



CHAMBRE DES COMMUNES
HOUSE OF COMMONS
CANADA

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

INDU • NUMÉRO 069 • 1^{re} SESSION • 42^e LÉGISLATURE

TÉMOIGNAGES

Le mardi 20 juin 2017

Président

M. Dan Ruimy

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

Le mardi 20 juin 2017

• (0845)

[Traduction]

Le président (M. Dan Ruimy (Pitt Meadows—Maple Ridge, Lib.)): Nous allons commencer, même s'il semble manquer quelques personnes. Nous avons peu de temps.

Je tiens à dire aux témoins que, apparemment, il y aura quelques votes bientôt, alors je vais commencer sans plus tarder.

Bienvenue à tous à la 69^e réunion du Comité.

Nous poursuivons notre étude de la propriété intellectuelle et du transfert des technologies. Nous accueillons aujourd'hui Bert van den Berg, vice-président par intérim de la Direction des partenariats de recherche, et Michael Lam, gestionnaire principal de la Planification stratégique des PPR de la Direction des partenariats de recherche de la Division des collèges, de la commercialisation et de la planification du portefeuille — j'aimerais bien voir votre carte professionnelle, vraiment —, tous deux du Conseil de recherches en sciences naturelles et en génie du Canada.

Nous accueillons aussi Ted Hewitt, président, du Conseil de recherches en sciences humaines du Canada.

Nous allons commencer immédiatement par M. van den Berg.

Vous avez sept minutes.

M. Bert van den Berg (vice-président par intérim, Direction des partenariats de recherche, Conseil de recherches en sciences naturelles et en génie du Canada): Merci de l'occasion que vous m'offrez de participer à votre étude sur la propriété intellectuelle et le transfert des technologies des établissements d'enseignement postsecondaire vers les entreprises.

Même si je représente aujourd'hui le CRSNG, j'ai acquis un intérêt personnel marqué pour les politiques liées à l'innovation au cours des 13 années durant lesquelles j'ai travaillé comme chercheur pour le CNRC, les cinq années que j'ai passées dans une petite entreprise de haute technologie et les nombreuses années que j'ai passées au CRSNG.

Le CRSNG est l'un des trois organismes de financement — mon collègue, Ted, en représente un autre, le CRSH — qui soutient les activités de recherche dans les universités et les collèges canadiens. Le financement du CRSNG permet aux chercheurs d'approfondir des idées, de faire des découvertes prometteuses et d'attirer des entreprises capables de commercialiser les résultats de recherche. Cette année, nous allons investir environ 1,1 milliard de dollars en subventions, dont la grande majorité soutiennent la participation des étudiants aux activités de recherche. Environ un autre tiers du financement est destiné à des partenariats de transfert des connaissances, et seulement 4 % du financement sont destinés à la commercialisation des inventions.

Un aspect clé de l'approche du CRSNG consiste à fournir un financement qui permet aux chercheurs de travailler dans tout le continuum de la découverte et l'innovation — l'évaluation de nouvelles idées et le travail en collaboration avec des entreprises pour concrétiser ces idées prometteuses —, ce qui génère ensuite de nouvelles idées à approfondir. C'est donc un cercle vertueux.

Certains des programmes du CRSNG qui permettent aux universités et aux collèges de soutenir l'innovation dans le milieu des affaires et la commercialisation ont déjà été mentionnés par des témoins précédents du Comité. Cela inclut De l'idée à l'innovation, l'engagement partenarial et les centres d'accès à la technologie, les CAT. Chaque année, grâce à notre soutien, plus de 3 600 entreprises ont accès à une expertise universitaire ou collégiale. Ces dernières peuvent travailler en collaboration avec 30 000 étudiants que nous finançons et environ 10 000 professeurs agrégés. Ce soutien au transfert des connaissances attire environ 95 millions de dollars en espèces et 140 millions de dollars de contributions en nature. En travaillant dans le cadre de projets axés sur la collaboration avec des partenaires, les étudiants acquièrent une importante expérience d'apprentissage liée au travail. Une entreprise sur trois qui travaille en partenariat avec le CRSNG embauche un des étudiants qui participaient à un projet financé.

Selon moi, l'innovation est un sport de contact, et le financement du CRSNG vise justement à mettre en contact des gens du milieu universitaire et collégial avec des représentants d'entreprises, et ce, parallèlement à l'expérimentation, la mise au point de prototypes, l'établissement de normes et la réalisation d'autres activités qui permettent de transférer des connaissances. Les entreprises affirment acquérir des connaissances et accroître leurs capacités de recherche, rehausser la maturité technologique de leurs produits, processus et services et même, parfois, réussir à attirer des investissements.

Selon une étude réalisée il y a quelques années par le CRSNG en collaboration avec Statistique Canada, les entreprises qui participent à nos programmes ont tendance à afficher des ventes plus élevées et à créer plus de nouveaux emplois une fois qu'elles commencent à travailler en collaboration avec des équipes universitaires ou collégiales.

Nous investissons aussi pour aider les inventions des universités à attirer des investissements du milieu des affaires. Chaque année, par l'intermédiaire de notre programme De l'idée à l'innovation, nous soutenons environ 50 projets, et, dans un contexte où, habituellement, 1 entreprise en démarrage sur 10 réussit, nous sommes fiers de dire qu'environ 1 projet De l'idée à l'innovation sur 7 mène à la commercialisation de produits ou de services par des entreprises canadiennes, ce qui, bien sûr, crée des emplois.

Le CRSNG soutient aussi des centres dont l'objectif est la commercialisation des technologies. Ce sont des centres d'excellence pour la commercialisation et la recherche. Ces centres s'efforcent souvent de commercialiser les résultats des recherches universitaires. Mentionnons, par exemple, GreenCentre Canada, qui s'appuie sur les inventions du milieu universitaire pour mettre au point des solutions écologiques fondées sur la chimie qui permettent de répondre aux besoins de diverses industries. Ces centres réussissent efficacement à commercialiser les technologies et à attirer du financement d'autres ordres de gouvernement et d'autres investisseurs en plus de générer des revenus en raison de la réussite sur le marché.

En 2004, le CRSNG a commencé à financer des activités de recherche appliquée dans les collèges. Ce financement tire profit des avantages offerts par les Collèges canadiens, les écoles polytechniques et les cégeps. Ils assurent une présence locale, ils mettent l'accent sur les clients et, bien sûr, ils comptent sur des employés et des étudiants talentueux.

Cette année, nous fournirons plus de 500 subventions à plus de 70 collèges et aiderons environ 1 000 entreprises à promouvoir leurs projets d'innovation. Un réseau de 30 centres d'accès technologiques constitue un des éléments clés du soutien que nous offrons. Chaque centre répond aux besoins des entreprises locales en matière d'innovation dans des domaines qui vont de l'agriculture à la fabrication de pointe. Pour accroître l'efficacité de ces centres, le CRSNG soutient une organisation de réseautage qui communique les pistes et les pratiques exemplaires à tous les centres afin d'améliorer leur extension et leur réputation.

Le CRSNG soutient le travail de collaboration dans le domaine de la recherche entre les entreprises et les chercheurs universitaires depuis plus de 30 ans, et nous continuons à évoluer pour accroître l'impact de notre soutien. Cela inclut des changements qui ont été apportés à l'approche du Conseil en matière de propriété intellectuelle. Par exemple, en 2009, nous avons commencé à permettre que de la propriété intellectuelle soit attribuée à une entreprise participante. En 2015, le CRSNG a mis en oeuvre le libre accès — dont, si je ne m'abuse, Ted vous parlera de façon plus générale —, qui aide les entreprises à trouver des chercheurs possédant une expertise pertinente.

Nous tentons actuellement de réduire les délais de financement dans le cadre de nos subventions de partenariat. L'objectif est de réduire la friction dans le cadre de nos processus. Nous nous efforçons aussi de rationaliser le processus d'élaboration des accords de PI entre les universités et les entreprises.

Comme le Comité l'a déjà appris, si les grandes entreprises peuvent rester à l'affût des idées et des chercheurs prometteurs, les petites entreprises n'ont pas ce luxe. Vu ces défis, en 2009, le CRSNG a mis en place une série de mesures qui visaient à faciliter la tâche des entreprises voulant avoir accès aux capacités universitaires dans le cadre de l'initiative « Stratégie en matière de partenariats et d'innovation ».

• (0850)

L'objectif de cette stratégie est de doubler en cinq ans le nombre d'entreprises partenaires du CRSNG. Par conséquent, nous finançons maintenant des événements de liaison dans le cadre desquels nous encourageons le réseautage entre les chercheurs et les entreprises et soutenons des visites de recherche pour définir des projets et des projets d'engagement partenarial de six mois où les entreprises n'ont pas à fournir de fonds, mais bénéficient tout de même de PI générée dans le cadre du projet de collaboration. Ces changements favorisent la création de nouveaux partenariats, et les résultats ont dépassé nos

attentes; en outre, nous avons plus que doublé le nombre de partenaires participants.

Pour terminer, dans le cadre des témoignages et des discussions, le Comité a examiné des façons d'accroître la connaissance concernant les capacités générées par les investissements du gouvernement dans la recherche universitaire et collégiale et étudié les liens avec ces capacités et leur utilisation. Parmi les possibilités, mentionnons la création de registres publics de renseignements sur les capacités de recherche, comme des bases de données, et le renforcement des relations interpersonnelles grâce à des meilleurs réseaux et/ou des services de conciergerie. Le CRSNG et, plus particulièrement, ses cinq bureaux régionaux, continue de travailler en collaboration avec une grande diversité d'organisations sur ces deux fronts afin de mieux mobiliser les connaissances et les talents des universités et des collèges du Canada au profit de tous les Canadiens.

Merci. Je serais heureux de répondre à vos questions.

Le président: Merci beaucoup.

Nous allons maintenant passer à M. Hewitt.

Vous avez sept minutes, monsieur.

[Français]

M. Ted Hewitt (président, Conseil de recherches en sciences humaines du Canada): Bonjour, monsieur le président, messieurs les vice-présidents et distingués membres du Comité.

[Traduction]

Je tiens à tous vous remercier de m'avoir invité aujourd'hui. Comme Bert, je m'intéresse aussi beaucoup à ce sujet et je suis donc très heureux d'avoir l'occasion d'en discuter de façon plus approfondie. C'est assurément un très beau mandat: cerner les pratiques exemplaires pour partager et commercialiser les recherches exceptionnelles réalisées dans les établissements d'enseignement postsecondaire du Canada. Le mandat peut s'avérer très utile, pas seulement pour les chercheurs et les entrepreneurs, mais pour tous les Canadiens.

Une des choses que je veux expliquer, cependant, c'est que je ne suis pas ici principalement en ma qualité de président du Conseil de recherches en sciences humaines, le CRSH, comme on l'appelle communément.

[Français]

Le Conseil de recherches en sciences humaines du Canada, ou CRSH, a certes financé de la recherche au sujet de la propriété intellectuelle. Par exemple, une des études que nous avons financées portait sur l'avenir de la Loi sur le droit d'auteur au Canada et la conciliation des droits d'auteur et des droits des utilisateurs.

• (0855)

[Traduction]

En fait, nous en avons de longues listes — que j'ai fournies à certains d'entre vous — qui concernent directement certains des travaux que vous faites en ce qui a trait à l'évaluation, l'analyse, les politiques et ainsi de suite. Nous serons très heureux de vous aiguiller vers ces recherches et de vous mettre en contact avec ces chercheurs.

Cependant, le CRSH, contrairement au CRSNG, met moins l'accent sur les questions et les politiques liées directement à la propriété intellectuelle. En d'autres mots, cela signifie qu'il ne donne aucune consigne aux chercheurs des universités et des collèges par rapport aux droits de propriété intellectuelle découlant des projets qu'il finance. Nous déférons plutôt ces questions aux responsables des politiques des établissements d'enseignement postsecondaire. Je ne dis pas nécessairement que c'est de cette façon qu'il faut ou qu'il faudrait travailler, mais, jusqu'à présent, c'est notre politique.

[Français]

Aujourd'hui, j'aimerais parler des défis liés à la propriété intellectuelle, en particulier dans le secteur universitaire. Pour ce faire, je m'appuierai sur mon expérience en tant qu'ancien vice-recteur de la recherche à l'Université Western de London, en Ontario.

[Traduction]

Vous avez parlé à George Dixon, le vice-président de la recherche à l'Université de Waterloo. Eh bien, j'étais son homologue à l'autre UdeW, au bout de la rue, et nous avons travaillé en collaboration de façon très efficace.

[Français]

Dans le milieu universitaire, on parle beaucoup, en ce moment, des droits de propriété intellectuelle et surtout des modèles liés à l'université, d'une part, et de ceux liés aux chercheurs, d'autre part.

[Traduction]

Nous parlons — et vous avez déjà probablement beaucoup parlé — de la question de savoir si la PI doit appartenir au chercheur ou à l'université. En fait, comme vous le savez déjà ou comme vous devriez le savoir, la plupart des universités ont des politiques qui prévoient que la PI appartient au chercheur, c'est-à-dire que c'est, en fait, le chercheur qui détient la PI produite dans le cadre de ses travaux, peu importe qui a payé. Il y a aussi certaines politiques selon lesquelles la PI appartient aux universités. C'est une question qui suscite un grand débat, et c'est un sujet dont il faudra parler. Selon moi, le vrai débat consiste non pas nécessairement à savoir à qui appartient la PI — parce que, au bout du compte, elle finira quelque part et sera habituellement cédée sous licence —, mais plutôt à déterminer de quelle façon les établissements d'enseignement postsecondaire facilitent ou soutiennent la commercialisation de la PI; la liberté d'action, d'un côté, et les incitatifs ou les facteurs de dissuasion — ou la façon dont les choses se déroulent — de l'autre.

Actuellement, nous savons que le résultat — si nous regardons les modèles de transfert des technologies traditionnelles — est assez limité. Par exemple, les redevances des investissements dans la propriété intellectuelle sont à peu près équivalentes aux montants investis dans le développement de la PI aux fins de communication et de transfert.

Ce n'est pas non plus une question de portée ni d'ampleur de l'invention ou du brevet, parce que, selon moi, dans une certaine mesure, les universités détiennent déjà une quantité considérable de brevets, des centaines et des milliers de brevets, en fait. En réalité, tous ces brevets ne servent à rien, et il faut se demander pourquoi.

Selon moi, il ne s'agit peut-être même pas de la politique touchant la propriété intellectuelle ou du cadre juridique connexe. Le véritable enjeu dans le milieu universitaire, comme je l'ai dit, c'est la commercialisation de la PI et la façon d'y arriver, c'est-à-dire la question de savoir comment appliquer les connaissances et — ce qui est important — d'éliminer les risques associés au processus, et ce, pour tous les partenaires.

[Français]

Les anciennes façons de faire ne fonctionnent pas. Il faut donc trouver de nouveaux outils. Pour commercialiser avec succès la recherche universitaire, nous devons établir une meilleure collaboration entre les entreprises et les universitaires.

[Traduction]

Nous devons assurément faire augmenter la demande du secteur privé à l'égard des connaissances que les chercheurs peuvent fournir, et cela, tout en assurant l'intégrité de cette recherche dans le cadre du processus de transfert.

De quelle façon pouvons-nous y arriver? Nous pouvons assurément utiliser des choses comme des modèles d'accord contractuel qui seraient utilisés par tous. Actuellement, on utilise un large éventail d'outils différents. Les accords-cadres entre l'industrie, les universités, et les chercheurs et sur l'échange d'information fonctionnent très bien. Nous utilisons à très bon escient de tels accords lorsque je travaillais pour l'Université Western. Ce sont toutes des façons de normaliser et de faciliter le transfert des connaissances par un plus large éventail de moyens.

Il y a aussi le regroupement de technologies et la création de consortiums régionaux formés d'universitaires et d'entreprises. Vous avez peut-être entendu parler des Western Canadian Innovation Offices et du CRIAQ, le consortium du domaine de l'aérospatiale, au Québec. Ce sont autant de façons de promouvoir ou de susciter l'engagement de l'industrie et d'éliminer les obstacles à la commercialisation.

[Français]

De telles stratégies réduisent l'élan premier des établissements qui est de préconiser la compétitivité. Elles permettent donc de remplacer cette approche par des efforts visant la collaboration. Il faut toutefois que la collaboration soit récompensée d'une manière ou d'une autre.

• (0900)

[Traduction]

J'ai entendu une suggestion très intéressante sur la PI et le transfert des technologies. Plutôt que de laisser les universités chercher des fonds en passant, par exemple, des accords de redevances, nous devrions, en tant que société, province ou pays, tout simplement financer le développement de la PI et son transfert. Si des universités touchent seulement 60 millions de dollars par année de redevances, pourquoi ne pas tout simplement investir le double dans les universités et leur demander de transférer la PI? Prenez l'argent, allez-y, et faites avancer les choses, plutôt que de dépenser tout ce temps et de déployer tous ces efforts pour mettre au point tous ces accords de licence.

Je vous ai remis quelques documents. On pourrait aussi justifier une démarche entièrement ouverte, une innovation ouverte qui dégage la recherche des modèles d'utilisation de licences exclusives traditionnelles fermées et rigides.

Cela étant dit, on ne parle pas ici d'universités et de chercheurs qui donneraient tout simplement leur propriété intellectuelle. Il s'agit plutôt d'inviter des entreprises et des tierces parties à participer dès le début du processus de découverte — souvent en échange d'honoraires ou de financement donnant un accès —, puis de leur permettre de protéger et d'utiliser la propriété intellectuelle à l'étape qui leur est utile.

Les étapes préliminaires de la recherche — au sein de nos universités publiques, qui sont habituellement financées par l'argent des contribuables — seront ainsi ouvertes à tous — comme plateforme sur laquelle s'appuyer —, mais cette façon de procéder permettrait aussi aux partenaires de recherche tiers de protéger la propriété intellectuelle et de mettre au point de la propriété intellectuelle qu'ils sont en mesure d'utiliser.

[Français]

On fait valoir, par exemple, qu'un tel modèle pourrait diminuer le nombre d'années requises pour la mise au point des produits pharmaceutiques. C'est le cas, car les étapes préliminaires de la recherche dans un milieu plus protégé ne sont connues de personne, à part le commanditaire de la recherche.

[Traduction]

En fait, la recherche que j'ai vue, chers collègues — comme celle d'Aled Edwards, à l'Université de Toronto —, a révélé que, dans un environnement d'innovation ouvert, on peut potentiellement réduire de dizaines d'années le temps qu'il faut pour réaliser des projets pharmaceutiques.

[Français]

Ces méthodes sont déjà en place au sein du Structural Genomics Consortium de Toronto, et à l'Institut et hôpital neurologiques de Montréal. Cette démarche ne conviendrait peut-être pas à tous les domaines, surtout si le délai de mise en marché est très court.

[Traduction]

Cette démarche peut ne pas convenir au domaine du développement de logiciels où les choses bougent très rapidement, mais ça peut très certainement fonctionner dans le cas du développement pharmaceutique.

Pour terminer, permettez-moi de dire une chose évidente. Essentiellement, les recherches qui accumulent de la poussière sur une tablette — et il y en a beaucoup — ne servent à rien, et les biens et services qui sont sans lien avec les gens ou qui ne correspondent pas aux préférences des consommateurs sont voués à l'échec. Selon moi, les universités et les entrepreneurs perdent cela de vue. Pour assurer la croissance économique indispensable au Canada dans un contexte commercial de plus en plus mondialisé, nous devons commercialiser nos idées rapidement et de manière équitable. En évaluant nos capacités de travailler en collaboration, comme le fait actuellement le Comité, nous pourrions, je l'espère, créer un modèle par défaut qui élimine les obstacles à cette commercialisation et qui améliore l'efficacité du transfert de connaissances, à l'avantage de tous les Canadiens.

[Français]

Merci.

Je serai heureux de répondre à vos questions.

[Traduction]

Le président: Merci beaucoup.

Monsieur Baylis, vous avez sept minutes, s'il vous plaît.

M. Frank Baylis (Pierrefonds—Dollard, Lib.): Merci.

Monsieur Hewitt, vous avez mentionné qu'il était facile de faire des affaires lorsqu'on utilise un modèle de contrat, qu'il est plus facile, dans ce cas-là, pour une entreprise de travailler en collaboration avec une université. Nous avons aussi entendu parler du besoin de rapprochement ou de regroupement des données. Pouvez-vous nous donner un exemple de ce qui existe dans le domaine de la PI? Qu'est-ce qui existe en ce qui a trait au savoir-

faire, à l'expertise et à tout le reste? Une entreprise peut faire des recherches et le découvrir facilement, puis, une fois cela fait, elle peut utiliser un modèle régulier pour y avoir accès.

Vous avez aussi mentionné que les universités touchent environ 60 millions de dollars de redevances par année — plus ou moins —, et vous avez mentionné une bonne idée, soit de doubler ce montant et de tout simplement le leur donner. Si nous voulons qu'elles utilisent un modèle, si nous voulons que les universités fournissent les données, y a-t-il une façon de les encourager à le faire? De quelle façon, selon vous, pourrait-on procéder?

M. Ted Hewitt: C'est une excellente question.

En fait, c'est déjà ce qui se passe dans certains établissements. Le consortium que j'ai aidé à créer dans le Sud-Ouest de l'Ontario inclut six universités. Nous avons tous adopté les mêmes modèles et la même stratégie. En fait, nous commercialisons la PI les uns des autres.

M. Frank Baylis: C'était le groupe du Sud de l'Ontario qui procédait ainsi.

M. Ted Hewitt: Oui. Je crois savoir que les bureaux responsables de l'innovation dans l'Ouest canadien font quelque chose de similaire, alors on peut procéder de cette façon, grâce à la création de ce genre de consortiums. D'après ce que j'ai compris, certains des groupes au Québec utilisent aussi les mêmes modèles.

Je crois que ce serait une excellente idée. Je crois qu'on pourrait l'opérationnaliser grâce à des organisations comme la section canadienne, ou ce qui est sur le point de devenir la section canadienne de l'Association of University Technology Managers.

• (0905)

M. Frank Baylis: Vous parlez d'une section de l'AUTM?

M. Ted Hewitt: Exactement.

On pourrait assurément mettre ce genre de choses en place en discutant avec les principaux groupes représentant les établissements d'enseignement postsecondaire, que ce soit le CIC, le groupe U15, en particulier, ou Universités Canada. Je crois que c'est très avantageux, et on pourrait s'assurer de l'offrir de façon plus générale.

M. Frank Baylis: Disons que nous mettons en place un programme et que nous disons: « Voilà: si vous nous donnez les données et si vous utilisez ces modèles, nous allons rendre le marché plus intéressant. Pour chaque brevet pour lequel vous octroyez une licence, par exemple, nous allons ajouter 10 000 \$ ou encore le coût de la licence. »

Une telle méthode pourrait-elle fonctionner?

M. Ted Hewitt: Bien sûr. Pour les programmes qui fournissent ce genre de financement — ou pour ce qui est du financement fourni par les trois Conseils pour soutenir le transfert des connaissances —, on pourrait très bien stipuler que la préférence ou l'exigence consiste à utiliser les modèles ou le matériel facilement disponible conformément à x ou y .

La question, ce n'est pas tant de savoir si les universités seront prêtes à adopter ce système, que si les entreprises accepteront de le faire. Je crois qu'il est là, l'aspect important. J'ai discuté initialement avec un important assembleur de véhicules automobiles, ici, au Canada, et je lui ai demandé pourquoi c'est si long avant de signer les accords. Il a répondu que ça ne tient pas vraiment au fait que, le modèle cloche; seulement, il y a des avocats des deux côtés, et c'est pourquoi il faut un certain temps.

De plus, les entreprises n'apprécient pas nécessairement les modèles que vous présentez. Selon moi, l'industrie devrait participer à part entière à la création de ces modèles.

M. Frank Baylis: On parle ici de la rédaction des modèles ou du fait de s'assurer qu'il y a un certain équilibre si on veut assurer la réussite.

M. Ted Hewitt: Oui. Je suis d'accord.

M. Frank Baylis: D'accord, très bien.

M. van den Berg, vous avez parlé des CAT. En quoi ces centres sont-ils avantageux pour les collèges? Devrions envisager d'élargir cette initiative?

M. Bert van den Berg: La réponse courte, c'est oui. Les CAT ont commencé à voir le jour il y a environ cinq ans. Ils sont calqués sur le réseau québécois en place depuis 30 ans. Nous nous attendions à ce que, après cinq ans, il y ait environ autant de revenus provenant des clients que d'argent que nous leur donnons. Les centres ont dépassé cette cible. Il y en a assurément certains qui ont plus de succès que d'autres, mais, en moyenne, ils ont dépassé les attentes. Ils servent, en moyenne, de 35 à 50 clients par année. Assurément, ils sont présents dans les collectivités locales. Ils servent les PME très efficacement.

Selon nous, c'est un excellent modèle.

M. Frank Baylis: Donc c'est un modèle efficace pour les collèges, et, selon vous, nous devrions envisager de l'élargir?

M. Bert van den Berg: Oui. Les collèges ont un large éventail de capacités. Nous devons les aider à renforcer leurs capacités, mais, une fois qu'ils ont de bonnes capacités, les CAT sont une très bonne façon de poursuivre la prestation des services aux clients.

M. Frank Baylis: Vous avez mentionné aussi que les flux d'étudiants constituent une bonne façon de permettre le transfert des technologies.

M. Bert van den Berg: Comme vous l'avez déjà entendu au sein du Comité, le meilleur agent de transfert des technologies marche sur deux pattes.

M. Frank Baylis: À cet égard, nous avons le programme Mitas, qui, on peut le dire, est actuellement seulement offert aux universités. Serait-il approprié de l'offrir aussi aux collèges, pour les aider...?

M. Bert van den Berg: La réponse courte, c'est oui. Évidemment, ce n'est que mon point de vue, mais oui.

M. Frank Baylis: Monsieur Hewitt.

M. Ted Hewitt: Je suis d'accord. Si les bonnes conditions sont réunies, il a été démontré à maintes reprises — comme vous l'avez entendu — que la meilleure façon de transférer les connaissances, c'est grâce aux personnes, les personnes qui passent d'une entreprise à l'autre et qui transfèrent leur savoir au quotidien. Dans la mesure où le programme peut être structuré de façon à être vraiment efficace grâce à l'initiative fondée sur les collèges, absolument. Pourquoi pas?

Il y a beaucoup de façons de transférer l'information, et comme nous le savons tous, beaucoup d'innovations viennent directement des ateliers. En fait, dans certains cas, elles viennent des sources traditionnelles.

M. Frank Baylis: Nous avons entendu dire que la meilleure façon de transférer les technologies, ou peu importe, c'est de permettre ce flux, de laisser les étudiants bouger.

Avez-vous d'autres suggestions quant à la façon dont nous pourrions encourager ce flux?

M. Bert van den Berg: Encore une fois, au deuxième rang des meilleures façons de faire, on trouve la collaboration. Plus nous permettrons aux entreprises d'avoir accès aux chercheurs et de travailler en collaboration avec eux, mieux le processus de transfert des connaissances et de l'expertise des universités et des collèges s'en portera. C'est une question de collaboration plus qu'une question de concession de licence de brevet.

M. Ted Hewitt: Puis-je ajouter quelque chose?

M. Frank Baylis: Allez-y, s'il vous plaît.

M. Ted Hewitt: L'autre chose que nous savons, c'est que la valeur du travail des recherches postsecondaires en collaboration avec l'industrie s'élève à plus de un milliard de dollars par année. Ce montant est bien plus élevé que les recettes des licences et des redevances. C'est un excellent véhicule, en fait, que de faire participer des étudiants et des chercheurs à des projets de recherche qui les intéressent.

M. Frank Baylis: Plutôt que de simplement dire à une entreprise: « J'ai un brevet. Le voici, il est écrit sur un bout de papier, et je vous le remets. Allez-y et essayez de comprendre », il serait bénéfique que la personne qui a peut-être travaillé sur le brevet ou qui le connaît un peu aille travailler pour l'industrie.

● (0910)

M. Bert van den Berg: Je crois que c'est essentiel. Habituellement, nous avons huit étudiants qui participent à des projets de collaboration.

M. Frank Baylis: Il y a huit étudiants par projet?

M. Bert van den Berg: Oui, par projet, et une entreprise sur trois finit en fait par embaucher un des participants du projet.

M. Frank Baylis: Comme vous l'avez dit, ce flux est critique si on veut obtenir des résultats concrets. C'est quelque chose qu'il faut mettre en place. Il ne faut pas seulement dire: « Voici l'information sur un bout de papier, à vous de comprendre ou de lire le manuel ».

M. Bert van den Berg: Ça ne fonctionne pas. En tant que chercheur, j'ai vécu ce genre de choses.

Un brevet est un peu comme un article. Il attire l'attention des entreprises. Ces entreprises ont peut-être l'expertise, mais ce qu'elles veulent, ce n'est pas vraiment le brevet: elles veulent une certaine version du brevet, elles veulent y apporter certaines modifications et certaines adaptations.

M. Frank Baylis: Elles veulent le savoir-faire.

Le président: Merci beaucoup.

Nous allons maintenant passer à M. Lobb, pour sept minutes.

M. Ben Lobb (Huron—Bruce, PCC): Merci beaucoup.

Pour commencer, j'ai une question à vous poser à tous les deux sur le dernier sujet. Le milliard de dollars d'investissement axé sur la collaboration combinée, ici, est de toute évidence un petit pourcentage de l'investissement général du gouvernement dans la recherche.

On obtient de bons résultats lorsqu'on a des entreprises et des universités qui bénéficient de l'argent du gouvernement pour réaliser un projet et le mener à terme, mais la majeure partie de l'argent, si je peux m'exprimer ainsi, est ailleurs. C'est exact?

M. Bert van den Berg: La majeure partie de l'argent est consacrée à la formation. Encore une fois, on forme la prochaine génération, les personnes qui auront vraiment l'expertise voulue pour aller travailler pour les entreprises et les aider à innover.

M. Ted Hewitt: Je suis désolé, mais je veux une précision: si vous parlez des investissements fédéraux dans la recherche en tant que telle, qui sont de l'ordre de 3 milliards de dollars, ou peut-être plus si on inclut les investissements dans l'infrastructure grâce aux FCI, alors oui, c'est la part du lion. Puis, il faut aussi ajouter les investissements provinciaux, et je vous ai fourni un chiffre lié aux investissements de l'industrie dans des activités de recherche axées sur la collaboration avec des établissements d'enseignement postsecondaire.

M. Ben Lobb: Nous investissons des milliards de dollars chaque année. Si le gouvernement investit des milliards — et vous n'obtiendrez peut-être pas des résultats la première, la deuxième ou la troisième année; il faudra peut-être même attendre 10 ans —, devrait-il tenter d'obtenir un rendement pour chaque dollar investi? Qu'en pensez-vous?

M. Ted Hewitt: Si on adopte le point de vue étroit selon lequel chaque dollar investi doit produire un dollar de PI brevetable ou de produit commercialisable, je ne crois pas que ce sera possible. La question est essentiellement la suivante: est-ce que, de façon générale, nos investissements dans la science fondamentale sont payants en ce qui a trait à la création d'activité économique dans une économie immense dont la valeur est de nombreuses fois plus élevée que les investissements? On ne parle ici que d'une infime partie du PIB total du Canada. De mon point de vue, en tant que président du CRSH, ce qui m'importe, c'est que nous soyons le genre de société qui habilite et forme ses citoyens afin que ceux-ci puissent ensuite participer à l'accroissement de la prospérité du pays et à l'élimination ou au traitement de certains des graves problèmes avec lesquels d'autres pays sont aux prises.

C'est une question plus vaste qui est très difficile à mesurer du point de vue du rendement des investissements. Parfois, je me dis que, si vous voulez connaître le rendement de ces investissements, arrêtez votre financement. Je ne le suggère pas, mais regardez les autres pays où ces investissements ne sont pas faits et demandez-vous si vous voudriez vivre là-bas.

M. Ben Lobb: J'ai demandé aux représentants des universités canadiennes qui ont participé à la dernière réunion s'il y a des lignes directrices générales que nous, les députés, pouvons utiliser lorsque des électeurs nous demandent: « Vous avez investi 3 ou 4 milliards de dollars par année dans la recherche, quelle partie de ce montant sert vraiment aux chercheurs et à leurs travaux, quelle partie est utilisée pour construire de beaux bureaux et maintenir une lourde administration et quelle partie se rend vraiment aux gens qui font le travail? » À quel genre de chiffres avons-nous affaire?

M. Bert van den Berg: Dans l'ensemble, environ 20 % du milliard de dollars ou des 3 milliards de dollars servent à financer les coûts indirects de la recherche universitaire. C'est une moyenne. Les petits établissements obtiennent une fraction plus élevée, mais, en moyenne, on parle d'environ 20 %.

M. Ben Lobb: Devrait-on se satisfaire de ce montant au Canada? De quelle façon le Canada se compare-t-il à l'Europe, aux États-Unis, au Japon et ainsi de suite?

M. Bert van den Berg: Comme vous l'avez entendu dans un témoignage précédent, d'autres pays affichent en fait un taux plus élevé.

Le gouvernement finance des activités de recherche de plus en plus stratégiques, c'est-à-dire qu'elles sont regroupées. Qui dit « regroupement », dit « organisation ». Il faut déployer plus d'efforts pour organiser une activité que de simplement partir individuellement dans toutes sortes de directions, et il y a donc un certain

avantage lié au fait que les coûts indirects sont plus élevés du point de vue des investissements stratégiques. C'est une question de philosophie, mais, assurément, le Canada ne dépense pas trop en coûts indirects. Nous dépensons un pourcentage très élevé des fonds dans le cadre d'activités de recherche en tant que telles.

• (0915)

M. Ted Hewitt: J'ai cru comprendre que vous vouliez aussi savoir où va l'argent, où vont les investissements. Est-ce exact?

M. Ben Lobb: Non, je voulais tout simplement m'assurer que, en tant que députés, nous pouvons être convaincus que l'argent va directement aux chercheurs et pas à des administrateurs.

M. Ted Hewitt: Selon nos estimations, c'est assez standard à l'échelle des conseils. La majeure partie des fonds — 70 % — vont aux personnes. Les chercheurs sont rémunérés par des universités, mais ils embauchent des étudiants et des assistants de recherche, et on parle donc d'importants investissements dans les collectivités.

À London, en Ontario, les quelque 100 millions de dollars fournis par les trois conseils et le FCI sont investis dans les gens et dans des emplois dans la collectivité, et nous constatons que ces investissements ont eu des répercussions positives sur les activités de recherche. En ce qui a trait aux coûts indirects, on parle maintenant d'équipement, mais aussi de personnes, parce qu'il faut assurer l'entretien, il faut payer pour les services publics et il faut penser à toutes les choses requises pour poursuivre les recherches. Si on laisse de côté l'équipement, au bout du compte, ce sont les personnes qui sont privilégiées.

M. Ben Lobb: Il y a peut-être de cela deux réunions, nous avons rencontré un témoin qui avait travaillé pour Nortel, et il a dit que, à l'époque, s'il avait une idée, elle allait appartenir à Nortel. C'est son nom qui allait figurer sur le brevet, mais le brevet allait appartenir à Nortel.

Il a dit que les universités utilisent essentiellement des fonds gouvernementaux. Le professeur ou le chercheur est rémunéré avec l'argent des contribuables. Et tout d'un coup, ce professeur ou ces chercheurs trouvent une idée et, par magie — qui sait comment — ils sont propriétaires en partie de la PI. Il semble y avoir un problème fondamental, ici.

Ce n'est pas moi qui le dis, c'est lui. Qu'en pensez-vous? Est-ce difficile de transférer les technologies, de les sortir du laboratoire et de les commercialiser?

M. Ted Hewitt: Comme je l'ai dit dans un commentaire précédent, pour commencer, il y a un important empressément à publier dans le milieu universitaire. La communication de l'information fait partie intégrante des exigences imposées à tout financement d'activités de recherche, peu importe où au pays et peu importe la discipline. Cette information est accessible à quiconque veut l'utiliser. Ces renseignements ne concernent peut-être pas le type d'information nécessaire aux fins de commercialisation, mais ça, c'est un autre enjeu.

Ce que je disais tantôt, c'est que la question de savoir à qui appartient la PI importe peu. Les universités peuvent être détentrices de la PI, comme c'est le cas à l'Université McMaster, ou c'est l'investisseur à qui elle peut revenir, comme c'est le cas à Waterloo ou Western. Ce qui est vraiment important, c'est ce que l'établissement fait pour faire sortir la PI de l'université et le processus utilisé.

M. Ben Lobb: Cependant, selon certains des témoignages que nous avons entendus, la propriété est une question qui importe, quand même; il est important de savoir qui contrôle la PI, parce qu'il faut composer avec beaucoup de personnes différentes pour transférer la PI générée par une université. Est-ce donc un problème? Le Comité a reçu deux entreprises, et elles ont toutes les deux dit la même chose.

M. Ted Hewitt: Eh bien, disons-le comme suit: si le chercheur est celui qui, au bout du compte, met au point la PI et qu'il a l'obligation de le dire à l'université, la situation est la même, que la PI appartienne au chercheur ou à l'université. Si on ne veut pas le déclarer, même si, théoriquement, la PI appartient à l'université, on ne va nulle part. Par conséquent, selon moi, la question de savoir à qui la PI appartient m'importe peu. L'important, c'est de créer un contexte où les gens veulent communiquer, où ils communiquent et où l'université fournit le mécanisme leur permettant d'aller de l'avant. Dans certaines universités, le système fonctionne mieux que dans d'autres. Je suis sûr que vous avez entendu — M. Dixon vous en a parlé — dire que, à Waterloo, le cadre est très libéral. Les responsables encouragent les gens à travailler en collaboration avec les entreprises. Ils n'imposent pas de restrictions à la capacité de travailler avec des entreprises aux fins de brevetage ou de protection des droits d'auteur, et les données peuvent être utilisées. Dans toutes les autres universités, ce n'est pas une priorité.

C'est permettre aux gens d'y arriver qui, selon moi, importe.

Le président: Merci.

Nous allons passer à M. Masse.

Vous avez sept minutes.

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

Merci, messieurs, d'être là aujourd'hui.

Monsieur Hewitt, je crois que vous avez mentionné qu'il y a 1 000 brevets...

M. Ted Hewitt: Il y en a probablement plus.

M. Brian Masse: Probablement plus. Deviennent-ils tous comme de nouveaux résidents de l'île aux jouets inadaptés, c'est-à-dire qu'ils se retrouvent sur une tablette et...

M. Ted Hewitt: C'est encore pire.

M. Brian Masse: Pouvez-vous nous l'expliquer?

M. Ted Hewitt: Revenons immédiatement à la question des publications. Je faisais la même chose: lorsque j'ai commencé à Western, en 2002, j'ai dit que nous devions accroître notre taux de publication. En réalité, on peut le faire. On peut faire le tour, parler à tout le monde et pousser les gens à publier et à tout mettre sur la table. Le problème, c'est qu'ils publieront tout et n'importe quoi s'ils croient que ça peut donner quelque chose.

Puis, les responsables du transfert des technologies doivent déterminer ce qu'il vaut la peine de protéger ou non. On a une tendance à vouloir protéger plutôt que de ne pas protéger ces choses. La plupart des universités ont des stocks et des stocks de brevets. Ils en ont probablement trop. Et c'est pire, parce qu'il faut payer pour maintenir ces brevets.

Lorsque je suis devenu vice-président de la recherche à l'Université Western, nous dépensions des centaines de milliers de dollars chaque année pour maintenir des brevets qui n'allaient nulle part. C'était un des éléments de nos coûts permanents. Communiquer les choses, c'est un enjeu, mais choisir les choses qui donneront des résultats en est une autre.

●(0920)

M. Bert van den Berg: Je tiens à ajouter que les brevets sont un peu comme des publications. Ce sont des signes de réussite. Voici quelque chose que j'ai compris. Les chercheurs qui travaillent en collaboration avec des entreprises comprennent mieux les occasions d'innovations et, par conséquent, harmonisent mieux leur recherche avec les occasions à saisir. Plus nous réussissons à encourager la collaboration, plus nous sommes susceptibles de nous retrouver avec des innovations pertinentes.

Je ne me préoccupe pas beaucoup de ce qui est arrivé dans le passé. L'important, c'est de déterminer de quelle façon notre financement peut avoir, à l'avenir, un impact plus grand en ce qui a trait à la production d'innovations.

M. Brian Masse: J'ai l'impression que nous avons ici un genre de problème culturel. J'ai entendu parler rapidement du fait que les brevets et les idées valent seulement ce que quelqu'un est prêt à payer pour eux. C'est un peu comme une vente-débarras: on sort différentes choses et on se rend compte que certaines de ces choses ont une valeur pour nous, mais on comprend très vite par la suite que la valeur que leur accordent d'autres personnes est très différente.

C'est un peu l'impression que j'ai. J'ai visité beaucoup d'universités et de collèges au fil des ans. Ce semble être des environnements où, d'une certaine façon, on attend toujours la prochaine idée grandiose. Cette attitude éloigne peut-être certains des... J'ai soulevé un certain nombre de fois le cas des innovations par inadvertance, des découvertes qui... c'est parfois ainsi qu'on découvre les meilleures choses que le monde ait connues.

De quelle façon peut-on provoquer ce genre de choses? Vous avez mentionné, monsieur Hewitt, le financement donnant un accès, et j'ai vu quelques libéraux s'étouffer de l'autre côté, mais je comprends ce que vous dites.

M. Ted Hewitt: Le contexte est très important.

M. Brian Masse: Je comprends ce que vous dites. Y a-t-il façon de provoquer...?

M. Frank Baylis: C'est là que nous avons commencé.

M. Brian Masse: Exactement, la question leur est peut-être destinée.

M. Frank Baylis: Ne m'en tenez pas rigueur.

M. Brian Masse: En fait, c'était très bien. C'était très pertinent. Je vais peut-être vous demander à tous les deux de formuler quelques commentaires.

Y a-t-il une façon pour nous de faciliter les choses ou d'élargir...? Y a-t-il quelque chose d'autre qu'on peut faire pour faciliter les choses, en quelque sorte? J'ai l'impression que l'aspect protecteur, ici, est très marqué.

M. Ted Hewitt: Bert en a très bien parlé, et le fait est qu'il ne faut pas tout concevoir dans l'optique du développement de produits et du transfert technologique. Le fait de travailler en collaboration permet d'obtenir d'excellents résultats, parfois, lorsqu'il n'y a aucune PI évidente au bout du compte. C'est quelque chose que j'ai constaté plus d'une fois. J'ai vu un projet de 25 000 \$ réalisé au sein d'une importante entreprise des sables bitumineux du Canada. Le projet a été réalisé par deux universités et a permis une économie de 2 % des coûts opérationnels, selon ce que le président de l'entreprise a dit. Il n'y avait pas de PI, c'était tout simplement un projet étudiant. Les enseignants ont participé, mais c'est là que ça s'est arrêté.

Pour ce qui est de votre question plus générale — et ça a été pour moi quelque chose de très révélateur —, j'ai passé du temps aux États-Unis dans un institut de l'Université du Texas où les responsables mettent l'accent précisément sur la PI, les enjeux liés à la PI et le transfert technologique. La leçon que j'ai tirée de cette expérience, c'est qu'il ne faut pas s'attendre à ce que les chercheurs deviennent de grands entrepreneurs. Ça n'arrivera pas. Il se peut qu'ils ne se rendent même pas compte du potentiel de ce sur quoi ils travaillent.

Ce dont on a besoin, dans le milieu universitaire, surtout, ce sont de personnes qui peuvent reconnaître le potentiel des choses sur lesquelles les gens travaillent, et c'est ce que font habituellement nos responsables du transfert technologique dans les universités. Il faut accroître ces activités, en combinaison avec le genre de recherche axée sur la collaboration dont nous venons de parler, pour faire bouger les choses.

On ne s'attend pas à ce que les entrepreneurs soient d'excellents inventeurs, alors pourquoi faudrait-il s'attendre à ce que les professeurs d'université deviennent tout d'un coup des entrepreneurs magiciens? Il faut trouver des façons de travailler ensemble pour obtenir cette valeur en utilisant l'expertise en tant que composante de l'ensemble.

M. Bert van den Berg: J'ajouterais une seule chose. Environ 20 % des projets de collaboration que nous finançons débouchent sur des instruments de PI tangibles; environ 80 % débouchent sur un transfert de connaissance; et 90 % de ces projets produisent des interactions que l'entreprise juge suffisamment précieuses pour les recommander à ses pairs.

M. Brian Masse: Merci.

J'aimerais aborder rapidement un certain sujet. J'ai récemment visité le Collège St. Clair, à Windsor. Il se passe beaucoup de choses, là-bas. Les intervenants se sont dits préoccupés de la capacité d'investissement en capital dans la machinerie et l'équipement.

J'aimerais vous laisser le temps d'en parler; ils se préoccupent de leur capacité de suivre le rythme de l'industrie, de s'assurer que ce qu'ils font est également pertinent et qu'ils pourront offrir des programmes de formation et garantir que leurs étudiants acquièrent les compétences transférables dont ils ont besoin lorsqu'ils obtiennent leur diplôme. Je crois que c'est important si l'on veut que les travailleurs restent au Canada, qu'il faut s'assurer de cette pertinence, mais les coûts...

• (0925)

M. Bert van den Berg: Le CRSNG finance un programme de soutien pour les équipements des collèges. Nous versons aux collèges environ la même somme que nous versons aux universités, pour leurs équipements. Le problème, c'est que le budget est petit et que l'accès est limité. S'il n'en tenait qu'à moi, j'aimerais augmenter ce budget et pouvoir offrir davantage d'équipement.

M. Brian Masse: Je n'entends que de bonnes choses; c'est seulement l'accessibilité qui pose problème. Je n'entends que des bonnes choses sur tous les autres aspects.

M. Ted Hewitt: Et c'est sans mentionner que la FCI, la Fondation canadienne pour l'innovation, a elle aussi un programme pour les infrastructures des collèges. Il faudrait qu'ils lui en parlent également, c'est certain.

M. Brian Masse: Merci, monsieur le président.

Merci, messieurs.

Le président: C'est bon. Merci beaucoup.

Nous donnons maintenant la parole à M. Longfield.

Vous avez sept minutes.

M. Lloyd Longfield (Guelph, Lib.): Merci, monsieur le président. Merci à nos témoins. Notre comité a d'excellentes conversations. J'aimerais que nous ayons plus de temps. C'est ce que je dis chaque fois que je me lève.

J'aimerais poser des questions à propos des centres d'accès à la technologie dont vous avez parlé, monsieur van den Berg. Au début des années 1980, j'avais une entreprise, et j'élaborais des solutions pour l'industrie. Les fins de semaine, j'essayais de donner forme à quelques idées. Je me souviens avoir vendu au gouvernement américain une idée s'appliquant à 300 systèmes. C'était une très bonne chose pour mon entreprise. J'avais mis ça au point la fin de semaine. J'ai vendu mon idée le lundi matin puis nous avons tenté d'en construire des quantités et de faire entrer plus d'argent dans notre entreprise, de façon à pouvoir poursuivre. Je me souviens que mon père m'a demandé pourquoi je n'avais pas fait breveter mon idée. Je lui ai répondu que je devais m'occuper de décrocher une autre commande. Il fallait que je fasse tourner l'entreprise. Il n'y avait pas de centre d'accès à la technologie qui aurait pu s'occuper du prototypage que je faisais les fins de semaine dans mon garage.

Dans les régions rurales du Canada, en particulier, et dans les petites entreprises, nous avons besoin de ce type de soutien sur le terrain. Pourriez-vous en dire un peu plus sur le sujet, aux fins du compte rendu?

M. Bert van den Berg: Bien sûr. Un centre d'accès à la technologie compte en moyenne de 3 à 10 employés. Ils sont aussi éloignés que, disons, Grande Prairie et Victoriaville, je crois. Leur modèle d'affaires consiste à offrir des services techniques, de petits projets de recherche appliquée et une formation spécialisée touchant l'expertise en matière d'équipement, car ces équipements sont différents de ceux des collèges. Pour cela, ils vont facturer leurs clients d'affaires.

Cela veut dire que les centres s'adaptent. Quand ils répondent au téléphone, ils disent: comment pouvons-nous vous aider? Ils veulent servir leurs clients. Le centre de Grande Prairie est spécialisé en apiculture, en santé des abeilles. Il existe toutes sortes de centres d'accès à la technologie, mais, essentiellement, puisqu'ils savent s'adapter et qu'ils veulent vraiment servir leurs clients, ils facilitent l'atténuation des risques de la technologie, dont vous avez parlé: la construction d'un prototype, les essais du prototype, la compréhension de l'environnement. Ils entretiennent des liens avec les agents locaux du PARD. Les agents du PARD sont même parfois présents. Ils entretiennent des relations avec les organismes de développement économique locaux, qui sont souvent leurs partenaires. Tout cela fait en sorte que les retombées du centre sont plus importantes.

L'exemple du Québec nous a vraiment impressionnés, lorsque nous nous sommes penchés sur la question, il y a cinq ou huit ans. Nos centres affichent aujourd'hui un ratio de 1 pour 1, 1 \$ pour 1 \$ d'investissement; les centres du Québec affichent un bien meilleur ratio. Ils se sont taillé une réputation, ils ont établi un réseau, ils sont très efficaces dans la collectivité locale, où ils ont un impact.

M. Lloyd Longfield: Il y a deux choses à dire à propos de mon histoire. La première chose, c'est que j'avais besoin d'une réponse rapidement. Je me souviens que la commande était d'environ 30 000 \$, ce qui était énorme, pour moi. Je n'ai pas eu de deuxième commande. C'est allé aux États-Unis. Les gens que j'ai rencontrés ont probablement compris comment j'avais fait ce que j'avais fait, et ils se sont contentés, probablement, de refaire la même chose; je n'en ai donc tiré aucun avantage durable.

En tant qu'homme d'affaires, je ne l'avais pas compris, à l'époque. J'étais dans la vingtaine. Comment pouvons-nous amener les petites entreprises à comprendre la valeur des nouveaux produits qu'elles créent? Comment pouvons-nous répondre rapidement à ces petites entreprises de façon qu'elles puissent tirer un bénéfice durable de leurs idées?

M. Bert van den Berg: L'éducation est clairement un élément important de l'équation, l'éducation informelle. Comme je le disais, ces centres ont des relations avec les acteurs locaux, et sont donc en mesure de les mettre en relation avec des entités qui protègent les droits de propriété intellectuelle.

Les collègues vont très souvent étudier la question et se demander s'il n'y aurait pas quelque chose à faire du côté de la PI. Ils étudient souvent cette question et, quand aucun instrument tangible de PI n'est créé, ils vont donner un avis à l'entreprise et lui demander d'y réfléchir. S'il y a des instruments de PI tangibles, ils lui diront de penser à les protéger, et ils vont lui parler de quelqu'un qui pourrait l'aider à protéger les droits de propriété intellectuelle.

• (0930)

M. Lloyd Longfield: J'aimerais moi aussi parler des collègues.

Monsieur Hewitt, je suis diplômé du Red River College, et je crois que j'ai un préjugé favorable à l'égard des collègues, pour commencer. Vous avez vu que les collègues et les universités travaillaient ensemble pour régler quelques problèmes en intervenant rapidement. Vous avez vu que cela pouvait se faire au moyen d'un consortium. Je me disais qu'à Terre-Neuve ou dans les régions rurales de la Saskatchewan, l'accès n'était peut-être pas le même; les entreprises fabriquent d'extraordinaires machines agricoles, mais elles le font seules. Elles ne vont pas à l'extérieur chercher de l'aide là où elles pourraient en trouver.

M. Ted Hewitt: Je crois que c'est tout à fait sensé et que c'est une idée extraordinaire. Je suis allé il n'y a pas si longtemps au Red River College, et je sais très bien qu'on y trouve la capacité nécessaire pour travailler dans de nombreux domaines.

Je me suis intéressé à un programme d'éducation de la petite enfance, qui est aujourd'hui exporté partout dans le monde. Il paraît que la méthodologie utilisée au centre-ville de Winnipeg est également utilisée en Afrique et en Amérique latine.

Je crois que ce qui est le plus sensé, c'est le groupe de transfert de la technologie. Le consortium que nous avons établi dans le Sud-Ouest de l'Ontario avait en effet pour partenaires le Fanshawe College et un autre collègue. Chaque fois que l'on agit ainsi, on obtient des bénéfices.

Leurs arguments, je crois, étaient qu'ils avaient, contrairement aux universités, l'équipement et la capacité de faire rapidement les essais, et que cela complétait très bien le processus plus général mis en oeuvre dans les universités. Quand on peut agir ainsi, on devrait absolument le faire.

M. Bert van den Berg: J'aimerais seulement souligner que, comme vous le savez, il faut à une PME typique quelques jours ou quelques semaines pour prendre une décision touchant un projet et qu'elle a besoin des résultats en quelques semaines. Dans l'intervalle, elle n'est pas particulièrement attirée par l'idée d'établir une collaboration à plus long terme, et c'est à ce chapitre que les centres peuvent réellement aider.

Cela dit, quand une entreprise veut obtenir des droits de propriété intellectuelle et qu'elle s'intéresse à un processus d'élaboration à plus long terme, quand elle peut emboîter les pièces les unes aux autres pour soutenir ce processus, nous demandons aux collègues et aux

universités d'offrir ensemble ce type de collaboration. C'est plus complexe, et de nombreux projets de commercialisation peuvent s'en passer, mais c'est une possibilité.

M. Lloyd Longfield: Pour en revenir à l'île des jouets brisés, je ne sais plus...

M. Brian Masse: Les jouets inadaptés.

M. Lloyd Longfield: L'île aux jouets inadaptés, c'est ça. Il faut de plus nombreux intervenants. Est-ce que le gouvernement a un rôle à jouer pour trouver davantage d'intervenants? Sinon, existe-t-il certains mécanismes de prestation que nous pourrions mettre à contribution? Je pense au PARI ou au CRSNG.

M. Bert van den Berg: Je crois que le PARI, avec ses 250 centres d'accès à la technologie, est un excellent collaborateur pour les entreprises. Il fournit des conseils à 9 000 entreprises. Le CRSNG travaille en partenariat avec 3 600 entreprises. À mon avis, le CRSNG aide les petites entreprises à atténuer les risques technologiques, et le PARI... je ne devrais pas parler en son nom, mais je pense qu'il travaille de plus en plus avec les entreprises pour les aider à croître. Cependant, si une entreprise possède déjà la technologie, il l'aidera à atténuer le risque. Il fournit surtout des conseils, qui aident l'entreprise à comprendre de quoi elle a besoin pour aller de l'avant, et il cherche des entreprises qui visent l'exportation et la croissance.

M. Lloyd Longfield: Une partie de l'étude va peut-être encourager ce mouvement et cette expansion.

M. Ted Hewitt: Je crois qu'en partie, elle vise à créer un sentiment de collaboration dans ce milieu, étant donné que les options, à l'échelon municipal, provincial ou fédéral, dépassent l'entendement.

La seule autre chose que j'aimerais dire, c'est que, dans l'entrepôt des jouets inadaptés, il y en a de très chouettes. J'ai vu des scanners 3D manuels, des caméras à 360 degrés. Pouvez-vous en acheter? Je sais que la technologie existe, alors pourquoi est-ce que ce n'est pas sur le marché?

C'est peut-être en partie à cause des entreprises. Celles-ci, comme vous l'avez mentionné, je crois, croient souvent fermement qu'il ne vaut pas la peine de travailler avec les universités ou les collègues parce que ça prend du temps, que c'est ardu, qu'elles n'en tireront rien ou que cela prendra des années. En fait, selon mon expérience, les entreprises qui ont collaboré avec les universités n'ont pas vécu cette expérience. Elles n'aiment pas le dire publiquement, parce que si elles font savoir qu'elles ont d'excellentes relations de travail avec l'université X ou le collègue Y, leurs concurrents sauront que c'est ce qu'ils devraient faire eux aussi, et c'est pourquoi les gens ne parlent pas souvent de leurs bonnes expériences. Ils parlent plus volontiers de ce qui ne fonctionne pas. Nous devons passer par-dessus ça.

Le président: Merci.

Nous allons maintenant donner la parole à M. Nuttall.

Vous avez cinq minutes.

M. Alexander Nuttall (Barrie—Springwater—Oro-Medonte, PCC): Merci, monsieur le président.

Je remercie les témoins d'aujourd'hui, et en particulier M. Hewitt, qui a également fourni des commentaires écrits.

Dans vos commentaires, j'ai remarqué que vous dites qu'il est essentiel que le processus soit changé, que le secteur privé y soit convié plus tôt, de façon à pouvoir définir la recherche de façon qu'elle réponde à ses questions. Je crois que ma première question — vous venez tout juste d'aborder ce sujet — viserait à savoir si le problème, c'est que le secteur privé n'est pas prêt à participer ou si c'est qu'il n'existe aucune entité réellement en mesure de faire collaborer les universités et le secteur privé.

● (0935)

M. Ted Hewitt: Je dirais qu'il existe plusieurs entités. Nous avons parlé du PARI, des centres d'accès à la technologie, bien sûr, et ainsi de suite.

Tout cela dépendra en bonne partie de la capacité de l'entreprise de reconnaître les occasions qui s'offrent, en tout premier lieu. C'est en partie une activité éducative et en partie une vente que les universités et les collèges doivent faire. C'est ce que je faisais, avant; j'effectuais des tournées; tout simplement.

La difficulté a plutôt trait aux structures. L'accès rapide ou les activités de recherche en collaboration sont quand même déjà une réalité, au Canada, et leur valeur atteint quelques milliards de dollars. Ce que les gens font actuellement à l'Institut neurologique de Montréal et, en particulier, au sein du Consortium de génomique structurale, à Toronto, est différent. On amène les entreprises à participer au processus de recherche — c'est particulièrement vrai pour le Consortium de génomique structurale — dès le tout début, et les entreprises vont payer pour avoir accès, de façon à être présentes lorsque des découvertes seront faites et à pouvoir collaborer avec les chercheurs et les inventeurs aux activités de mise en marché.

À cette première étape, la recherche n'est jamais perdue, car elle est entièrement publique. Tout le monde peut y avoir accès, ce qui n'est pas le cas des recherches entamées dans le laboratoire ou dans les installations d'une entreprise, qui sont alors protégées à tous égards. Les entreprises ont la possibilité d'éviter bien des dépenses, elles n'ont pas à investir dans plusieurs projets qui démarrent. Elles peuvent choisir une technologie lorsque celle-ci est presque utilisable, puis la protéger: elles s'en serviront, et tout le monde sera content. Mais c'est l'exception, actuellement. Si j'étais vice-président de la recherche, ici et maintenant, mon objectif serait de multiplier ce type de projets.

Vous êtes actuellement au pied d'un mur culturel qui fait en sorte que cela serait plutôt difficile; c'est en partie en raison de la façon dont les chercheurs abordent la question, en partie vu la manière dont les entreprises envisagent l'exercice et en partie à cause de la façon dont les bureaux de transfert de la technologie gèrent le processus. Mais je suis quand même convaincu, après avoir étudié la question, que ce modèle est tout à fait sensé.

M. Alexander Nuttall: Savez-vous que, dans le dernier budget, on annonçait la création d'un fonds de 950 millions de dollars pour les supergrappes, entre autres?

M. Ted Hewitt: Oui.

M. Alexander Nuttall: Pensez-vous qu'il pourrait nous aider à résoudre certains de ces problèmes? Il est évident que, dans les grappes, nous allons retrouver le milieu universitaire, le secteur privé, les instituts de recherche, etc.

M. Ted Hewitt: Nous sommes responsables des organismes qui financent d'abord et avant tout la recherche fondamentale et les premières étapes de la recherche. Nous n'avons pas travaillé directement avec les organismes qui exécutent ce programme. À première vue, étant donné mon point de vue et mon expérience dans

le milieu universitaire, je dirais que ce fonds sera un formidable catalyseur qui permettra aux universités et aux collèges de communiquer de l'information aux entreprises, participantes directes, et il facilitera de façon très directe ce type de collaboration. Je ne peux pas vous dire quels résultats nous obtiendrons, au bout du compte, mais il permet de réunir dans une même pièce des gens qui ont un même objectif, il est impossible qu'il n'en découle aucune idée, à mon avis.

M. Alexander Nuttall: Ma circonscription est très intéressante, car elle est assez urbanisée, à Barrie, mais qu'il s'y trouve aussi des régions très rurales. L'un des problèmes auxquels cette circonscription fait face, c'est qu'il n'y existe tout simplement rien qui ressemble à un centre d'accélération. En outre, dans les régions rurales où les entreprises ont de l'espace pour grandir... Je pense tout de suite à Napoleon Wolf Steel. C'est simple: un homme a mené des recherches dans son garage et a créé une entreprise qui compte aujourd'hui 1 800 employés. Mais ses installations se trouvent dans une région où il n'y a pas de large bande ni rien de tel.

Il se peut qu'il y ait des bureaux dans ces régions rurales, mais savez-vous quels autres obstacles il faudrait éliminer pour aider les régions rurales où quelqu'un a peut-être découvert une nouvelle technologie, mais ne dispose pas du même accès que dans les régions plus urbanisées, comme London, Waterloo ou Toronto?

Le président: Répondez très rapidement.

M. Ted Hewitt: Je vais laisser Bert répondre; je puis cependant vous dire que notre organisme a financé des recherches portant justement sur l'accès, les services et l'infrastructure dans les régions rurales. Si vous le voulez, je vais repartir avec votre question et chercher des documents à vous communiquer.

● (0940)

M. Alexander Nuttall: Ce serait magnifique. Merci beaucoup.

M. Bert van den Berg: Les chercheurs et les entreprises travaillent souvent avec des gens proches d'eux; c'est toujours utile d'avoir quelqu'un près de soi. Le Collège Georgian de Barrie offre certainement certaines capacités de recherche. La vision en ce qui concerne les supergrappes est entre autres de créer un réseau de capacités pour les supergrappes. Le CRSNG crée déjà un réseau entre les chercheurs du pays et les entreprises du pays. Cela dit, je reconnais les défis que vous avez soulevés. Ce serait bien qu'il y ait un centre d'accès à la technologie à Barrie, et il serait probablement très important, s'il fonctionnait bien.

Le président: Merci.

La dernière question de la série sera posée par M. Jowhari.

Vous avez les cinq dernières minutes.

M. Majid Jowhari (Richmond Hill, Lib.): Merci, monsieur le président.

Merci à tous nos témoins.

J'aimerais revenir sur ce que j'appelle le modèle de collaboration, que vous avez appelé la recherche en collaboration. Vous avez parlé plus précisément d'une recherche ouverte, de la première étape des recherches et de la façon d'amener le public et les entreprises à participer à ce processus. Nous savons que la plupart des recherches se font dans les universités. Étant donné que ce sont principalement des professeurs qui mènent ces recherches et, disons, des étudiants au postdoctorat, sachant qu'il faut protéger la recherche contre l'intrusion du public, pour qu'il s'agisse dans les faits de recherche pure ou fondamentale, comment conjuguez-vous cela? Nous avons entendu dire qu'il y avait des pratiques exemplaires à suivre. Vous nous avez donné deux exemples. Vous avez expliqué que cela donnait de bons résultats, que c'était fait en collaboration, que cela avait accéléré le processus et créé des emplois. Nous avons ensuite parlé du fait que nous avons besoin de la recherche fondamentale, de la recherche pure, qui exige beaucoup plus de temps. Naturellement, nous voulons pouvoir réfléchir à la manière dont nous allons commercialiser tout cela ou assurer le transfert de technologie de manière efficiente et efficace tout autant que rapide. À votre avis, comment concilier ces deux aspects?

La question s'adresse à Bert comme à Ted.

M. Bert van den Berg: Ted a parlé de l'accès ouvert. Pour créer de la technologie, la clé, c'est de s'assurer que les gens sachent que 20 000 entreprises font des recherches chaque année. Nous avons dit que nous offrons un soutien à quelque 10 000 enseignants. Le Conseil de recherches en sciences humaines en soutient encore davantage. Le problème, c'est donc qu'il faut mettre un grand nombre en lien avec un grand nombre. Il me faut trouver la bonne personne avec qui travailler pour que les publications soient de bonne qualité et que l'accès ouvert soit bon, et je peux trouver cette personne en la cherchant sur Internet. Si vous trouvez la bonne personne et qu'elle se trouve à vivre dans le même pays que vous, vos chances de travailler en partenariat avec elle sont meilleures. Il se peut qu'un citoyen de la Chine trouve la publication en question, mais que cela ne le convainque pas de miser sur une occasion commerciale. Plus nous arriverons à faciliter les interactions, les réunions, plus nous aiderons les gens à entrer en relation dès les débuts d'un projet. En travaillant avec une autre personne, vous allez plus facilement arriver à résoudre un problème pertinent et à produire quelque chose.

M. Majid Jowhari: Comment pouvons-nous convaincre les universitaires qui font de la recherche fondamentale que cette proposition peut fonctionner et qu'elle n'aura pas d'incidence à long terme sur leurs recherches?

M. Bert van den Berg: Le CRSNG a établi une stratégie qui vise ce continuum et, comme il s'agit du monde des affaires, tout est fondé sur le bouche à oreille. « Oh! Vous êtes arrivé à publier ça? Vous travaillez avec cette entreprise et les étudiants ont obtenu un poste? Moi aussi, je le veux! » Quand les pairs s'en mêlent, ça fonctionne bien. Nos meilleurs chercheurs se trouvent à collaborer avec des entreprises. Il ne faut pas dire le contraire.

M. Majid Jowhari: Allez-y.

M. Ted Hewitt: Je dirais tout simplement, moi aussi, que cela suppose un important changement de culture, étant donné que le modèle actuel est en grande partie un modèle traditionnel. J'ajouterais qu'il se fait beaucoup de recherche et développement et de transfert de connaissances, qui n'ont pas trait à la technologie. C'est tout aussi important, et cela fait partie de notre travail. Je crois qu'il est important de le reconnaître également.

En ce qui concerne l'Institut neurologique de Montréal, les responsables ont décidé de leur plein gré — et je ne sais pas combien

de dizaines de chercheurs y travaillent — de passer au modèle de l'innovation ouverte. Cela veut dire qu'ils vont tous les jours publier et afficher leurs résultats sur Internet et que tout le monde pourra les consulter, les entreprises aussi. Le Consortium de génomique structurelle de Toronto a procédé de la même manière. C'était un changement radical. Il a décidé de son plein gré de le faire. Je ne sais pas ce qui ressortira de cette expérience. Pour prendre cette décision, il faut un changement de culture et il faut que les gens s'entendent sur le fait que c'est la direction à prendre.

M. Majid Jowhari: Merci.

Il me reste 45 secondes, et j'aimerais poser une dernière question touchant la recherche fondamentale.

Nous sommes tous d'accord sur le fait que la recherche fondamentale est importante. Mais nous en mesurons les résultats en fonction de la valeur qu'elle peut apporter après le transfert de technologie. Ma question est la suivante: devrions-nous utiliser des paramètres de mesure différents quand il s'agit de la recherche fondamentale? Je crois fermement que la recherche fondamentale est très importante, mais si nous continuons à mesurer sa valeur en fonction du transfert de technologie et du ratio entre les dollars investis et les dollars récupérés par la commercialisation, sommes-nous bien en train d'en mesurer les effets? La recherche fondamentale est-elle vraiment l'avenue à prendre?

• (0945)

M. Bert van den Berg: Je pense que nous mesurons pour commencer la valeur des étudiants qui vont travailler pour une entreprise; ensuite, nous mesurons la valeur des collaborations et, bien plus tard, troisièmement, la valeur des licences et des brevets.

M. Ted Hewitt: Je serais d'accord, de manière générale. Comme je l'ai dit plus tôt, il est vraiment important d'envisager la situation dans son ensemble, parce que l'on ne peut pas toujours prévoir les répercussions et les résultats. Nous devons tout simplement poursuivre sur notre lancée, investir dans les meilleurs cerveaux et voir ce qui se passera. C'est peut-être un acte de foi, mais ça donnera des résultats. Les Allemands ont très bien montré à quel point c'est vrai.

Le président: Sur ce, j'aimerais remercier nos témoins de s'être présentés et d'avoir partagé entre eux et avec nous leur temps de parole.

Nous allons suspendre la séance pour une petite minute, pendant que les nouveaux témoins s'installent. Nous attendons l'appel pour aller voter, alors ne tardons pas à revenir.

Merci.

• (0945)

_____ (Pause) _____

• (0945)

Le président: Désolé de vous bousculer.

J'aimerais dire aux témoins que nous attendons un appel pour aller voter; nous tenons à entendre vos témoignages.

Nous donnons d'abord la parole à Jacqueline Walsh, professeure adjointe, Entrepreneurat et stratégie, Université Memorial, qui nous parle d'aussi loin que Terre-Neuve-et-Labrador.

Vous avez la parole pendant sept minutes. Allez-y, s'il vous plaît.

Mme Jacqueline Walsh (professeure adjointe, Memorial University, à titre personnel): Je vous remercie de l'invitation et de l'occasion de témoigner devant le Comité. J'ai écouté les témoignages jusqu'ici, et je vais m'y reporter tout au long de mon exposé.

Ma position relativement à la propriété intellectuelle et au transfert des technologies s'appuie sur certains des domaines auxquels j'ai touché pendant mon parcours professionnel. J'ai exercé le droit de la propriété intellectuelle pendant 17 ans pour de petites entreprises de haute technologie et j'ai un doctorat en droit de la propriété intellectuelle. J'ai aussi passé un grand nombre d'heures à essayer de percer dans le domaine de la propriété intellectuelle émanant des universités.

Dans le cadre de mon travail actuel, j'étudie les stratégies d'entrepreneuriat, l'innovation régionale et le rôle des établissements d'enseignement postsecondaires dans le développement économique. J'espère pouvoir vous offrir un nouveau point de vue sur cette question.

La réponse à la question que vous posez est très loin d'être simple; je doute qu'il existe une solution miracle. Cependant, je crois fermement qu'il existe un obstacle fondamental à l'avancement de la technologie et au transfert des connaissances. Selon moi, l'obstacle émane non pas des chercheurs ou des BTT, mais bien des universités elles-mêmes, de leur administration et de leurs responsables. Laissez-moi m'expliquer.

Nous savons que le fonctionnement des universités est complexe et lourd. Avec un grand nombre d'intervenants qui ont des demandes opposées, les universités sont soumises à une énorme pression, et c'est d'autant plus vrai aujourd'hui avec la réduction des fonds d'administration, les contraintes budgétaires, le besoin de mousser les inscriptions dans un contexte international ainsi que la nécessité de plus en plus grande de montrer aux contribuables leur valeur. Tout cela fait que les dirigeants universitaires avancent en territoire relativement inconnu.

Les universités ont traditionnellement deux missions: l'enseignement et la recherche. Dans un grand nombre de pays étrangers, les universités se sont trouvées une troisième mission, comme les universités l'appellent, à savoir le développement économique. Je crois que le Canada n'a pas progressé autant à cet égard que d'autres pays. De fait, j'irais même jusqu'à dire que nous essayons encore, dans bon nombre de domaines, d'atteindre notre plein potentiel pour la deuxième mission, la recherche. Un grand nombre d'universités étrangères ont intégré un concept que nous appelons de nos jours l'entrepreneuriat universitaire. Dans la littérature, ce concept a beaucoup de définitions, alors je vais me contenter de vous en présenter les principaux éléments. D'abord, les universités doivent mettre l'accent, dans leurs activités principales, sur le transfert des connaissances issues de la recherche, y compris le transfert et l'échange des technologies, sur l'établissement de partenariats à l'échelle régionale, sur la pédagogie entrepreneuriale et le soutien des infrastructures relatives à l'entrepreneuriat — par exemple les incubateurs et les laboratoires ouverts — ainsi que sur la gouvernance, les stratégies et le leadership relatifs à la conception des organisations qui permettront — et c'est très important — de réaliser tout le reste.

Une partie des problèmes du Canada à ce chapitre est causée par une absence de gouvernance, de stratégie et de concepts. Par exemple, pour être efficace, le transfert des technologies a besoin d'importantes ressources, de capacités, d'expertise, de patience, de leadership, de partenariats très actifs et de persévérance. Il ne faut pas non plus avoir peur de prendre des risques. Il est impossible d'atteindre les objectifs sans orientation, leadership ni facteurs de motivation. À présent qu'on s'intéresse au BTT, dites-moi, qui est à la tête du BTT? Ce sont les administrateurs universitaires. Ce sont des administrateurs des universités qui décident de la politique

universitaire, de la politique en matière de ressources humaines ainsi que des objectifs et des orientations pour leur BTT.

Dans la même veine, nous nous intéressons aux incitatifs pour le corps enseignant. Puisque les membres du corps enseignant sont des employés de l'université, il n'y a que l'université qui peut négocier une convention collective avec eux. Plus tôt, on a discuté d'incitatifs monétaires pour le corps enseignant. Cela a souvent été tenté ailleurs. En général, le corps enseignant n'est pas motivé par l'argent. Ces personnes sont relativement bien payées, et elles sont davantage motivées par leurs buts personnels, et c'est pourquoi nous devons trouver des façons de les motiver. Il revient à l'université de trouver comment motiver ses employés. Je doute que le gouvernement fédéral en soit capable, sans prendre des mesures très brusques pour y arriver.

● (0950)

Lorsqu'il est question de l'industrie et de la façon dont nous pouvons la motiver à travailler avec les universités, il faut savoir ce qui motive l'industrie, c'est d'avoir un accès approprié en temps opportun à une PI de valeur, et ce, à un coût de transaction minimal. Voilà son incitatif. Elle n'a pas besoin de bien plus, mais ce n'est pas quelque chose de facile à obtenir. Encore une fois, c'est aux administrateurs universitaires d'élaborer un processus interne qui permettra des transferts de technologie pratiques et efficaces.

Voilà pour les incitatifs qui visent le corps professoral et les BTT, mais qui va se charger de motiver les universités canadiennes? Comment pouvons-nous faire en sorte que toutes les universités canadiennes s'intéressent davantage à l'entrepreneuriat? J'ai quelques recommandations à ce sujet, tirées d'études que j'ai menées au Royaume-Uni, en Suède et dans d'autres régions de l'Europe où il y a une forte tendance à vouloir transformer ces établissements en ce qu'on appelle des universités entrepreneuriales.

Donc, voici mes recommandations: le gouvernement fédéral pourrait conclure des accords avec les gouvernements provinciaux afin de financer les universités qui sont prêtes à devenir des universités entrepreneuriales. Le gouvernement fédéral pourrait accorder des fonds de recherche aux universités qui respectent des critères très déterminés relatifs à l'entrepreneuriat universitaire. Il pourrait également offrir des programmes de formation ou de certification pour les dirigeants universitaires qui souhaitent intégrer le concept d'entrepreneuriat aux activités universitaires afin d'agir en tant qu'agent de changement au sein de leur établissement et de leur région. Et cela se fait actuellement à l'échelle du Royaume-Uni.

Ensuite, j'aimerais vous fournir des conseils en ce qui concerne le Canada atlantique. La discussion à propos des collèges et des régions rurales du Canada était excellente, et c'est pourquoi je veux vous offrir mes conseils à ce sujet. Le Canada atlantique comprend 20 établissements universitaires et collégiaux. Il s'agit d'établissements qui font un excellent travail dans ces régions et dans le monde entier. Ils sont un élément crucial de la réussite du Canada atlantique et des petites entreprises. Tous ces établissements ne deviendront probablement pas des chefs de file pour le transfert des technologies, mais ils pourront certainement tous devenir des établissements entrepreneuriaux, advenant qu'on leur offre les bons facteurs incitatifs et qu'on les motive adéquatement.

Le Canada atlantique a la chance d'avoir Springboard Atlantic. Il s'agit d'une initiative financée par le gouvernement fédéral par l'intermédiaire de l'APECA. Springboard Atlantic agit comme un réseau central de liaison pour la commercialisation et l'industrie. Il compte 19 établissements membres, et le financement accordé lui permettra de soutenir 30 postes spécialisés dans les établissements membres. Je crois que Springboard va envoyer un mémoire au Comité, et je crois que cela sera très utile pour comprendre ce qui se passe au Canada atlantique.

Springboard, comme je l'ai dit, finance 30 postes. Je crois que Springboard subventionne ces postes à hauteur de 65 %. Les 35 % restants sont financés par les établissements. Il s'agit surtout de postes contractuels — très peu sont permanents —, et il est donc logique de supposer que ces postes vont disparaître si le financement cesse. Il semble que les établissements universitaires et collégiaux soient réticents à ce que ces postes soient permanents. Springboard joue un rôle clé, et nous sommes très heureux que cette initiative ait été lancée au Canada atlantique.

Nos établissements doivent composer avec une diminution des inscriptions, une population vieillissante et une diminution des revenus et des fonds d'administration. Pourtant, jamais auparavant ils n'ont été si importants pour notre économie et le développement de la société. Mis à part l'Université Dalhousie, aucun de nos établissements ne fait partie du U15. Alors, ils doivent se battre entre eux pour obtenir une très petite part des fonds de recherche à leur disposition. Si j'ai soulevé ce point, c'est parce qu'on a proposé, au cours de discussions précédentes, que certaines mesures pourraient être utilisées pour que les fonds de recherche soient accordés directement en fonction du transfert des technologies. Les établissements du Canada atlantique ne pourraient qu'en sortir perdants, parce que ceux-ci ne sont pas nécessairement en mesure d'atteindre le niveau souhaité pour le transfert des technologies. Pour que tous les établissements universitaires puissent répondre aux besoins du Canada, je crois qu'il faudrait que les mesures soient plus vastes et qu'elles visent davantage les conditions préalables à l'entrepreneuriat universitaire.

Pour terminer, j'aimerais vous parler du potentiel unique qu'offrent les collèges communautaires du Canada atlantique: ceux-ci pourraient jouer un rôle très important dans le développement économique. À Terre-Neuve, au Labrador, en Nouvelle-Écosse et au Nouveau-Brunswick, ces collèges communautaires financés par les deniers publics ont adopté une approche à campus multiples. Par exemple, à Terre-Neuve, nous avons 17 campus dans l'ensemble de la province. Ainsi, il est possible de se rapprocher des régions rurales profondes de Terre-Neuve-et-Labrador.

● (0955)

Un aspect que je trouve particulièrement intéressant en ce qui concerne les collèges, c'est le fait qu'ils ont déjà cet objectif de développement économique. Contrairement aux universités, on peut leur confier un mandat. Les collèges ne possèdent pas la même indépendance que les universités. Le gouvernement a une marge de manoeuvre plus grande lorsque vient le temps de négocier la convention collective. Les collèges ont des mécanismes en place pour le perfectionnement professionnel qui peuvent être justement utilisés pour favoriser le développement régional. C'est un moyen plus subtil que les universités pour intervenir auprès de petites entreprises.

De cela...

Le président: J'ai bien peur d'avoir à vous demander de conclure, s'il vous plaît.

Mme Jacqueline Walsh: D'accord. Pour conclure, une autre chose que je voulais vous dire est que l'éducation est très importante en ce qui concerne la PI. Je crois que l'OPIC devrait déployer beaucoup plus d'efforts à ce chapitre. Pourtant, son financement pour le Canada atlantique est réduit. Nous avons besoin d'un plus grand nombre de personnes qui vont sur le terrain à la recherche de la PI.

Merci.

Le président: Merci beaucoup. Vous m'excuserez, mais nous n'avons pas beaucoup de temps.

La parole va maintenant à M. Plunkett, de Communitech.

Vous avez sept minutes. Allez-y.

M. Chris Plunkett (vice-président, Relations extérieures, Communitech): Je remercie le Comité de me donner cette occasion.

Pour ceux qui l'ignorent, Communitech est un centre d'innovation public-privé établi dans la région de Waterloo et qui compte plus de 1 000 membres. Nous travaillons avec des entreprises de technologie de toutes les tailles; certaines sont de toutes jeunes entreprises en démarrage, d'autres, des multinationales oeuvrant à l'échelle du globe et nous leur fournissons du soutien afin de les aider à se développer.

L'année dernière, nous avons travaillé de façon directe avec 717 entreprises en démarrage, 124 entreprises de taille moyenne en développement ainsi que 66 entreprises internationales. Notre travail avec elles comprend des camps de formation et des programmes de formation essentielle en entrepreneuriat pour les fondateurs d'entreprises en démarrage, du soutien pour aider les entreprises échelonnables à accéder à du financement et aux talents dont elles ont besoin, des solutions pour les problèmes d'innovation organisationnels qui pèsent sur les multinationales comme General Motors, Thomson Reuters et la Banque TD, et tout le reste.

Pour toutes ces raisons, mon exposé sera surtout axé sur un point de vue pratique, selon ce qui se fait dans la région de Waterloo, et d'après les réussites que nous avons vues en ce qui concerne le transfert des connaissances entre les universités et les entreprises, ainsi que sur ce dont les entreprises ont besoin pour échelonner leurs activités commerciales.

D'expérience, le programme de transfert des technologies ou des connaissances qui réussit le mieux est un programme coopératif, en particulier celui exécuté à l'Université de Waterloo. Plus de 19 000 étudiants participent à des programmes coopératifs à temps plein, ce qui leur permet d'obtenir deux années d'expérience de travail avant de terminer leurs études.

On s'est rendu compte que les étudiants qui participent à l'entrepreneuriat avant de continuer leurs études contribuent à abattre les cloisons qui existent souvent entre ces mondes. Les professeurs sont obligés de mieux comprendre les problèmes auxquels les entreprises doivent faire face, et les étudiants amènent à leurs stages les études et des connaissances les plus récentes. Cela aide à créer des collaborations entre les entreprises existantes, d'une part, et d'autre part, cela encourage les étudiants à monter de nouvelles entreprises qui arrivent à résoudre les problèmes qu'ils ont rencontrés pendant leurs stages. L'une des principales raisons pour lesquelles les entreprises de Waterloo doivent surtout affronter des problèmes concernant le commerce interentreprises — des problèmes ennuyeux, mais qui rapportent beaucoup — tient au fait que ces problèmes ne leur sont pas étrangers et qu'elles ont tendance à les faire ressortir chez les entreprises avec qui elles travaillent.

Un autre ingrédient clé, ce sont les incitatifs pour les professeurs et les étudiants qui les motivent à commercialiser les fruits de leurs recherches. C'est le problème le plus difficile à résoudre, et je sais que beaucoup de personnes en ont déjà parlé dans leur témoignage devant le Comité, mais l'accent mis sur l'entrepreneuriat rapporte en général des dividendes importants. Il y a une expression selon laquelle la culture ne fait qu'une bouchée de la stratégie; lorsque vous avez une culture d'entrepreneurship et une culture où on encourage les professeurs ainsi que les étudiants à lancer leurs propres entreprises ou à travailler directement avec les entreprises, les avantages sont énormes.

Dans la région de Waterloo, on peut voir les résultats de l'éducation entrepreneuriale dispensée par l'Université de Waterloo. En particulier, le programme Velocity, qui s'adresse autant aux étudiants qu'aux professeurs, s'assortit d'importants avantages. Au cours des cinq dernières années, il y a au moins 400 nouvelles entreprises en démarrage par année dans la région de Waterloo, et la très grande majorité provient de l'Université de Waterloo.

Bien entendu, le fait de lancer une entreprise ne veut pas assurément dire que vous allez réussir à commercialiser votre technologie brevetée ou même à faire de l'argent. Un grand nombre de personnes ont de la difficulté à élaborer une stratégie appropriée pour leur PI. Il est difficile d'obtenir des conseils de haute qualité à propos de la PI parce qu'il y a peu d'experts ici au Canada, et obtenir ce genre de service est généralement trop coûteux pour les entreprises en démarrage. Cependant, si une entreprise en démarrage n'élabore pas assez tôt une stratégie de PI, il lui arrive souvent de prendre des décisions qui s'avèrent coûteuses au bout du compte, soit parce qu'elle a révélé trop d'information à ses concurrents soit parce qu'elle a présenté sa demande de brevet trop tard, ce qui l'expose à des actions en justice en aval.

Pour régler ce problème, Communitech offre un certain nombre de services axés sur la PI aux jeunes entreprises en démarrage. Cela comprend un survol rapide dans le cadre de nos programmes d'introduction, puis une séance approfondie avec l'OPIC et des cabinets d'avocats locaux. Fait plus important encore, nous offrons une clinique juridique bénévole tous les jeudis pour les entreprises dont le rendement est inférieur à un million de dollars.

Dans cet effort, nous sommes extrêmement reconnaissants à Jim Hinton de ses services. Je crois qu'il est déjà venu témoigner devant le Comité. C'est la force principale derrière notre clinique bénévole, et il fournit des conseils d'expert en matière de PI auxquels très peu d'entreprises en démarrage ont accès. À bien des égards, la seule chose qui soit pire qu'un manque de renseignements à propos de la PI, ce sont de mauvais conseils quant à la PI que les entreprises reçoivent à leurs débuts. Afin de pouvoir fournir une éducation de base à ce sujet à tout le pays, il faut — et c'est capital — trouver des façons d'uniformiser et d'approfondir ces services afin que les entreprises ne soient pas obligées de s'en remettre à la bonté de personnes comme Jim. Il faudrait aussi échelonner ces services afin qu'un plus grand nombre d'entreprises en démarrage et d'autres entreprises au Canada y aient accès.

Au niveau plus général des politiques, nous croyons que le Canada est assez efficace en ce qui concerne l'élaboration des brevets. Selon une étude récente menée par l'Impact Centre de l'Université de Toronto, le nombre de brevets américains avec un inventeur canadien a grimpé de 3 661 en 2005 à 8 903 en 2015, ce qui classe le Canada au huitième rang parmi les pays concurrents en fonction du PIB. Nous pouvons encore faire du chemin, mais ce n'est pas mal.

Cependant, la même étude mentionne que le pourcentage de brevets mis au point par un Canadien, puis déposés dans un autre pays est passé de 45 % à 58 % au cours de la même période. Cela s'explique principalement par le fait qu'il y a peu de grandes entreprises canadiennes qui mettent au point et qui exploitent des brevets ici au Canada. Avec le déclin de Nortel et de Blackberry, ce problème est devenu encore plus marqué. L'étude n'a pas cherché à expliquer pourquoi, mais on peut tout de même remarquer des pics dans les années où ces entreprises ont commencé à avoir des difficultés.

De notre point de vue, cela veut dire que les politiques publiques devraient mettre l'accent sur l'aide pour l'échelonnement des entreprises canadiennes, y compris des investissements dans les ventes, dans le marketing, dans la protection de la PI et d'autres activités commerciales dont les entreprises ont besoin pour se développer rapidement. Cependant, la très grande majorité des investissements et des subventions gouvernementaux vont à la R-D; ces autres types d'activités n'y ont pas accès.

Le crédit d'impôt à la RS&DE en est le plus grand exemple. Il s'agit d'un crédit d'impôt extrêmement important pour les entreprises en démarrage, puisqu'il les aide à compenser le manque relatif de capitaux de lancement pour les entreprises canadiennes par rapport aux jeunes entreprises américaines. Cependant, les dépenses pour les ventes et pour le marketing ne sont pas admissibles, ce qui veut dire que les entreprises canadiennes sont encouragées à prioriser excessivement les activités de R-D, au détriment des activités de ventes et de marketing, afin de se développer.

- (1000)

Ce programme est très loin d'être simple, et ce n'est probablement pas le bon moment pour en parler. Je ne veux pas dire que les activités de RS&DE ne sont pas importantes, bien au contraire, mais vous commencez à encourager les entreprises à prioriser leurs recherches au détriment des ventes et du marketing, comme si ces deux aspects n'étaient pas importants au développement d'une entreprise.

Nous avons essayé de compenser ces lacunes grâce à des programmes comme notre Rev Accelerator, un programme axé sur l'établissement d'équipes de ventes échelonnables pour les entreprises. Cependant, puisque le financement pour cela est limité, l'élément de dissuasion demeure.

Le dernier budget a présenté un certain nombre de programmes prometteurs, par exemple le Fonds stratégique pour l'innovation et le programme Solutions innovatrices Canada, qui vont peut-être aider les entreprises échelonnables à accéder à du financement de portée générale ainsi qu'à augmenter l'approvisionnement gouvernemental, respectivement. Nous sommes impatients d'en savoir davantage sur ces programmes.

Enfin, dans un témoignage précédent, on vous a parlé des difficultés d'une de nos entreprises membres, D2L, qui est poursuivie en justice par un concurrent américain. Il y a un certain nombre d'autres entreprises qui éprouvent le même genre de problèmes actuellement, y compris un autre de nos membres, Sandvine, qui tente présentement de régler un litige à propos d'une PI avec une entreprise dans l'Est du Texas. Cela met en relief un point important qui, je crois, a déjà été souligné par bon nombre d'autres témoins, mais il mérite d'être répété. La très grande majorité des entreprises canadiennes en croissance vont surtout déployer des efforts afin de déposer des brevets aux États-Unis et à l'étranger. Le marché canadien est simplement trop petit, et toute modification du droit des brevets du Canada n'aura qu'un impact limité sur la façon dont les entreprises canadiennes mènent leurs activités.

Même si je suis conscient de la capacité limitée du Canada d'influencer les lois ou la réglementation aux États-Unis, il y a quelques occasions dans l'avenir que nous devons saisir: par exemple, les nouvelles négociations à propos des nouveaux chapitres de l'ALENA sur le commerce électronique et la renégociation des chapitres concernant la PI.

Il y a deux mesures en particulier qui pourraient nous aider à bloquer les chasseurs de brevets aux États-Unis.

Premièrement, nous devons veiller à ce que l'arrêt rendu récemment par la Cour suprême à propos de l'endroit où les poursuites relatives aux brevets sont déposées s'applique également aux entreprises canadiennes. Présentement, les chasseurs de brevets déposent ce genre de poursuites dans l'Est du Texas, où il y a eu l'année dernière 2 500 poursuites relativement à des brevets, parce que les règles judiciaires et les décisions des tribunaux y favorisent nettement le plaignant, en particulier les chasseurs de brevets, lesquelles sont en réalité des entreprises qui ne sont pas en exploitation.

Selon l'arrêt rendu récemment, ces poursuites devront se faire dans l'État où l'entreprise est enregistrée ou dans l'État où le droit de brevet a été violé. Il n'est pas précisé ce que cela veut dire pour les entreprises canadiennes; toutefois, il serait important de clarifier ces questions afin de bien les comprendre.

Deuxièmement, les tribunaux américains n'assurent pas le remboursement des frais de justice si le plaignant perd sa cause, contrairement au Canada et à bon nombre de pays étrangers. Cela veut dire que rien ne dissuade les chasseurs de brevets d'intenter des poursuites non fondées qui vont obliger un grand nombre d'entreprises à conclure un accord plutôt que de déboursier des frais de justice très élevés.

Même s'il peut être difficile d'influencer les lois aux États-Unis, il est important de reconnaître que ce sont les marchés de brevets internationaux qui sont importants, et c'est sur eux que nous devons axer nos efforts. Vous devriez prendre en considération les solutions novatrices que d'autres personnes ont mentionnées, par exemple des brevets groupés ou un fonds destiné à protéger la PI canadienne. Cela permettrait de renforcer la protection de la PI canadienne sur les marchés internationaux.

Je vous remercie de m'avoir écouté. Je répondrai avec plaisir à toutes vos questions.

•(1005)

Le président: Merci beaucoup.

Commençons tout de suite. Nous allons essayer de nous en tenir à cinq minutes pour chacun des partis. Avec un peu de chance, nous pourrons nous en sortir.

Monsieur Longfield.

M. Lloyd Longfield: Merci.

Merci à vous deux de nous avoir présenté vos exposés.

J'aimerais approfondir ce que vous avez dit à propos des programmes du Canada atlantique pour Springboard Atlantic. Vous avez mentionné que 65 % du financement vient de Springboard, et 35 %, des établissements.

Savez-vous quel pourcentage du financement de Springboard provient de l'industrie?

Mme Jacqueline Walsh: Je crois que son financement ne provient pas de l'industrie. D'après ce que je sais, il provient, à hauteur de 65 %, de l'APECA et des frais d'adhésion, si on peut appeler cela ainsi.

Chris serait peut-être en mesure de vous en parler davantage.

M. Lloyd Longfield: Il y a un modèle en vigueur dans d'autres pays où l'industrie finance une partie du transfert.

À propos des collègues communautaires qui veulent toucher les régions rurales, le gouvernement du Canada, dans les années 1990 et le début des années 2000, avait un programme de mobilisation de la propriété intellectuelle. On dirait bien que vous avez tourné l'idée dans l'autre sens, en demandant aux gens d'aller vers l'industrie au lieu de demander à l'industrie d'aller vers les bureaux de transfert de la technologie.

Les 30 postes que vous avez décrits, s'agit-il de postes, disons, de vendeur? Répondent-ils aux demandes d'entreprises ou font-ils les premiers pas vers les entreprises?

Mme Jacqueline Walsh: Un peu des deux. Certains postes sont implantés dans l'établissement, et les titulaires travaillent avec le corps enseignant. Mais il y a également un poste d'agent de liaison avec l'industrie dont le titulaire doit se déplacer, trouver des entreprises et parler avec leurs représentants. Ce sont des postes très pratiques, et il y en a très peu. Je crois que nous avons une personne, ou peut-être deux, qui font ce travail à Terre-Neuve, et c'est une très grande région. Vous comprendrez l'ampleur de la tâche qu'ils doivent accomplir, mais le modèle est tout de même très efficace.

M. Lloyd Longfield: Il me semble que, puisque les petites entreprises ne savent pas ce qu'elles ignorent, vous devriez envoyer des gens pour leur parler du genre d'aide qu'elles peuvent obtenir...

Pour le programme Springboard, dans quelle mesure cette organisation aidera-t-elle à motiver les gens à enregistrer leur PI ou à conclure des accords?

Mme Jacqueline Walsh: D'après ce que je sais, l'organisation non seulement s'occupe d'éducation, mais elle offre également des ateliers. Elle va aider à réunir les bonnes personnes. Voyez-vous, les gens qui ont des postes relevant des établissements sont en fait des employés de l'établissement, et ils doivent se conformer aux dispositions de leur contrat et aux règles des ressources humaines. Une fois que les postes sont implantés dans les établissements, d'après ce que j'en sais, Springboard a très peu de contrôle sur ce que font les titulaires.

M. Lloyd Longfield: Merci.

Je vais partager le temps qui m'est alloué avec M. Jowhari.

M. Majid Jowhari: Merci.

Je souhaite poser une brève question à Chris.

Chris, dans votre exposé vous avez mentionné le fait de mettre l'accent sur certaines politiques publiques et, en particulier, vous avez parlé d'aider les entreprises à croître et de la façon dont cela nous aidera à conserver une partie de la commercialisation au pays, au lieu d'aller vers les États-Unis.

Pouvez-vous nous donner plus de détails à ce sujet?

•(1010)

M. Chris Plunkett: Certainement. Selon moi, si vous examinez où on mène des activités de recherche et de développement dans le secteur privé et où les entreprises qui sont des chefs de file au Canada se situent en matière de R-D — des entreprises comme Nortel, BlackBerry et les très grandes entreprises qui ont chuté —, pour réussir à augmenter le nombre de brevets qui sont commercialisés au Canada, il faut, en toute logique, créer davantage de grandes entreprises qui sont en mesure de le faire.

C'est très difficile d'affirmer que nous allons créer une très grande entreprise, et c'est pourquoi nous avons adopté une approche en entonnoir. Plus vous avez d'entreprises en démarrage au départ, plus vous serez en mesure d'en amener à atteindre une forte croissance et, en conséquence, il y aura davantage de grandes entreprises. S'il était possible de les repérer dès le départ — en fait, si j'étais en mesure de les repérer très tôt, je serais incroyablement riche et probablement installé sur une plage en ce moment. Cela vaut pour tout le monde. C'est très difficile à faire, donc plus vous en créez, mieux c'est.

M. Majid Jowhari: Peut-être que le gouvernement peut apporter de l'aide à ce chapitre.

M. Chris Plunkett: Le gouvernement offre beaucoup de financement, mais une grande partie est liée à des créneaux très spécifiques. À mon avis, l'examen mené actuellement par ISED ou portant sur le programme Innovation Canada sera un exercice important, parce que nous avons recensé environ 70 programmes, si je me souviens bien, qui viennent en aide aux entreprises en démarrage et en croissance, mais ils visent en particulier les entreprises aux premières étapes de démarrage et fournissent de très petits montants d'argent ou se limitent à des créneaux particuliers, comme le secteur de l'automobile. Il existe un fonds consacré en totalité aux technologies liées à l'automobile, et une entreprise dans ce domaine pourrait y avoir accès, alors qu'une autre plus prometteuse, mais dans un autre domaine, ne pourrait pas.

Je crois que le fait d'éliminer certains cloisons et de rendre une partie du financement plus accessible aux entreprises qui sont vraiment en croissance et qui ont les meilleures chances de devenir la prochaine Shopify, BlackBerry ou Nortel augmentera vraiment les résultats.

M. Majid Jowhari: Donc, la politique d'Innovation Canada et le nouveau modèle que le gouvernement met en oeuvre aideront vraiment à faire croître les entreprises?

M. Chris Plunkett: Je dirais que cela dépend des résultats obtenus par Innovation Canada. Nous sommes assurément optimistes quant à l'orientation et aux souhaits exprimés, mais, il s'agit d'une réorganisation de...

M. Majid Jowhari: Comment en jaugeriez-vous le succès?

M. Chris Plunkett: Je crois que, au bout du compte, on pourrait mesurer la réussite en fonction du nombre de grandes entreprises créées au Canada. Chez Communitech, les objectifs de notre conseil d'administration en matière de croissance sont de créer 15 entreprises de 100 millions de dollars dans le corridor Toronto-Waterloo d'ici la fin de 2025. Ce ne sera pas Communitech qui les créera, mais nous allons soutenir leur création et je suis d'avis que le gouvernement

devrait adopter le même point de vue, soit de chercher la façon de créer de grandes entreprises à forte croissance qui à la fois offriront des emplois aux Canadiens et créeront de la valeur et de la PI au Canada.

M. Majid Jowhari: Très bien, merci. C'était excellent.

Le président: Merci beaucoup.

Comme vous pouvez l'entendre, les cloches retentissent. Pour terminer, j'aimerais offrir deux minutes aux membres de l'autre côté. Pour cela j'ai besoin d'un consentement unanime. Êtes-vous tous d'accord?

Des députés: Oui.

Le président: Alex, vous avez deux minutes.

M. Alexander Nuttall: Merci, monsieur le président.

Chris, je vous remercie de votre exposé.

C'est intéressant, parce que vous avez touché deux volets. Premièrement, vous avez abordé la protection de nos brevets, et, deuxièmement, la protection de nos brevets aux États-Unis, où il semble exister des processus défavorables. J'imagine que c'est la meilleure façon de décrire la situation.

Vous avez cerné certaines occasions qui découleront de l'ALENA. Comme représentant élu, je crois que le gouvernement ne devrait pas chercher à cerner les entreprises gagnantes ou perdantes, et qu'il devrait plutôt se consacrer à créer un environnement dans lequel les entreprises peuvent connaître du succès. Cela n'est pas possible si elles ne peuvent pas protéger leurs biens. Quelle est la meilleure approche à adopter?

M. Chris Plunkett: Selon moi, la première chose à faire, et la plus facile, c'est d'accroître la formation à l'intention des responsables des entreprises aux premières étapes de démarrage partout au pays, que ce soit au Canada atlantique ou ailleurs.

Je suis d'avis que c'est une chance que Jim Hinton ait participé à Communitech et qu'il nous ait aidés à réaliser ce projet avec nos entreprises, mais je ne crois pas qu'il y a beaucoup d'autres secteurs qui reçoivent autant d'aide.

Je crois qu'il s'agit là de la chose la plus facile à faire. Cela coûte de l'argent, parce que ce genre de conseils ne sont pas gratuits.

Ensuite, il s'agit de reconnaître que tout se joue à l'échelle internationale, et que c'est là que l'on peut être confronté à des aspects plus difficiles, dont je ne suis vraiment pas en mesure d'expliquer les détails, comme les communautés de brevets. Une chose qui nous a beaucoup intrigués, c'est l'idée de créer un fonds de défense des brevets pour qu'il y ait des ressources pour aider les entreprises canadiennes à défendre leurs brevets aux États-Unis, ou ailleurs, quand ils font l'objet de procédures judiciaires. Cela est peut-être moins compliqué que d'établir une communauté de brevets, tout en offrant certains des mêmes avantages et éléments de négociation.

M. Alexander Nuttall: Merci.

Le président: Monsieur Masse, vous avez deux minutes.

M. Brian Masse: J'ai une question qui s'adresse à vous deux et je vais commencer par la côte Est. En ce qui concerne le fonds de défense des brevets, je me demandais s'il y avait une façon, en particulier avec les supergrappes... Une des meilleures stratégies à adopter serait peut-être de créer une sorte d'entité qui les reflète ou qui pourrait y être liée d'une certaine façon.

Peut-être que cela serait une façon d'avoir au moins un élément de dissuasion. Nous ne pouvons mener tous les combats, mais serait-il avantageux — pour ceux qui chassent des idées — que le Canada puisse riposter dans les faits contre certains des chasseurs des brevets?

Je suis désolé, les votes coupent court à notre échange, mais je vais commencer avec vous, je vous remercie.

• (1015)

Mme Jacqueline Walsh: Je crois que le fait d'avoir un fonds de défense des brevets produirait peut-être un bon effet dissuasif. À mon avis, il serait très difficile de décider quelles entreprises soutenir et lesquelles défendre. Il faudrait évaluer chaque cas. Je crois qu'il serait préférable d'investir dans la formation, de renseigner les responsables d'entreprises en matière de gestion de la PI et de création de portefeuilles de PI, et de s'éloigner de l'idée que tous les produits devraient être ouverts. Il faudrait leur enseigner comment être concurrentiels sur le marché international afin qu'ils puissent se défendre eux-mêmes à l'aide de leurs portefeuilles de brevets.

M. Brian Masse: Merci.

M. Chris Plunkett: Je suis d'accord. À mon avis, un fonds de défense des brevets poserait des difficultés. Je crois qu'il s'agit de quelque chose qui vaut la peine d'être examiné. Les poursuites et l'effet dissuasif constitueraient probablement un des meilleurs aspects, mais il y aurait beaucoup de choses à régler. C'est pourquoi, à mon avis, il ne s'agit pas d'une chose facile à mettre en oeuvre

rapidement, alors que je suis d'accord avec le fait que la formation le serait probablement. À mon avis, l'aspect important concernant la formation, c'est qu'elle soit vraiment axée sur une stratégie de PI, en particulier quand il s'agit de représenter un fabricant de logiciels. Bien souvent, vous ne voulez pas présenter une demande de brevet, vous ne souhaitez pas faire les démarches pour protéger la propriété intellectuelle parce que, ce faisant, vous révélez votre code source et certains de vos avantages concurrentiels. Mais, à un certain moment donné, vous devez le faire. Je crois que vous avez entendu Jeremy Auger de D2L affirmer que l'ensemble de la stratégie de son entreprise est axé sur la défense. Son entreprise possède des brevets uniquement pour éviter de faire l'objet d'une autre poursuite judiciaire. Il faut avoir cette expertise et cette capacité au Canada, et rendre cela accessible aux entreprises qui en sont aux premières étapes de démarrage afin d'éviter que des erreurs soient commises dès le début. C'est très important.

M. Brian Masse: Merci.

Merci, monsieur le président.

Le président: Merci beaucoup.

Je remercie les témoins de leur patience. Nous aurions aimé passer plus de temps avec vous, mais, malheureusement, cela n'est pas possible.

La séance est levée.

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

PERMISSION DU PRÉSIDENT

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

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

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

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

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

SPEAKER'S PERMISSION

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

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

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

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