pas si mal, en réalité, du point de vue des distorsions sur l'économie.

Comme vous pouvez le voir, il y a en ce moment des mesures qui peuvent être incluses.

L'autre gros problème, que Philip Cross a mentionné et que j'ai également mentionné dans mes notes, c'est toute la question du déplacement et du concurrent. Quand vous donnez une subvention à quelqu'un, il va normalement s'adresser à divers groupes qui vont faire une supposée analyse des répercussions économiques, et c'est franchement la plus grosse farce au monde quand il est question d'analyse économique.

Sur quoi se base cette analyse? La conclusion sera: « Voilà. Nous allons créer tellement d'emplois dans le secteur ». Encore là, c'est le

point que vous avez soulevé. Il y a des façons d'essayer d'estimer l'augmentation nette du nombre d'emplois qui est possible, mais vous devez alors aussi tenir compte de l'existence d'un déplacement venant d'autres secteurs. L'analyse des répercussions économiques ne va jamais présumer qu'il y aura un déplacement, mais en fait, c'est le contraire: si vous créez plus d'emplois ici, il y aura un effet indirect, de sorte que l'industrie va acheter plus de produits d'une autre industrie, et ainsi de suite. Puis ils se mettent à additionner tout cela et à prétendre que cela va créer des emplois dans tous les autres secteurs également.

C'est de la foutaise pure et simple. Ce qui se produit en réalité, c'est qu'il y a un déplacement de la main-d'œuvre et du capital, dans le sens que si vous donnez une subvention à quelqu'un — quelqu'un qui fait concurrence à quelqu'un d'autre —, vous réduisez peut-être le chiffre d'affaires d'une autre personne ainsi que la demande de main-d'œuvre et de capital du concurrent.

Les économistes ont tenu compte de cela. C'est ce qu'on appelle habituellement « l'analyse de l'équilibre général », et il y a des manières d'intégrer cela, en fait, de sorte que vous puissiez tenir compte des contraintes dans l'économie.

Permettez-moi de vous donner mon exemple favori. Le Québec, à un moment donné...

• (1615)

Le président: Il faudra faire très vite. Nous avons nettement dépassé le temps, mais nous allons avoir beaucoup de temps pour ce tour.

M. Jack Mintz: Je vais répondre très vite. C'est un si bon exemple.

Le Québec a décidé d'accorder un congé fiscal aux entreprises de haute technologie qui allaient s'installer à... Je crois que c'était trois immeubles à Montréal. Les propriétaires de l'immeuble ont été très fins. Ils ont tout simplement haussé les loyers et ont ainsi accaparé la plus grande partie de la subvention. Cela a bien sûr fâché les propriétaires de tous les autres immeubles qui ne s'étaient pas qualifiés pour ces entreprises qui bénéficiaient d'un congé fiscal pour s'installer dans cet immeuble, parce qu'ils n'ont pas pu profiter des avantages.

C'est un bon exemple de subvention qui ne fonctionne pas du tout.

En passant, plus la subvention est ciblée pour une entreprise très particulière parmi divers concurrents, pire c'est.. Le seul cas où je crois que les subventions ont du sens — et je dois admettre qu'on a souligné cela ici —, c'est quand elles visent l'innovation. Cependant, la définition de l'innovation peut être bien trop large. Vous vous mettez alors à inclure absolument tout.

Il y a des arguments solides à l'appui de l'aide à l'innovation, et il y a différentes façons de le faire, notamment au moyen de crédits d'impôt et de subventions. Dernièrement, je m'intéresse davantage à l'aspect subventions, si c'est bien fait, sans favoritisme politique.

Je crois que ce sont des choses qui pourraient être envisagées.

Le président: D'accord. Merci.

Monsieur Fraser, la parole est à vous.

Comme je l'ai dit, si quelqu'un veut faire un commentaire en réponse à une question, levez la main et je vous donnerai la parole.

M. Sean Fraser (Nova-Centre, Lib.): Excellent. Merci beaucoup, monsieur le président.

Merci à nos témoins de leur présence.

Je vais commencer par nos amis de la Supergrappe des technologies numériques du Canada.

L'une de mes lectures favorites des quelques dernières années est un livre intitulé *The New Geography of Jobs*, par Enrico Moretti. Cet ouvrage porte essentiellement sur les États-Unis et constitue en gros un plaidoyer en faveur de la mise en œuvre de mesures encourageant la construction d'écosystèmes qui n'existeraient pas autrement.

L'un des thèmes que j'ai décelés dans les propos d'un certain nombre de nos témoins est que certains des types de subventions qui ont avantagé vos organisations ont permis à différentes industries de résoudre des problèmes qui n'auraient autrement pas été résolus. Je sais gré à M. Mintz d'avoir souligné l'importance de mettre l'accent sur l'innovation en particulier.

Madame Paish, vous avez porté votre attention en particulier sur des choses comme la réduction des temps d'attente pour les diagnostics de cancer ou la prévention des incendies.

Je me demande si vous auriez des conseils à nous donner sur la façon dont nous pourrions axer les investissements que nous faisons sur l'aide à la construction de ces écosystèmes qui se traduiront par un rendement à long terme sur l'investissement et qui nous permettront de résoudre des problèmes sociaux pressants qui ne seraient autrement pas résolus.

Mme Sue Paish: Merci, monsieur Fraser. Je vous remercie de cette question.

Parmi les choses que nous faisons dans notre organisation, il y en a une, je crois, qui est différente des efforts déployés antérieurement pour encourager le développement économique et l'innovation, et c'est que nous nous concentrons d'abord sur les problèmes.

J'ai mentionné une chose que nous avons faite et qui pourrait être utile dans d'autres contextes: s'adresser à des groupes variés de la société, qu'il s'agisse de familles ou de collectivités des régions rurales éloignées ou d'experts dans un domaine donné, et demander qu'on discute de ce que les gens perçoivent comme étant les plus gros problèmes. Je vous dirais que nous avons été très surpris quand nous avons abordé les enjeux de ce point de vue. Commentez par cerner le problème.

La deuxième chose est de résister à tout prix à l'étroitesse de vue. Je vais vous donner un exemple.

Quand nous construisons de nouveaux hôpitaux — et nous en faisons beaucoup en Colombie-Britannique en ce moment —, nous avons tendance à regarder les autres hôpitaux, ailleurs dans le monde, afin de voir comment ils sont construits. Et si vous regardiez comment sont produits les avions? Une grande partie de ce que vous faites est très semblable quand vous construisez un avion, du point de vue de la qualité, de l'efficacité et de la rapidité d'exécution. Vous avez au bout du compte un produit qui est meilleur que le produit de départ. Une fois que vous avez cerné le problème, évitez de n'avoir que des organisations de ce secteur ou de cette industrie qui se prononcent sur ce problème. Encouragez divers groupes à venir à la table.

Il y a deux résultats vraiment importants.

Le premier est que les gens se mettent à penser aux solutions d'une manière différente. Si nous pouvons encourager les gens à écouter plus qu'ils parlent — c'est une habileté qui s'acquiert —, ce qu'il est possible d'apprendre est formidable.

L'autre chose qui se produit, c'est que si les gens d'une organisation qui participe à la discussion n'ont pas de solution au problème donné, ils vont entendre ce que d'autres organisations font et aller dans le même sens. Ils se mettent à bâtir cet écosystème qui fait que les gens disent: « Je ne savais pas que vous vous intéressiez à cela. Je m'intéresse aussi à cela. » J'ai donné des exemples de cela dans certaines de mes observations, et j'ai d'autres exemples.

Je peux vous donner l'exemple d'une entreprise appelée Terramera. Certains d'entre vous la connaissent peut-être. Elle porte une grande partie de son attention sur l'agriculture de précision. À l'un des événements que nous avons organisés, un événement social visant à amener les gens à se mettre à s'écouter les uns les autres au sujet de certains aspects particuliers de notre industrie, l'agent scientifique en chef de Terramera est tombé par hasard sur un entrepreneur propriétaire d'une petite entreprise appelée Compression.ai, qui offre une technologie vraiment emballante. Son nom le dit: il s'agit de prendre des quantités massives de données provenant de l'IA et de comprimer les données de sorte qu'elles soient plus utilisables et beaucoup moins coûteuses à utiliser. Grâce à cette connexion qui a été établie entre deux personnes qui se sont écoutées, Compression.ai a maintenant son premier client pour l'application industrielle de cette technologie dans le cadre d'un projet de Terramera visant à améliorer la santé des cultures.

Ce que je dirais, c'est qu'il faut cerner les problèmes; inviter des organisations inhabituelles et disparates à discuter entre elles; enfin, éviter d'avoir des gens rudes qui pensent qu'ils ont toutes les solutions et leur demander d'écouter avant de parler.

• (1620)

M. Sean Fraser: Merci.

Mes félicitations à nos témoins de Carbon Engineering pour vos récents succès. Le moins qu'on puisse dire, c'est que vous rencontrez des personnes qui ont un bagage très impressionnant.

Depuis quelques années, je fais des lectures à propos de votre technologie et je la trouve absolument phénoménale. Parmi les conseils que vous avez donnés vers la fin de votre témoignage, vous avez en particulier parlé de mettre l'accent sur le démarrage d'entreprises et de cibler les entreprises qui peuvent réellement servir l'intérêt public, ou le bien public, comme vous l'avez dit, je crois. Je me demande si vous pouvez nous dire avec plus de précision la façon dont un investissement direct vous a permis de commercialiser une technologie qui était au stade de la création et qui a effectivement résolu un problème. Où en seriez-vous sans le soutien des ministères fédéraux en cours de route?

M. Steve Oldham: Il est très difficile de lancer une grande entreprise. Nous sommes juste au nord de Vancouver, à Squamish. Pour ce faire, il faut que votre technologie et ce que vous faites soient clairement reconnus. Nous avions une bonne idée — pas moi, mais les fondateurs de l'entreprise, mes employeurs, avaient une bonne idée. Pour mettre cela en lumière et convaincre les gens que c'était une façon pour eux d'améliorer beaucoup les choses sur le plan des changements climatiques, il fallait faire la démonstration de la technologie.

Carbon Engineering a véritablement vu le jour avec l'installation pilote que nous avons pu réaliser à Squamish, en Colombie-Britannique. À cette fin, nous avons obtenu des fonds de deux ou trois ministères différents du gouvernement fédéral et du gouvernement provincial, et des deux gouvernements formés par les conservateurs et par les libéraux qui se sont succédé au fil du temps. Nous avons été en mesure de construire cette installation.

Depuis, nous avons obtenu 100 millions de dollars. De nombreux visiteurs sont venus à notre installation. Chacun veut voir la technologie à l'œuvre. Il importe peu que vous ayez une excellente idée. Si vous ne pouvez pas montrer qu'elle fonctionne effectivement et en montrer les résultats — dans notre cas, c'était quatre années de fonctionnement —, vous ne pouvez pas changer les choses. Maintenant, quand je me rends à ces réunions pour parler aux gens, j'ai des preuves à l'appui. Je ne suis pas là à présenter une « bonne idée » et à montrer une magnifique présentation PowerPoint; ce que je montre, c'est du travail véritable. Ce travail véritable a été réalisé grâce à des investissements privés et à des investissements du gouvernement.

Je souligne que les investissements n'ont pas été faciles à obtenir. Monsieur, ici, a parlé de la difficulté de l'évaluation des répercussions économiques. C'est un point très valable. Nous pouvons très difficilement prédire le nombre d'emplois que notre entreprise peut créer ou avoir dans 10 ans. Je sais combien nous en aurons l'année prochaine et l'année suivante, mais pas dans 10 ans. Combien d'emplois indirects? Tout cela est vraiment difficile à dire.

Ce qu'il faut préciser, c'est que si vous innovez dans un domaine d'intérêt public — comme les changements climatiques et les autres choses dont Mme Paish parle —, cette innovation mérite du soutien à condition qu'elle ait fait l'objet d'une évaluation approfondie, et du moment qu'il est démontré qu'elle a l'appui d'autres gens également.

• (1625)

M. Sean Fraser: Merci beaucoup.

Est-ce que j'ai le temps de poser une autre question rapide?

Le président: Je peux m'arranger pour équilibrer les choses entre vous et M. Poilievre.

M. Sean Fraser: Monsieur Mintz, à la toute fin de votre dernière réponse, vous avez expliqué qu'il pourrait y avoir des cas où des subventions ciblées dans le milieu de l'innovation pourraient constituer une stratégie efficace, même si cela peut aller à l'encontre de la tendance normale. Je me demande si vous avez des conseils à nous donner sur une stratégie qui serait préférable pour cibler ces types de subventions de manière à maximiser la productivité ou la croissance. Où devrions-nous regarder?

M. Jack Mintz: Je fais comme pour le PARI, le Programme d'aide à la recherche industrielle. En fait, j'ai parlé à des entreprises en démarrage qui se sont qualifiées pour certains des divers programmes gouvernementaux. L'une des choses intéressantes dont j'ai parlé aux entrepreneurs est l'aide considérable qu'ils ont obtenue pour leurs plans d'entreprise, au cours du processus. En fait, cela m'a frappé comme étant préférable aux crédits d'impôt pour la recherche et le développement qui sont simplement accordés à des entreprises — qui sait? — qui n'ont pas de plan d'entreprise ni rien d'autre du genre.

Pendant longtemps, bien des gens — y compris les économistes — auraient soutenu qu'il vaut mieux avoir des crédits d'impôt que des subventions, parce que les gouvernements font de la

politique et se mettent à donner à leurs amis, entre autres. Il y a beaucoup de cas de ce genre dans l'histoire. Soyons honnêtes. C'est vrai, mais si vous avez un programme très compétent qui s'appuie sur de l'expertise scientifique et financière au moment des décisions, je pense que c'est une bien meilleure façon de procéder, par rapport à des crédits d'impôt pour tous les genres d'industries.

Je vois cela se produire aux États-Unis, où l'essentiel de l'argent est accordé sous la forme de subventions et où il y a très peu de mesures fiscales. Avec le temps, j'en suis venu à bien aimer le processus de subventions, du moment qu'il est efficace.

Le président: Madame Paish, vous vouliez dire quelque chose rapidement. Après, ce sera à M. Desilets.

Mme Sue Paish: J'ajouterais simplement quelque chose à ce que M. Mintz a dit. J'appuie sans réserve la notion du PARI. Si nous voulons bâtir des écosystèmes, nous devons aider les entreprises à faire plus que comprendre comment bâtir un plan d'entreprise; il faut les aider à comprendre et à apprendre comment soutenir la concurrence, comment croître, comment attirer des clients et comment bâtir de nouveaux produits. C'est une série, un continuum. Le PARI est très utile aux très petites organisations qui démarrent. Une fois qu'elles ont appris le pouvoir d'un plan d'entreprise, et — comme Steve l'a dit — le pouvoir non seulement d'avoir une bonne idée, mais de pouvoir en faire la démonstration, il faut alors un nouveau niveau d'apprentissage, et cela est différent de ce que le PARI offre.

Au sein de notre organisation, ce que nous constatons entre autres, c'est l'apprentissage qui se fait quand vous mettez de petites entreprises dans un environnement qui englobe de grandes entreprises, avec la recherche et le développement et certains de nos membres. C'est une manière de vraiment mettre au défi certaines des façons de penser et de planifier.

Il n'y a pas de démarche ciblée à cette fin. Si vous voulez bâtir un écosystème, vous devez adopter une approche écosystémique basée sur la compréhension de la façon dont les entreprises croissent et évoluent. Vous devez définir le succès.

Le président: Merci à vous tous de cette discussion.

C'est maintenant au tour de M. Desilets.

[Français]

M. Luc Desilets (Rivière-des-Mille-Îles, BQ): Merci, monsieur le président.

Je remercie tous nos témoins de s'être déplacés.

Ma question s'adresse à Mme Cormier, de Connexion Matawinie. On peut lire dans un article du *Nouvelliste* de novembre 2019 que la relation entre Maskicom et Bell Canada est assez complexe, voire ardue, longue et pénible. La situation serait la même pour la MRC de Maskinongé et pour la MRC des Laurentides.

J'aimerais vous entendre nous parler brièvement de votre relation avec ce géant des télécommunications.

Mme Caroline Cormier: Monsieur Desilets, je vous remercie de votre question, qui est très pertinente.

Mercredi dernier, j'ai déposé un mémoire au CRTC qui décrit tous les obstacles auxquels nous faisons face en Matawinie en lien avec les géants des télécommunications comme Bell Canada. Ces problèmes sont vécus par les MRC que vous avez nommées, mais aussi par celle de Bécancour.

Bell allonge de beaucoup le processus que nous devons suivre et ralentit ainsi le processus d'obtention des permis. Avec un projet comme le nôtre, qui couvre une distance de 2 700 km dans la région de Matawinie, nous devons demander un permis de construction à Bell pour chacun des 55 000 poteaux de téléphone visés. Nous faisons plutôt des demandes qui regroupent 50 poteaux, mais vous pouvez calculer que le nombre de demandes que nous devons faire demeure énorme. Bell a trois mois pour nous répondre.

Le rythme d'obtention des permis n'est donc pas très rapide. Je vous dirais que ce qui ralentit le plus les projets n'est pas d'obtenir le soutien des gouvernements ni des députés, mais plutôt les difficultés que nous avons à nous brancher sur les poteaux de téléphone qui appartiennent à Bell Canada.

Je sais que Maskicom a fait une sortie dans les médias. Pour notre part, nous avons décidé de prendre une autre approche et de documenter nos problèmes dans un mémoire public que nous avons fait parvenir au CRTC et que n'importe qui peut lire. C'est un roman de 36 pages, avec photos et graphiques à l'appui. Depuis avril 2019, nous avons demandé plus de 600 permis à Bell, mais nous n'en avons reçu que 68.

Notre projet est donc ralenti par les géants des télécommunications, qui nous mettent des bâtons dans les roues.

• (1630)

M. Luc Desilets: Je vais poursuivre dans le même sens.

Selon vous, quelle importance aurait pour la Matawinie une subvention fédérale comme celles du programme Brancher pour innover?

Mme Caroline Cormier: À l'heure actuelle, si nous n'avions aucun abonnement et que notre réseau était entièrement financé par les municipalités, cela signifierait une augmentation de 40 \$ par année sur 25 ans des impôts fonciers de chaque citoyen. Une subvention du gouvernement permettrait donc d'alléger ce fardeau fiscal — les citoyens devraient quand même payer leur accès Internet, qu'ils le veulent ou non —, en plus d'aider les entreprises de la région et d'inciter de nouvelles entreprises de venir s'y installer.

Notre territoire est vaste et beau. Je parle de la Matawinie, mais je vous dirais que, dans l'ensemble des régions, que ce soit au Québec, en Ontario, dans les Maritimes ou en Alberta, les communautés rurales n'ont pas accès à l'Internet haute vitesse. Cela empêche donc le développement économique de ces régions.

M. Luc Desilets: D'accord.

Pourriez-vous nous expliquer le processus que les élus et la communauté ont dû suivre avant d'en arriver à la création de votre organisme?

Mme Caroline Cormier: La MRC de Matawinie a entrepris beaucoup de démarches dans les dernières années, en particulier auprès du gouvernement du Québec, mais aussi auprès d'entreprises privées de télécommunications pour qu'elles viennent s'installer en Matawinie, toutefois sans se borner à ne desservir que la rue principale des municipalités.

Les 15 maires se sont rassemblés et ont décidé de bâtir un réseau commun qui leur appartiendra, une sorte de projet communautaire et qui est vraiment un projet de la MRC.

Quand nous aurons fini de rembourser les 60 millions de dollars, ce qui n'est pas pour demain, nous réinvestirons les bénéfices dans nos 15 communautés, qui pourront se développer économiquement

grâce à ce réseau de fibre optique qui leur appartiendra. Notre projet est donc le résultat de la concertation de 15 municipalités, avec chacune leur propre réalité, mais qui ont décidé de collaborer. Nous avons suivi le même principe que celui du projet de la MRC de Bécancour, dans la région de Trois-Rivières. Je sais aussi qu'un projet en cours dans le canton de York en Ontario suit la même démarche que la nôtre.

M. Luc Desilets: Merci beaucoup.

[Traduction]

Le président: Merci.

J'ai une question rapide, Caroline. À qui devez-vous faire la demande de permis pour chaque poteau? Est-ce fédéral ou provincial, ou...?

[Français]

Mme Caroline Cormier: Nous envoyons nos demandes au consortium Duss, dont est membre Bell Canada, et c'est Bell qui nous répond. Nous avons essayé d'établir des liens avec le CRTC pour que le processus soit plus rapide, mais la prochaine étape sera l'avis de publication qui doit être déposé pour le 24 avril. Habituellement, cependant, tout se fait par l'intermédiaire de cette plateforme interne qu'utilise Bell Canada.

• (1635)

[Traduction]

Le président: C'est donc Bell qui décide s'ils vont vous accorder un permis pour l'utilisation de leur poteau.

Mme Caroline Cormier: Oui.

Le président: Il y a des obligations à cet égard. Je sais que nous avons vécu cela à l'Île-du-Prince-Édouard.

Est-ce que vous avez la liberté de nous dire quel est le loyer pour chaque poteau? Vous n'êtes pas obligée de le dire si c'est un renseignement commercial confidentiel.

[Français]

Mme Caroline Cormier: Le processus est tellement lourd qu'on ne sait plus exactement à qui s'adresser, ce qui finit par ralentir l'obtention des permis. C'est malheureux, parce que c'est l'argent des contribuables qui sert à remettre en état un réseau qui couvre tout le Québec et l'Ontario. C'est nous qui devons payer pour cela.

[Traduction]

Le président: Je vous pose cette question parce que je pense au gouvernement précédent, au gouvernement actuel et au gouvernement antérieur au gouvernement précédent. Je me souviens, vers 1998, quand John Manley a dit que nous serions le pays le plus connecté dans le monde. Nous sommes toujours très loin d'avoir des régions rurales connectées. Bell Aliant, ou Bell, est un problème.

Je sais qu'ils reçoivent beaucoup d'argent des deux ordres de gouvernement, sur mon territoire, et je peux vous dire comment nous fonctionnons à l'Île-du-Prince-Édouard. Un permis est accordé, effectivement, et un deuxième poteau doit être installé entre chacun, puis une autre entreprise va parfois exploiter ce système Internet, ce qui fonctionne relativement bien. Cependant, il est absolument impossible d'accorder un permis en 30 jours. C'est ridicule. Je vais peut-être discuter avec vous en privé.

C'est au tour de M. Julian.

[Français]

M. Peter Julian (New Westminster—Burnaby, NPD): Je remercie tous nos témoins de leur présence et d'avoir tous beaucoup contribué à notre étude.

[Traduction]

Je m'adresserai d'abord à M. Cross et à M. Mintz.

Je pense que la subvention accordée à Loblaws titille beaucoup les sensibilités du public. Loblaws est une entreprise très rentable. Elle a reçu 12 millions de dollars pour des réfrigérateurs. Je sais que dans ma circonscription, les gens en parlent. Cette entreprise très rentable reçoit une subvention pour des réfrigérateurs, alors qu'il y a des personnes dans ma circonscription qui ont du mal à se trouver un logement abordable. Il n'y a pas d'assurance-médicaments, si bien que les gens ont du mal à payer leurs médicaments, et ils n'ont pas de garderies abordables. Tout cela entre en ligne de compte. Il y a des groupes autochtones qui n'ont même pas accès à de l'eau potable propre, alors qu'on accorde cette subvention à une entreprise aussi rentable. Il y a aussi la radiation de prêts. General Motors avait bien au-delà de 1 milliard de dollars en prêts qu'elle n'a jamais eu besoin de rembourser, alors qu'elle a fermé son usine d'Oshawa, occasionnant de nombreuses pertes d'emplois.

Je vous pose la question à tous les deux. Quelle est, selon vous, la perception du public à l'égard de ces subventions, et croyez-vous que la population trouve juste d'accorder ces subventions alors que les gens ont du mal à joindre les deux bouts?

Je commencerai par vous, monsieur Cross.

M. Philip Cross: Je peux peut-être commencer. Je serai très bref, parce que je veux laisser à M. Mintz le plus de temps possible, étant donné qu'il est beaucoup plus compétent que moi en la matière et sur la plupart des autres éléments économiques.

Quelle est la perception du public? Le NPD a été le premier à en faire un enjeu national, dès sa campagne de 1972 ou 1974, si je ne me trompe pas. Nous voilà donc presque 50 ans plus tard, et ne vous demandez pas pourquoi nous ne saisissons toujours pas bien l'étendue des subventions aux entreprises, nous n'arrivons pas à bien les évaluer. Il est facile de donner des exemples de subventions qui ont porté fruit, comme d'autres témoins l'ont fait, mais tous les coups d'épée dans l'eau évidents doivent aussi être pris en compte, toutes les fois où le gouvernement a subventionné une activité qui aurait eu lieu dans des entreprises de toute façon.

Je pense que dans l'ensemble, le public estime que ce n'est pas une bonne façon de dépenser les deniers publics, même si évidemment, il y a des acteurs dans l'industrie que ces subventions réussissent beaucoup.

Je vais laisser le reste du temps à M. Mintz pour qu'il puisse vous répondre.

M. Jack Mintz: Eh bien, je n'ai pas sondé l'opinion politique du public, mais je pense que votre question nous ramène au cœur même de l'enjeu: quel est le but de subventionner les entreprises au départ?

Aujourd'hui, nous entendons beaucoup de choses positives. Même moi, je dirais qu'il faut appuyer l'innovation. Il faut créer un écosystème favorable à l'innovation, qui comprend toutes sortes de choses. Il n'y a pas que la subvention elle-même. Il y a toutes sortes de choses qui doivent être faites comme il faut au Canada, mais je dirais qu'à l'heure actuelle, notre régime d'impôt des particuliers

pose gravement problème et nuit à l'innovation. En fait, certains des calculs que j'ai faits — et je peux les faire parvenir au Comité, si vous le souhaitez — montrent que les petites entreprises sont actuellement moins imposées aux États-Unis que les grandes entreprises si l'on tient compte non seulement de l'impôt des entreprises, mais aussi de l'impôt des particuliers. Il est important d'en tenir compte aussi.

Pour revenir à votre question, il faut nous demander quel est le but de la subvention. Je suis totalement d'accord avec vous. Je ne vois absolument aucune justification économique à ce que Loblaws reçoive une subvention pour l'achat de réfrigérateurs. Elle pourrait les acheter elle-même. Le fait est que cela découlait d'une politique de lutte contre le changement climatique. Si l'on met en place une bonne taxe sur le carbone, un bon prix sur le carbone, comme c'est actuellement le cas au Canada, Loblaws devra elle-même faire cet investissement pour réduire ses coûts associés au carbone.

C'est suffisant. Nul besoin de multiplier les subventions. Je pense que celle-là n'avait pas vraiment lieu d'être.

• (1640)

M. Peter Julian: Très bien. Merci beaucoup.

Je veux maintenant évoquer la mère de toutes les subventions d'entreprises, soit le cafouillage Trans Mountain. Nous avons maintenant dépassé les 17 milliards de dollars, et ça continue...

Le président: Je pense que nous en avons déjà discuté l'autre jour. C'est un actif.

M. Peter Julian: Le président n'a pas très bien compris toutes les ramifications de ce projet. Rien ne le justifie. Le secteur privé s'en est dissocié. Le gouvernement fédéral a offert 4,5 milliards de dollars (un prix bien trop élevé) pour acheter l'actif existant.

Les coûts de construction grimpent maintenant à vue d'œil. Les expéditeurs se retirent, ce qui signifie qu'il faut désormais les subventionner ne serait-ce que pour entretenir la fiction selon laquelle il s'agirait d'une entreprise viable, donc ces 17 milliards de dollars ne sont probablement que la pointe de l'iceberg des coûts que devront absorber les contribuables canadiens, compte tenu des 150 millions de dollars déjà perdus l'an dernier, tout cela pour des sociétés productrices de carburant qui ne sont pas prêtes à faire la valorisation et le raffinage de leurs produits au Canada. Les entreprises de valorisation et de raffinage canadiennes bénéficient d'un écart de prix à leur avantage.

Je vous pose la question à tous les deux, mais les autres témoins qui le souhaitent peuvent me répondre aussi: croyez-vous que c'est une bonne façon d'utiliser l'argent des contribuables que d'investir des dizaines de milliards de dollars dans le projet Trans Mountain?

Le président: Allez-y.

M. Jack Mintz: Je vais commencer.

Je pense qu'il faut d'abord tenir compte un peu de l'historique. Ce projet pourrait en soi être très rentable. Il ne fait aucun doute qu'on pourrait imposer un péage qui intéresserait beaucoup d'expéditeurs. Pourquoi? Parce qu'il nous donnerait les moyens de vendre notre pétrole à la Californie, qui a un grand besoin de pétrole lourd, ou à l'Asie, où les marges bénéficiaires paraissent suffisantes. D'un strict point de vue financier, il n'était absolument pas nécessaire que le gouvernement subventionne le projet, parce que tant le promoteur de l'époque, Kinder Morgan, que les expéditeurs eux-mêmes auraient facilement pu absorber les coûts qui y étaient associés.

Comme nous le savons, nous avons toutefois un système de réglementation qui change constamment la donne lorsque vient le temps d'obtenir des approbations. Or, si les règles changent constamment et que les délais s'allongent sans cesse, entre autres, les coûts commencent à grimper. Les dirigeants de Kinder Morgan ont été très sages en disant qu'ils en avaient assez, qu'il y avait trop d'incertitude politique dans ce pays et qu'il ne valait pas la peine d'investir autant si les règles changent continuellement. Ils ont décidé d'abandonner le projet.

À ce moment-là, comme le gouvernement affirmait croire à l'exploitation responsable des ressources énergétiques, il a décidé d'appuyer ce projet, parce qu'il jugeait important de construire cette infrastructure pour favoriser l'exploitation responsable des ressources énergétiques. Le gouvernement a donc acheté cette infrastructure, qui est un actif. Il pourrait faire assez d'argent pour en absorber les coûts, mais il pourrait aussi encaisser une perte. Nous verrons bien.

Cependant, il y a une question plus grave qui se pose en ce qui concerne le régime réglementaire du Canada, qui étouffe complètement l'industrie énergétique en ce moment. Est-ce ce que nous voulons dans ce pays? C'est l'une de nos plus grandes richesses. Nous pourrions l'exploiter de manière responsable.

En fait, il y a toutes sortes d'analyses très intéressantes qui ont été réalisées sur le carbone. J'ai beaucoup aimé l'exposé que nous a présenté votre ami depuis le Royaume-Uni. Je sais qu'il y a une technologie à laquelle on songe pour lutter contre le changement climatique qui consiste à retirer le carbone, le CO₂ de l'air. Ce pourrait être une bien meilleure solution que d'essayer d'effectuer une énorme transition énergétique, à un coût astronomique. Cela signifie par ailleurs que nous pourrions continuer d'exploiter nos ressources et d'en tirer d'immenses bénéfices pour le pays dans son ensemble.

• (1645)

Le président: Est-ce que quelqu'un d'autre veut intervenir? Vous êtes priés de vous manifester.

Je donnerai la parole à M. Morantz. Les interventions seront maintenant limitées à cinq minutes, mais j'étirerai un peu la réunion.

M. Marty Morantz (Charleswood—St. James—Assiniboia—Headingley, PCC): Merci, monsieur le président.

Je vous remercie tous d'être ici. C'est une discussion très intéressante.

Monsieur Mintz, j'aimerais m'adresser d'abord à vous. Vous nous en avez déjà parlé un peu. Je suis retourné lire certaines observations que vous avez faites par le passé.

Je sais que vous avez déjà dit que ce genre de programme peut prêter le flanc à l'ingérence politique. Dans une entrevue que vous avez donnée, vous disiez que le FSI, soit le Fonds stratégique pour l'innovation, pouvait être mal utilisé. C'est ce qu'on peut lire dans un article paru en 2018 dans le *National Post* et signé Jesse Snyder.

Je m'excuse, je veux seulement vérifier mes notes.

Ce qui est intéressant du FSI — et nous en discutons justement l'autre jour —, c'est qu'il y a une grande disparité régionale dans l'attribution de fonds. Par exemple, ma province de résidence, le Manitoba, a reçu 30 millions de dollars, soit environ 22 \$ par capita sur les plus de 2 milliards de dollars que représente ce fonds. L'On-

tario a reçu bien au-delà de 60 \$ par personne, tout comme le Québec et la Colombie-Britannique.

Si vous deviez nous conseiller ou si vous étiez embauché pour conseiller le gouvernement sur les mesures à prendre pour réduire la probabilité d'ingérence politique dans ce genre de situation, quelles solutions recommanderiez-vous au gouvernement pour rendre ce genre de programme plus indépendant et crédible aux yeux du public?

M. Jack Mintz: Je pense que l'une des premières choses, c'est que les critères à respecter pour pouvoir recevoir de l'argent doivent être très clairs. Je sais qu'il y a eu un concours, mais il est incroyable de constater comment l'argent a été réparti parmi les différentes régions du Canada en fin de compte, ce qui nous amène à nous demander s'il y avait un facteur régional parmi les critères qui ont orienté la façon dont l'argent a été dépensé.

C'est nécessaire. Je pense que vous devriez aussi établir un comité ou une société d'État distincte, qui serait le moins influencé possible par le financement. La critique de l'APECA, l'Agence de promotion économique du Canada atlantique, est toujours la même depuis des années: il y a beaucoup trop d'influence politique dans ce programme. En fait, un article rédigé par Michael Smart montre qu'une grande partie de l'argent a été accordée à des sociétés de circonscriptions occupées par des députés du parti au pouvoir. Elles reçoivent généralement plus d'argent. Évidemment, cela ne peut pas très bien fonctionner.

Encore une fois, l'APECA a vivement déploré que l'argent ne serve pas nécessairement à favoriser l'innovation. Il y a un argument selon lequel il faut faire partie d'un écosystème d'innovation pour faire ce genre de chose. Or, l'argent était plutôt utilisé pour financer telle ou telle petite entreprise qui, franchement, ne contribuerait pas beaucoup à la croissance économique du Canada atlantique.

Je pense que ces fonds stratégiques pourraient être administrés de manière à retirer les décisions des mains des politiciens. Si on ne le fait pas, ce sera toujours un problème. C'est ce que je recommanderais.

J'aimerais ajouter une chose. Nous parlons constamment autour de cette table de tout ce qui se fait de bien, comme nos collègues ici présents, mais il y a beaucoup de subventions qui ne fonctionnent pas, qui ne sont pas bonnes, et personne ici n'en parle.

C'est d'ailleurs la raison pour laquelle j'ai mentionné l'étude d'EY. Je pense qu'il vaudrait la peine que vous y jetiez un coup d'oeil, parce que vous devez prendre le temps de vous demander si nous devons vraiment financer tout ce que nous finançons, comme des réfrigérateurs chez Loblaws.

Cela ne veut pas dire que toutes les subventions versées aux entreprises sont mauvaises. Certaines se justifient, particulièrement lorsqu'elles génèrent beaucoup d'innovation, parce que c'est là un fort argument économique, mais il y a beaucoup de mauvaises subventions qui sont accordées. Ce sont celles-là qui peuvent nuire beaucoup à l'économie. Non seulement peuvent-elles nuire en elles-mêmes à l'économie, mais leur financement nuit à l'économie, parce qu'il passe par la taxation, qui a un coût économique, ou parce qu'il nous prive d'argent pour d'autres dépenses gouvernementales importantes qui pourraient avoir des avantages très importants.

C'est la raison pour laquelle je m'inquiète particulièrement de l'ampleur de toutes les subventions accordées aux entreprises. Je peux vous gager que M. Cross... Est-ce bien 18 milliards de dollars que vous avez mentionnés dans les chiffres tirés de vos estimations? C'est difficile à estimer. J'ai moi-même essayé de faire toutes sortes d'estimations, mais aucune ne me convainc. Je pourrais toutefois parier que si les subventions s'élèvent à 18 milliards de dollars, ce ne sont vraiment pas toutes qui valent la peine.

● (1650)

M. Philip Cross: Il n'y en a pas beaucoup.

Le président: Soyez très bref. Vous n'avez plus de temps, donc soyez très bref, monsieur Morantz.

M. Marty Morantz: J'adresse ma question à M. Cross. Vous n'aurez pas beaucoup de temps, mais j'aimerais revenir aux concepts de la transparence et de la responsabilité, qui vont désormais bien au-delà des belles paroles au gouvernement, on peut l'espérer.

D'un point de vue économique, quelle serait la façon la plus efficace d'utiliser le capital: de le laisser entre les mains des contribuables ou de prélever plus d'impôt, puis de distribuer l'argent à des entreprises sélectionnées par les bureaucrates? C'est véritablement le coeur de cette étude.

Cependant, nous n'avons encore vraiment pas toute l'information dont nous avons besoin pour répondre à cette question. Quel genre de mesures pourrions-nous prendre pour rendre le processus plus transparent et mieux en rendre compte aux contribuables, puis ainsi bien comprendre quel en est le coût net pour la société quand on impose des taxes et des impôts, puis qu'on fait une planification centrale des dépenses?

M. Philip Cross: La réponse brève — je sais que vous êtes pressés —, c'est qu'il faut commencer par comptabiliser toutes les subventions versées, puis essayer autant que possible d'en calculer le rendement. Comme M. Mintz le disait, certaines portent vraiment fruit. J'ai moi-même remarqué quelques cas qui sortent du lot, mais beaucoup ne nous ont pas rapporté grand-chose, et il nous faudrait un portrait complet du rendement moyen des subventions. On pourrait ensuite le comparer au rendement des investissements privés.

Le président: Merci à tous.

Mme Dzerowicz est la suivante.

Mme Julie Dzerowicz (Davenport, Lib.): Merci beaucoup. Je souhaite commencer par remercier tous les témoins de leurs excellents exposés, et je remercie tout particulièrement M. Oldham. Je sais qu'il est environ cinq heures plus tard chez vous, donc je suis consciente de l'effort particulier que vous faites pour être parmi nous aujourd'hui. Merci.

Ma première question s'adresse à Mme Paish. Madame Paish, les supergrappes ont été créées à l'origine parce que nous voulions profiter des idées créatives et des investissements réels d'entreprises dans une industrie très prometteuse, puis y adjoindre un financement gouvernemental dans l'espoir de nous doter d'une industrie de calibre mondial. Nous voulions pérenniser tout cela et investir dans les secteurs clés non seulement pour stimuler l'économie canadienne, mais pour nous doter de secteurs de calibre mondial au Canada.

L'une des critiques que j'entends, c'est que 22 mois plus tard, ou deux ans plus tard, nous n'avons toujours pas grand résultat à afficher. Certains disent que nous n'avons toujours pas créé d'emplois

et nous demandent en quoi cela est rentable pour les Canadiens en ce moment.

Comment répondriez-vous à cela? Comment le Canada a-t-il investi jusqu'à maintenant, notamment dans la Supergrappe des technologies numériques? Comment en bénéficions-nous? Comment évaluons-nous notre succès avec le temps? Je pense qu'il s'agit-là d'un investissement sur 10 ans.

Mme Sue Paish: Je vous remercie de cette question.

J'axerai ma réponse sur les technologies numériques. Je n'ai pas assez d'information pour vous répondre sur les autres supergrappes.

Quand on construit un écosystème d'innovation, on en observera les résultats qu'à moyen ou à long terme. Il n'apparaîtront pas du jour au lendemain. Je suis extrêmement fière de ce que nous sommes arrivés à faire grâce à notre organisation. Il y a actuellement 450 organisations qui participent à notre projet, des petites entreprises, comme des organismes de recherche et des sociétés nationales ou internationales.

Nous avons lancé trois appels de propositions. Nos appels aux manifestations d'intérêts sont concurrentiels. Il ne suffit pas de répondre aux critères, auxquels je reviendrai dans une minute, il faut être meilleur que tous les autres qui ont répondu à l'appel.

Nos critères comprennent une évaluation de la technologie. S'agit-il d'une technologie viable? Quel en est le niveau de maturité? Y a-t-il une application commerciale et l'entreprise a-t-elle un plan en ce sens? Nous ne sommes pas là pour investir dans un plan stratégique. Nous sommes là pour investir dans des technologies qui aideront le Canada à résoudre les grands problèmes de ce monde et à se tailler une place dans le monde.

Notre évaluation se fait en deux étapes. La première étape est la manifestation d'intérêt. Les candidats doivent nous soumettre une proposition écrite, et toute l'équipe doit participer à une présentation en personne.

La deuxième étape est celle de la proposition complète. Nous recevons les manifestations d'intérêts. Nous les évaluons, sur la base d'une présentation en personne et d'une proposition écrite, après quoi il y a la proposition complète. Les propositions complètes sont évaluées dans trois contextes. Nous faisons appel à des experts internationaux. Nous rassemblons plus de 50 experts de 11 pays dans leur domaine, donc si une entreprise propose de faire une mise en commun des données, de créer une plateforme numérique, nous soumettrons l'idée à nos experts internationaux. Au moins trois experts internationaux évalueront la proposition complète. L'équipe doit ensuite faire une nouvelle présentation complète en personne, à la phase deux, puis comparaître devant notre comité de sélection des projets, qui se compose d'experts internes et externes.

Nous évaluons le degré de maturité de la technologie, ses applications commerciales et comme nous parlons là d'entreprises, nous en évaluons les aspects commerciaux. Est-ce qu'une bonne équipe de gestion est en place? Est-ce qu'il y a un bon plan d'affaires? Nous voulons connaître le budget associé au projet et savoir qui fait quoi, parce que ce n'est pas nous qui nous en occuperons.

● (1655)

Mme Julie Dzerowicz: Je suis désolée de devoir vous interrompre, mais j'aurais une autre question à poser, à M. Oldham, cette fois.

J'en comprends qu'en gros, vous ciblez des entreprises numériques prometteuses, susceptibles de produire des résultats à moyen et à long terme.

Mme Sue Paish: Nous sélectionnons des technologies produites par toutes sortes d'entreprises, grandes ou petites.

Mme Julie Dzerowicz: Vous voulez dire par les entreprises les plus susceptibles de...

Mme Sue Paish: D'avoir des résultats.

Mme Julie Dzerowicz: Des résultats à moyen ou long terme.

Mme Sue Paish: Oui, et l'entreprise ne recevra pas d'investissement de la supergrappe tant qu'elle n'aura pas de résultats à présenter. Ce n'est pas un investissement en amont.

Mme Julie Dzerowicz: Très bien, merci.

J'aurais aussi une question à poser très rapidement à M. Oldham.

M. Mintz a mentionné que dans bien des cas, les subventions aux entreprises ne font pas croître l'économie, bien au contraire, elles contribuent à réduire la productivité.

Vous nous avez donné un excellent exemple de votre entreprise. Pourriez-vous nous décrire comment votre entreprise a su contribuer positivement à l'économie canadienne et améliorer sa productivité?

M. Steve Oldham: Certainement.

Nous en sommes toujours à nos débuts, même si notre entreprise a été fondée il y a 10 ans. Nous sommes là pour résoudre un gigantesque problème à long terme pour la société dans la lutte contre le changement climatique. Jusqu'à maintenant, nous sommes passés de 20 emplois à un peu moins de 100 aujourd'hui. Nous avons réussi à amasser plus de 100 millions de dollars de financement de l'extérieur du pays, des fonds qui sont dépensés en Colombie-Britannique et en Alberta. Nous proposons une solution pour lutter contre le changement climatique.

Comme M. Mintz le décrivait, la décarbonisation par l'extraction de CO₂ de l'air permettrait de poursuivre la croissance de l'économie des ressources et de l'énergie, de conserver tous les emplois et la prospérité qui en découle tout en décarbonisant l'économie. Pour ce qui est de la façon dont on évalue les avantages économiques de tout cela, il y a probablement des centaines de milliers de personnes qui travaillent dans notre secteur des ressources, mais il faut tout de même favoriser la décarbonisation.

Grâce à son travail, notre entreprise offre une solution pour cela. Les avantages à long terme de cette solution profiteront à beaucoup de secteurs de l'économie, et il y a aussi bien des avantages à court terme à cela, grâce à l'argent que nous attirons au pays.

Mme Julie Dzerowicz: Merci.

Le président: Merci.

Monsieur Cumming est le suivant.

M. James Cumming (Edmonton-Centre, PCC): Je vous remercie tous et toutes d'être ici aujourd'hui. Que c'est intéressant d'entendre tous les témoins s'exprimer sur cette question!

Le Canada a conçu ce programme de subventions qui touche beaucoup de ministères et beaucoup de disciplines. On parle ici d'entreprises en démarrage, d'innovation, de sociétés matures, de sociétés qui ont des liquidités, de tout. C'est une question importante.

Je m'adresse à M. Cross ou à M. Mintz.

Le gouvernement décrit ce programme comme un investissement. Pour moi, l'investissement vient toujours de l'extérieur, il s'agit d'entités privées ou de marchés de capitaux qui investissent dans des pays, dans des entreprises, dans des technologies. En revanche, on investit ici de l'argent emprunté, de l'argent des contribuables, selon une formule qui prive l'économie de sommes importantes, comme nous l'avons déjà entendu.

Y a-t-il un exemple de pays qui vous vienne à l'esprit, un pays qui aurait essayé une stratégie différente permettant d'abaisser le fardeau fiscal global? Y a-t-il des incitatifs qui ne seraient pas un programme en soi, qui abaisseraient le fardeau fiscal, mais permettraient d'attirer des entreprises et des investissements au pays, de manière à ce que ce ne soit pas le gouvernement qui prenne les décisions?

Nous pourrions peut-être entendre d'abord M. Mintz.

• (1700)

M. Jack Mintz: Il y a deux exemples qui me viennent à l'esprit. Le premier est Hong Kong, qui a connu ses propres défis dernièrement, mais si l'on observe l'histoire de Hong Kong, elle a connu énormément de succès. En fait, elle s'est détournée de la fabrication, parce qu'une grande partie de l'industrie manufacturière s'est déplacée vers la Chine, pour devenir une grande puissance financière régionale à la place. En fait, les emplois dans le secteur manufacturier représentaient la moitié du PIB de Hong Kong dans les années 1950, alors qu'ils n'en représentaient plus que 5 % à partir de 1995-2000.

Hong Kong a opéré une excellente transformation pour ce faire. Elle s'est dotée d'une politique extrêmement stricte interdisant toute subvention aux entreprises, ne leur accordant aucun crédit d'impôt ni aucune concession spéciale, au lieu de quoi elle a gardé les taux très bas. En fait, elle imposait un taux d'imposition très bas aux entreprises; je pense qu'il était de 15 % quand j'y étais, au début des années 2000. Le taux d'imposition des particuliers y était aussi très bas. Il n'y avait aucune retenue d'impôt, et quiconque essayait de recommander un incitatif spécial se faisait clouer le bec. Le gouvernement avait le plein appui du public et affirmait clairement que ce n'était pas ainsi qu'il fonctionnait. Soit dit en passant, c'était là une stratégie très différente de celle de Singapour, un pays qui a connu une grande croissance aussi.

L'autre modèle qui y ressemble un peu est celui de l'Irlande. L'Irlande a commencé par offrir un taux d'imposition de 10 % au secteur manufacturier et à certains services financiers, après quoi elle a décidé d'élargir ce taux à tous, puis de fixer le taux d'imposition des entreprises à 12,5 %, un taux toujours en vigueur aujourd'hui. Il y avait toutefois certains crédits d'impôt pour la R-D, donc elle appuie un peu l'innovation de cette façon. Je ne sais pas trop ce qu'il en est des subventions; elle a peut-être offert quelques subventions.

De manière générale, l'Irlande avait pour philosophie de maintenir des taux d'imposition très bas. Son histoire est remarquable, parce que si l'on repense à l'Irlande dans les années 1960, c'était le cousin pauvre de l'Europe et elle connaissait un fort exil. Ses meilleurs éléments partaient pour les États-Unis ou la Grande-Bretagne. Sa croissance était très faible, mais elle a maintenu le cap sur cette stratégie fiscale et s'est mise à investir dans les infrastructures — l'autre volet important de sa stratégie — et l'éducation. Les Irlandais croyaient fermement qu'il fallait éduquer leur population, parce que les gens en général ne détenaient qu'un diplôme d'études secondaires. Alors non seulement le pays s'est-il assuré que sa population ait accès à des études supérieures, mais il s'est doté d'une politique à la Bernie Sanders et a rendu toutes les études universitaires et postsecondaires gratuites parce qu'il voulait que les gens acquièrent des compétences et les élargissent.

Bien sûr, on connaît la suite, l'Irlande s'est mise à connaître une croissance phénoménale. En fait, c'est devenu le pays à la croissance la plus rapide en Europe. Les entreprises se sont mises à affluer vers l'Irlande, en partie grâce à ces bonnes stratégies de planification fiscale, mais ce n'était pas tout. De nombreuses sociétés pharmaceutiques se sont établies en Irlande, toutes sortes d'autres entreprises ont fait de même, et cette stratégie a vraiment fonctionné. Son flux d'immigration s'est inversé. L'Irlande a connu une période très difficile et une crise financière, parce que les banques n'y étaient pas aussi bien réglementées qu'elles le sont au Canada, donc elle en a souffert, mais s'est relevée. Ce qui est intéressant, c'est que c'est toujours l'un des pays qui connaît la croissance la plus rapide depuis 2010 de l'Europe et de l'Amérique du Nord, parmi tous les pays de l'OCDE et bien d'autres.

Son histoire est remarquable et elle montre que de bonnes politiques macroéconomiques, une infrastructure et une éducation solides — et des dépenses en conséquence —, puis un régime fiscal judicieux peuvent contribuer beaucoup à construire une bien meilleure économie.

Le président: Avez-vous une autre brève question, monsieur Cumming?

• (1705)

M. James Cumming: J'en ai une très brève pour Steve Oldham.

Je vous remercie d'être des nôtres aujourd'hui, malgré le gros décalage horaire.

Histoire d'avoir une idée de l'étendue de votre projet, j'aimerais vous poser une question par simple curiosité. Cela fait maintenant 10 ans. Où en est le plan d'affaires? Quand pensez-vous être en mesure de réaliser des profits ou de commencer à récupérer une partie de ces 120 millions de dollars?

M. Steve Oldham: Nous construisons en ce moment notre première usine à grande échelle. Elle sera située au Texas, et ce, pour diverses bonnes raisons. Ce sera la plus grande installation de captage direct dans l'air au monde. Sa capacité d'absorption sera l'équivalent d'à peu près 40 millions d'arbres. L'usine entrera en service en 2023 et elle nous procurera des rentrées d'argent. Ensuite, à mesure que nous mettrons en place d'autres installations de ce genre et que nous fabriquerons du carburant synthétique à partir du CO₂ dans l'atmosphère pour aider à décarboniser le secteur des transports, nous nous attendons à construire de plus en plus d'usines. Chaque usine générera une source de redevances qui seront versées à Carbon Engineering. Nous avons la ferme intention de demeurer une entreprise canadienne, et nous investirons par la suite dans la recherche et le développement pour prendre de l'expansion.

Nous commencerons à exploiter des usines qui seront rentables à partir de 2023-2024. C'est là une prévision réaliste, car nous avons démarré l'entreprise il y a près de 15 ans. Le délai pour les investissements est de 15 ans et, dans le secteur privé, il est très difficile de recueillir des fonds de cette manière.

M. James Cumming: Pourquoi alors le Texas, plutôt qu'une autre usine au Canada?

M. Steve Oldham: En bref, c'est parce qu'à l'heure actuelle, aux États-Unis, les politiques qui permettent le captage direct du carbone atmosphérique sont plus avancées que celles en vigueur au Canada. Nous sommes en train de rattraper notre retard au Canada, mais ces politiques sont déjà en place au Texas et aux États-Unis, à l'échelle tant fédérale que provinciale. Par conséquent, sur le plan économique, les États-Unis constituent, pour nous, l'emplacement propice à une première usine.

Je souhaite ardemment construire ma deuxième usine au Canada. Je suis très désireux d'avoir le soutien politique du gouvernement fédéral pour y arriver.

Le président: Voilà un aspect que nous devrions également examiner d'un peu plus près.

C'est au tour de M. Fragiskatos.

M. Peter Fragiskatos (London-Centre-Nord, Lib.): J'aimerais m'y attarder tout de suite, monsieur le président.

Il y a une ville appelée London, en Ontario, monsieur Oldham, ville que j'ai l'honneur de représenter à la Chambre des communes. Donc, si vous envisagez de construire une deuxième usine, je serai heureux d'entrer en contact avec vous. Je suis persuadé que les gens de London adoreraient vous y accueillir.

Je remercie infiniment tous les témoins de leur présence aujourd'hui.

Monsieur Oldham, je voudrais commencer par vous. Je trouve que c'est une histoire fascinante. Voici ma question. Vous avez obtenu 14 millions de dollars du gouvernement fédéral du Canada pour aider à lancer l'entreprise et à propulser le tout, mais pourquoi ne pas avoir eu recours à d'autres sources de prêts comme les banques ou les investisseurs providentiels? Vous pourriez peut-être nous dire si vous avez fait de telles démarches et quel en a été le résultat.

M. Steve Oldham: En ce qui concerne les investisseurs providentiels, oui, une partie des 113 millions de dollars que nous avons obtenus auprès de sources privées provenait d'investisseurs providentiels. D'ailleurs, le principal propriétaire de notre entreprise est Bill Gates, grâce à ses investissements privés. Il peut sans doute se permettre de prendre un ou deux risques en pariant sur de nouvelles technologies. Nous avons également obtenu le soutien de Michael Hutchison, qui est un investisseur privé de la Colombie-Britannique, ainsi que de deux ou trois autres personnes. Cependant, l'accès au financement n'est pas une tâche facile. Il est vraiment difficile d'attirer l'attention de milliardaires ou de ce type d'investisseurs à l'étape du démarrage.

Pour ce qui est des capitaux propres...

M. Peter Fragiskatos: Je suis désolé de vous interrompre, mais j'aimerais me pencher davantage là-dessus. Est-il difficile d'attirer leur attention parce que vous n'avez peut-être pas les réseaux nécessaires pour le faire?

Pouvez-vous nous en dire plus à ce sujet? Je crois que c'est un point vraiment crucial.

M. Steve Oldham: Prenons l'exemple d'Amazon.

Jeff Bezos vient d'annoncer un fonds considérable pour l'innovation climatique. Comment puis-je entrer en contact avec Jeff Bezos? Je n'en ai aucune idée. Si nous avons pu joindre M. Gates, c'est parce que notre fondateur connaissait quelqu'un qui le connaissait. Ces liens sont importants.

En ce qui a trait aux banques et aux capitaux propres, quand j'ai commencé à travailler au sein de l'entreprise, nous étions presque à court d'argent, et il était extrêmement difficile de trouver une source de capitaux privés ou des investisseurs en capital-risque. J'ai parcouru Vancouver, Toronto et la Silicon Valley, à la recherche de financement. Aujourd'hui, le téléphone sonne tous les jours avec, au bout du fil, des gens qui veulent investir de l'argent dans notre entreprise, ce qui est formidable, mais ce n'était pas le cas il y a deux ans et demi, avant que nous ayons prouvé que la technologie pouvait fonctionner.

C'est une question de profil de risque. Les investisseurs examinent l'ensemble des risques liés aux aspects techniques, au marché, à la réglementation — certains des points soulevés ici —, et les petites entreprises qui en sont à leurs débuts en arrachent vraiment.

• (1710)

M. Peter Fragiskatos: Merci beaucoup de votre persévérance. C'est merveilleux d'apprendre que l'investissement semble avoir porté ses fruits.

Pouvez-vous nous parler de votre expérience quant au fonds de croissance propre? Je sais qu'avant 2015, le Fonds stratégique pour l'innovation ne visait pas les projets à vocation environnementale. La priorité était surtout accordée au secteur de l'automobile, entre autres, mais pas à celui de l'environnement.

Quelle a été votre expérience relativement au fonds de croissance propre?

M. Steve Oldham: Il y a deux aspects du fonds de croissance propre qui ont eu une incidence sur nous.

Tout d'abord, comme vous l'avez dit, la priorité consistait à essayer de trouver des secteurs technologiques qui afficheraient une forte croissance au XXI^e siècle. Le gouvernement a fait appel à une foule d'experts pour examiner les investissements éventuels dans ce domaine. C'était très bien. Cela nous a donné un objectif à atteindre auprès du gouvernement.

Par ailleurs, l'un des défis auxquels fait face toute petite entreprise, c'est qu'il y a beaucoup de ministères auxquels on peut s'adresser; on finit donc par présenter des propositions ou des idées ou par faire des démarches auprès de nombreux ministères, sans trop savoir lequel est le bon. Le Carrefour de la croissance propre a permis de tenir compte de ces propositions, de consulter les programmes gouvernementaux et de dire, par exemple, que le Fonds stratégique pour l'innovation n'est pas la bonne option et qu'on devrait plutôt s'adresser à TDCC.

Une telle approche permet vraiment d'optimiser le processus, car on sait alors à qui s'adresser. Nul besoin de présenter cinq ou six propositions dans l'espoir que l'une d'entre elles soit examinée. Grâce à cette méthode efficace, nous avons pu cibler les bonnes personnes-ressources.

M. Peter Fragiskatos: Merci beaucoup.

J'aimerais maintenant passer à Mme Paish.

Madame Paish, si je ne me trompe pas, la supergrappe a reçu un financement de 153 millions de dollars de la part d'ISDE. Comment cet argent a-t-il été dépensé?

Mme Sue Paish: Les 153 millions de dollars annoncés représentent le montant investi dans notre supergrappe.

Pour l'instant, nous avons financé des demandes d'une valeur de 3,6 millions de dollars. Voici comment cela fonctionne: à l'issue du processus de grande envergure que j'ai décrit plus tôt, si un projet finit par obtenir un contrat après avoir franchi des étapes importantes, les candidats pourront alors présenter une demande. Nous avons versé 3,6 millions de dollars à 60 organisations distinctes, dont la moitié sont des petites et moyennes entreprises.

Notre équipe est composée de 18 employés, ainsi que de 6 travailleurs contractuels. Elle ne comptait, à l'origine, qu'une seule personne. J'étais la toute première employée. Notre effectif a augmenté, et une partie des fonds a donc servi à cette fin.

Le reste sera déployé au fur et à mesure que les projets franchiront des étapes importantes. Nous avons sélectionné 21 projets jusqu'ici. Leur budget total s'élève actuellement à 60,5 millions de dollars. Notre investissement dans le tout est de... 24,2 millions de dollars. Je me suis juste trompée dans les chiffres.

M. Peter Fragiskatos: Nous avons tous besoin de notre personnel, je peux vous l'assurer.

Mme Sue Paish: Notre investissement dans ces projets sera de 24,2 millions de dollars et, de ce chiffre, 3,6 millions de dollars ont déjà été attribués. Le reste le sera au fur et à mesure que les projets franchiront des étapes importantes. Bref, le reste de l'argent sera octroyé à mesure que nous approuverons les projets.

M. Peter Fragiskatos: Merci beaucoup.

Le président: Voilà qui met fin à cette série de questions.

Nous avons le temps pour quatre autres interventions d'environ trois minutes chacune. Nous allons commencer par vous, monsieur Lemire. Je ne sais pas si M. Fragiskatos souhaite intervenir ou non. J'en doute.

M. Peter Fragiskatos: Oh, bien sûr.

Le président: Allez-y, monsieur Lemire.

[Français]

M. Sébastien Lemire (Abitibi—Témiscamingue, BQ): Je vous remercie.

Madame Paish, je vais poursuivre dans le sens de la question qui a été soulevée par mon collègue.

De quelle façon vous assurez-vous que les résultats de votre supergrappe parviennent aussi à de plus petits acteurs? Existe-t-il des crédits pour cela, ou auriez-vous besoin d'argent supplémentaire pour vous assurer que votre savoir pourra profiter à un maximum d'entreprises de moins grande envergure?

[Traduction]

Mme Sue Paish: Notre supergrappe est composée de grandes entreprises, de petites entreprises, d'instituts de recherche et d'établissements d'enseignement postsecondaire.

À l'heure actuelle, 50 % des entreprises concernées sont des PME. Pour ce qui est de l'investissement effectué à ce jour dans nos 21 projets, environ 50 % des fonds sont investis dans des PME. Nous nous concentrons beaucoup sur les petites et moyennes entreprises qui font partie de notre supergrappe, car cela favorise leur croissance.

• (1715)

[Français]

M. Sébastien Lemire: Merci. En ce sens, j'imagine que vous devez agir dans tout le territoire, pas seulement en Colombie-Britannique, mais aussi dans les régions plus rurales de cette province, du Québec ou d'ailleurs au Canada.

Avez-vous la surprise de découvrir certains défis technologiques, notamment en matière de connectivité? Nous avons ici un témoin qui a parlé d'Internet à large bande, et on parle aussi de réseaux cellulaires. Êtes-vous parfois surpris par des défis techniques? Le gouvernement fédéral devrait-il investir des sommes supplémentaires pour s'assurer que tous les Canadiens et toutes les entreprises sont enfin branchés?

[Traduction]

Mme Sue Paish: Il y a là deux questions. Je vais essayer d'y répondre très rapidement.

Nous sommes situés en Colombie-Britannique. Nous sommes la Supergrappe des technologies numériques du Canada. Pour l'heure, nous avons reçu des propositions d'un bout à l'autre du pays, à savoir du Canada atlantique, de Montréal, de l'Ontario, des Prairies et de la Colombie-Britannique. Notre champ d'action est vaste.

En ce qui concerne l'accès à large bande, il s'agit d'un problème qui touche la Colombie-Britannique, tout comme d'autres provinces, et qui a des répercussions sur la capacité de croissance des petites et moyennes entreprises dans les collectivités rurales.

Cela influe aussi sur un autre aspect qui figure parmi nos priorités. Dans le contexte des supergrappes, comme la nôtre, nous tenons beaucoup à établir un bassin de talents efficaces, diversifiés et axés sur le numérique. Nous parlons beaucoup de formation numérique, notamment pour les gens qui vivent dans des collectivités rurales, isolées et autochtones. Si vous n'avez pas accès à Internet, alors vous ne pourrez pas suivre de formation. Il est vraiment important d'améliorer l'accès à large bande et de trouver des moyens de l'accélérer; c'est d'ailleurs ce que nous examinons en ce moment pour la Colombie-Britannique.

Le président: Nous allons devoir passer à M. Julian.

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

J'aimerais revenir à M. Mintz et à M. Cross.

Nous entendons évidemment des histoires très valables qui montrent comment les mesures de soutien du gouvernement fédéral ont donné des résultats positifs et, pourtant, nous avons le projet Trans Mountain. Voilà, selon moi, un exemple assez flagrant de soutien pour quelque chose qui est tout simplement insensé sur le plan commercial, car cela fait peser des menaces pour les industries de la pêche et du tourisme en Colombie-Britannique.

Certes, il y a un désavantage économique. Par contre, du point de vue des changements climatiques, l'incidence environnementale est énorme. À cela s'ajoute la flambée des coûts de construction. Il est intéressant d'examiner l'évolution de l'opinion publique au sujet du projet Trans Mountain. Je crois qu'au début, les gens étaient davan-

tage en faveur du projet, mais depuis que la montée rapide des coûts de construction a été portée à l'attention du public, des sondages plus récents ont révélé que la plupart des Canadiens — pas seulement en Colombie-Britannique, mais dans tout le pays — s'opposent maintenant au projet Trans Mountain.

Ma première question porte sur la perception du public à l'égard des subventions accordées aux entreprises sans réelle justification — comme dans le cas de Loblaws — ou de la renonciation au remboursement des prêts lorsqu'une société ferme son usine et met des travailleurs au chômage. N'y a-t-il pas un problème quand le gouvernement dépense sans discernement des sommes considérables de fonds publics, puisés à même les poches des contribuables, pour financer ce genre de projets — notamment le projet Trans Mountain, qui ne sera jamais rentable, qui fait déjà perdre de l'argent et qui n'a aucun fondement commercial?

Je vais commencer par vous, monsieur Cross.

M. Philip Cross: J'aurais tendance à classer le projet Trans Mountain dans la même catégorie que le projet Hibernia et la société General Motors, du point de vue des subventions accordées aux entreprises en période de crise exceptionnelle. Les retombées devaient se manifester à plus long terme.

À mon avis, l'argumentaire commercial était valable, comme M. Mintz l'a expliqué. Si le projet a subi des revers, c'est en raison de l'incertitude réglementaire. Selon moi, le plan du gouvernement a des chances de réussir, l'objectif étant de revendre l'oléoduc au secteur privé une fois qu'on l'aura construit et que cette incertitude aura été levée, mais ce ne sont que des conjectures sur l'avenir.

Le fait est que ni vous ni moi ne savons quel en sera le résultat. C'est pourtant ce qui me paraît le plus probable. Chose certaine, nous ne pouvons pas qualifier ce projet d'« échec commercial évident ».

M. Peter Julian: Il n'y a pas d'acheteur, et la seule façon dont le gouvernement fédéral pourrait s'en départir serait de subventionner à nouveau la soi-disant vente. C'est devenu une évidence, là aussi. Il y a un problème d'ordre structurel, du début à la fin, mais je vais donner à M. Mintz l'occasion de répondre également.

• (1720)

M. Jack Mintz: Je n'ai vraiment pas grand-chose à ajouter à ce que j'ai déjà dit. Je crois que je vais en rester là.

Le président: Votre temps est écoulé, même si j'aurais aimé, moi aussi, que nous nous lancions dans cette discussion.

Nous allons entendre M. Poilievre, suivi de M. McLeod, et ce sera tout.

Vous avez trois minutes, monsieur Poilievre.

L'hon. Pierre Poilievre: Monsieur Oldham, avez-vous bien dit que votre première usine sera située au Texas?

M. Steve Oldham: Oui.

L'hon. Pierre Poilievre: Vous avez donc quelque chose en commun avec l'oléoduc Trans Mountain. Dans ce cas, notre argent va, là encore, au Texas...

M. Steve Oldham: Non. Non, non. Ce n'est pas vrai...

L'hon. Pierre Poilievre: J'aimerais seulement terminer ma phrase: dans ce cas, l'argent va à une société texane. C'est donc dire que tous nos dollars sont au Texas.

J'aimerais savoir combien d'usines vous avez ouvertes au Canada.

M. Steve Oldham: Tout d'abord, permettez-moi de corriger ce que vous avez dit. La première usine sera construite au moyen de fonds américains dans un État américain. Les redevances perçues sur la technologie que nous avons mise au point reviendront au Canada, plus précisément à Carbon Engineering, à Squamish, en Colombie-Britannique...

Je suis désolé, mais je ne peux pas vous entendre quand je parle.

Le président: Allez-y, monsieur.

M. Steve Oldham: L'usine du Texas, bien que financée par les États-Unis, rapportera des revenus au Canada, à Carbon Engineering. Nous sommes une entreprise qui perçoit des redevances. Pensez à Subway ou à quelque chose de ce genre.

Pour ce qui est des usines au Canada, nous travaillons en ce moment sur un projet de construction de plusieurs usines au Canada, probablement une dizaine un peu partout sur l'ensemble du territoire canadien. Nous avons hâte d'entreprendre ce projet, mais il faudra perfectionner un peu plus notre technologie grâce à cette première usine.

L'hon. Pierre Poilievre: La première usine sera située au Texas, n'est-ce pas?

M. Steve Oldham: Oui, c'est exact.

L'hon. Pierre Poilievre: Elle sera soumise au traitement fiscal des États-Unis et du Texas, n'est-ce pas?

M. Steve Oldham: Oui, et cette usine nous verse des redevances en échange de la technologie que nous avons inventée.

L'hon. Pierre Poilievre: En effet, vous toucherez des redevances, mais le tout sera imposé là-bas.

M. Steve Oldham: Oui, nous paierons des impôts aux États-Unis aussi.

L'hon. Pierre Poilievre: Vous paierez des impôts aux États-Unis.

Nous voyons cela — pardon; vous voilà en train de secouer la tête. Voulez-vous modifier votre réponse?

M. Steve Oldham: C'est difficile parce que, chaque fois que je prends la parole, on vous coupe le micro.

Soyons bien clairs: l'usine du Texas sera une entité américaine, et elle paiera des impôts aux États-Unis. Elle nous verse également des redevances au Canada, et nous payons des impôts canadiens sur ce montant, comme toute autre entreprise canadienne.

L'hon. Pierre Poilievre: Vous allez toucher des redevances découlant de l'exploitation de cette usine au Texas.

Combien d'employés avez-vous au Canada?

M. Steve Oldham: Nous en avons un peu moins d'une centaine.

L'hon. Pierre Poilievre: Vous avez donc une centaine d'employés au Canada. Quand pensez-vous que le tout deviendra rentable?

M. Steve Oldham: Nous prévoyons que la première usine nous rendra rentables vers 2023 ou 2024.

Le président: Nous allons devoir nous arrêter là, monsieur Poilievre. Le temps est écoulé.

C'est à vous, monsieur McLeod.

M. Michael McLeod (Territoires du Nord-Ouest, Lib.): Merci, monsieur le président.

Je remercie tous les témoins de leurs exposés.

J'ai une brève question sur le projet de construction d'une usine au Texas. Vous avez dit que les politiques du Texas étaient meilleures que celles en vigueur ici, au Canada. Pourriez-vous nous expliquer pourquoi il en est ainsi ou ce que vous entendez par là?

M. Steve Oldham: Aux États-Unis, il y a une politique qui établit une distinction entre le captage du carbone provenant, par exemple, d'une cheminée d'usine, ce qui est un procédé moins coûteux, et le captage du carbone dans l'atmosphère.

Les États-Unis — en particulier, les États de la Californie et de l'Oregon — font la différence entre le captage du carbone dans l'atmosphère, mesure que tout le monde devra prendre en fin de compte pour atteindre la cible de zéro émission nette, et le captage du carbone à la sortie des cheminées d'usines. Cela permet à notre entreprise d'aller de l'avant, malgré ses coûts plus élevés parce qu'il est difficile de capter le carbone dans l'atmosphère.

Nous voyons que le Canada commence à emboîter le pas sur le plan des politiques. D'ailleurs, nous travaillons beaucoup avec le gouvernement canadien à l'élaboration de politiques en matière de changements climatiques. Nous espérons que les mêmes politiques seront appliquées au Canada, ce qui nous permettra de construire des usines ici aussi.

M. Michael McLeod: Je suis le député des Territoires du Nord-Ouest, et nous savons que le Nord recèle un potentiel incroyable d'innovation pour l'assainissement de l'air. Nous en avons besoin pour améliorer notre économie et notre environnement. Nous savons également que la transition indispensable du diesel vers une énergie propre et renouvelable ne se fera pas sans un investissement fédéral.

L'année dernière, le gouvernement a annoncé une somme de 2 millions de dollars pour appuyer un projet de recherche emballant, mené par l'Université de la Colombie-Britannique, sur le captage du carbone dans les déchets miniers. Cela comprenait des essais sur le terrain, à la mine Gahcho Kué, dans les Territoires du Nord-Ouest. Ces travaux permettront de mettre à l'essai de nouvelles technologies qui pourraient donner lieu à la création de la toute première mine carboneutre au monde.

Pourriez-vous nous dire si la technologie mise au point par votre entreprise est adaptable et, surtout, si elle peut aider à répondre aux besoins énergétiques du Grand Nord?

• (1725)

M. Steve Oldham: La réponse à cette question est longue, mais je vais essayer d'être aussi bref que possible.

Nous avons construit notre technologie sur des pièces d'équipement qui sont largement utilisées dans d'autres industries. Ainsi, il est relativement simple pour nous d'en étendre la portée, car nous achetons des équipements qui existent déjà dans d'autres industries.

En ce qui concerne l'incidence sur l'utilisation de carburants de transport, dont le diesel, comme vous l'avez mentionné, nous produisons également du carburant synthétique. Nous combinons le CO₂ de l'atmosphère avec de l'hydrogène pour obtenir un carburant synthétique propre qui peut remplacer le diesel, mais qui ne contient pas de soufre et ne dégage pas de fumée noire.

Nous estimons que cela fait partie de l'évolution de nos activités, et nous espérons que la norme canadienne sur les carburants, qui est en cours d'élaboration, nous aidera à atteindre cet objectif.

M. Michael McLeod: Je voulais vous poser une question sur le carburant que vous produisez. Je suis très curieux, car une foule de nouvelles technologies ont vu le jour, et différents types de combustibles et de mélanges sont mis à l'essai. Or, presque aucun d'entre eux ne fonctionne dans le Nord. Je me demande donc si le produit dont vous parlez pourrait fonctionner par temps froid.

M. Steve Oldham: Oui, c'est certain. Le carburant en question est chimiquement identique aux hydrocarbures ordinaires; alors oui, il fonctionnera dans les véhicules ordinaires.

Le président: Voilà qui met fin à nos discussions avec ce groupe. Je crois que nous avons passé deux heures fort intéressantes.

Je tiens à remercier tous les témoins, y compris ceux qui ont formulé des critiques constructives sur les politiques gouvernementales du passé et du présent, car j'estime que, pour pouvoir aller de l'avant, il faut reconnaître les problèmes qui existent dans certains domaines.

C'est vraiment passionnant d'entendre parler de certaines des nouvelles idées et possibilités qui se présentent grâce au soutien du gouvernement. Je trouve que nous avons eu droit à un repas complet, si je peux m'exprimer ainsi.

Sur ce, je vous remercie encore une fois.

La séance est levée.

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

PERMISSION DU PRÉSIDENT

Les délibérations de la Chambre des communes et de ses comités sont mises à la disposition du public pour mieux le renseigner. La Chambre conserve néanmoins son privilège parlementaire de contrôler la publication et la diffusion des délibérations et elle possède tous les droits d'auteur sur celles-ci.

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 des communes.

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

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

Aussi disponible sur le site Web de la Chambre des communes à l'adresse suivante :
<https://www.noscommunes.ca>

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

SPEAKER'S PERMISSION

The proceedings of the House of Commons and its committees are hereby made available to provide greater public access. The parliamentary privilege of the House of Commons to control the publication and broadcast of the proceedings of the House of Commons and its committees is nonetheless reserved. All copyrights therein are also reserved.

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

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

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

Also available on the House of Commons website at the following address: <https://www.ourcommons.ca>