

SENATE



SÉNAT

CANADA

First Session
Forty-first Parliament, 2011

Première session de la
quarante et unième législature, 2011

*Proceedings of the Standing
Senate Committee on*

*Délibérations du Comité
sénatorial permanent des*

BANKING, TRADE
AND COMMERCE

BANQUES ET
DU COMMERCE

Chair:

The Honourable MICHAEL A. MEIGHEN

Président :

L'honorable MICHAEL A. MEIGHEN

Thursday, October 6, 2011 (in camera)
Wednesday, October 19, 2011
Thursday, October 20, 2011

Le jeudi 6 octobre 2011 (à huis clos)
Le mercredi 19 octobre 2011
Le jeudi 20 octobre 2011

Issue No. 2

Fascicule n° 2

Third and fourth meetings on:

The present state of the domestic
and international financial system

and

Future business of the committee

Troisième et quatrième réunions concernant :

La situation actuelle du régime financier
canadien et international

et

Les travaux futurs du comité

WITNESSES:
(See back cover)

TÉMOINS :
(Voir à l'endos)

STANDING SENATE COMMITTEE
ON BANKING, TRADE AND COMMERCE

The Honourable Michael A. Meighen, *Chair*

The Honourable Céline Hervieux-Payette, P.C., *Deputy Chair*

and

The Honourable Senators:

* Cowan (or Tardif)	Massicotte
Gerstein	Moore
Greene	Oliver
Harb	Ringuette
* LeBreton, P.C. (or Carignan)	Smith (<i>Saurel</i>)
	Stewart Olsen
	Tkachuk

*Ex officio members
(Quorum 4)

COMITÉ SÉNATORIAL PERMANENT
DES BANQUES ET DU COMMERCE

Président : L'honorable Michael A. Meighen

Vice-présidente : L'honorable Céline Hervieux-Payette, C.P.

et

Les honorables sénateurs :

* Cowan (ou Tardif)	Massicotte
Gerstein	Moore
Greene	Oliver
Harb	Ringuette
* LeBreton, C.P. (ou Carignan)	Smith (<i>Saurel</i>)
	Stewart Olsen
	Tkachuk

* Membres d'office
(Quorum 4)

MINUTES OF PROCEEDINGS

OTTAWA, Thursday, October 6, 2011
(4)

[English]

The Standing Senate Committee on Banking, Trade and Commerce met this day at 10:35 a.m. in room 505, Victoria Building, the Honourable Michael A. Meighen, Chair, presiding.

Members of the committee present: The Honourable Senators Gerstein, Greene, Harb, Hervieux-Payette, P.C., Massicotte, Meighen, Moore, Oliver, Ringuette, Smith (*Saurel*), Stewart Olsen and Tkachuk (12).

In attendance: June Dewetering, John Bulmer and Adriane Yong, Analysts, Parliamentary Information and Research Service, Library of Parliament.

Also in attendance: The official reporters of the Senate.

The committee considered a draft legislative budget application for the fiscal year ending March 31, 2012.

The Honourable Senator Harb moved that the following legislative budget application for the fiscal year ending March 31, 2012, be approved, for submission to the Standing Committee on Internal Economy, Budgets and Administration:

Professional and Other Services	\$	0
Transportation and Communications		0
All Other Expenditures		<u>7,300</u>
TOTAL	\$	7,300

The question being put on the motion, it was adopted.

The Honourable Senator Stewart Olsen moved that senators' staff be permitted to remain in the room for the in camera portion of the meeting.

The question being put on the motion, it was adopted.

At 10:40 a.m., pursuant to rule 92(2)(e), the committee proceeded in camera to consider a draft agenda (future business).

At 11:35 a.m., the committee adjourned to the call of the chair.

ATTEST:

OTTAWA, Wednesday, October 19, 2011
(5)

[English]

The Standing Senate Committee on Banking, Trade and Commerce met this day at 4:22 p.m., in room 9, Victoria Building, the chair, the Honourable Michael A. Meighen, presiding.

PROCÈS-VERBAUX

OTTAWA, le jeudi 6 octobre 2011
(4)

[Traduction]

Le Comité sénatorial permanent des banques et du commerce se réunit aujourd'hui, à 10 h 35, dans la salle 505 de l'édifice Victoria, sous la présidence de l'honorable Michael A. Meighen (*président*).

Membres du comité présents : Les honorables sénateurs Gerstein, Greene, Harb, Hervieux-Payette, C.P., Massicotte, Meighen, Moore, Oliver, Ringuette, Smith (*Saurel*), Stewart Olsen et Tkachuk (12).

Également présents : June Dewetering, John Bulmer et Adriane Yong, analystes, Service d'information et de recherche parlementaires, Bibliothèque du Parlement.

Aussi présents : Les sténographes officiels du Sénat.

Le comité examine l'ébauche de budget législatif pour l'exercice se terminant le 31 mars 2012.

L'honorable sénateur Harb propose que le budget législatif suivant pour l'exercice se terminant le 31 mars 2012 soit approuvé et présenté au Comité permanent de la régie interne, des budgets et de l'administration :

Services professionnels et autres	0 \$
Transports et communications	0
Autres dépenses	<u>7 300</u>
TOTAL	7 300 \$

La motion, mise aux voix, est adoptée.

L'honorable sénateur Stewart Olsen propose que le personnel des sénateurs soit autorisé à demeurer dans la salle pendant que le comité siège à huis clos.

La motion, mise aux voix, est adoptée.

À 10 h 40, conformément à l'article 92(2)(e) du Règlement, le comité poursuit ses travaux à huis clos pour examiner un projet d'ordre du jour (travaux futurs).

À 11 h 35, le comité s'ajourne jusqu'à nouvelle convocation de la présidence.

ATTESTÉ :

OTTAWA, le mercredi 19 octobre 2011
(5)

[Traduction]

Le Comité sénatorial permanent des banques et du commerce se réunit aujourd'hui, à 16 h 22, dans la salle 9 de l'édifice Victoria, sous la présidence de l'honorable Michael A. Meighen (*président*).

Members of the committee present: The Honourable Senators Gerstein, Greene, Harb, Hervieux-Payette, P.C., Meighen, Moore, Ringuette, Smith (*Saurel*), Stewart Olsen and Tkachuk (10).

In attendance: John Bulmer and Adriane Yong, Analysts, Parliamentary Information and Research Service, Library of Parliament.

Also in attendance: The official reporters of the Senate.

Pursuant to the order of reference adopted by the Senate on Tuesday, June 21, 2011, the committee continued its examination of the present state of the domestic and international financial system. (*For the complete text of the order of reference, see proceedings of the committee, Issue No. 1.*)

WITNESS:

MaRS Discovery District:

Barry Gekiere, Managing Director, Investment Accelerator Fund.

Mr. Gekiere made a statement and answered questions.

At 5:42 p.m., the committee adjourned to the call of the chair.

ATTEST:

OTTAWA, Thursday, October 20, 2011

(6)

[English]

The Standing Senate Committee on Banking, Trade and Commerce met this day at 10:48 a.m., in room 9, Victoria Building, the chair, the Honourable Michael A. Meighen, presiding.

Members of the committee present: The Honourable Senators Gerstein, Greene, Harb, Hervieux-Payette, P.C., Meighen, Moore, Ringuette, Smith (*Saurel*), Stewart Olsen and Tkachuk (10).

In attendance: John Bulmer and Adriane Yong, Analysts, Parliamentary Information and Research Service, Library of Parliament.

Also in attendance: The official reporters of the Senate.

Pursuant to the order of reference adopted by the Senate on Tuesday, June 21, 2011, the committee continued its examination of the present state of the domestic and international financial system. (*For the complete text of the order of reference, see proceedings of the committee, Issue No. 1.*)

WITNESSES:

Centre d'entreprises et d'innovation de Montréal (CEIM):

Serge Bourassa, President and Chief Operations Officer.

Membres du comité présents : Les honorables sénateurs Gerstein, Greene, Harb, Hervieux-Payette, C.P., Meighen, Moore, Ringuette, Smith (*Saurel*), Stewart Olsen et Tkachuk (10).

Également présents : John Bulmer et Adriane Yong, analystes, Service d'information et de recherche parlementaires, Bibliothèque du Parlement.

Aussi présents : Les sténographes officiels du Sénat.

Conformément à l'ordre de renvoi adopté par le Sénat, le mardi 21 juin 2011, le comité poursuit son étude de la situation actuelle du régime financier canadien et international. (*Le texte intégral de l'ordre de renvoi figure au fascicule n° 1 des délibérations du comité.*)

TÉMOIN :

MaRS Discovery District :

Barry Gekiere, administrateur délégué, Investment Accelerator Fund.

M. Gekiere fait une déclaration, puis répond aux questions.

À 17 h 42, le comité s'ajourne jusqu'à nouvelle convocation de la présidence.

ATTESTÉ :

OTTAWA, le jeudi 20 octobre 2011

(6)

[Traduction]

Le Comité sénatorial permanent des banques et du commerce se réunit aujourd'hui, à 10 h 48, dans la salle 9 de l'édifice Victoria, sous la présidence de l'honorable Michael A. Meighen (*président*).

Membres du comité présents : Les honorables sénateurs Gerstein, Greene, Harb, Hervieux-Payette, C.P., Meighen, Moore, Ringuette, Smith (*Saurel*), Stewart Olsen et Tkachuk (10).

Également présents : John Bulmer et Adriane Yong, analystes, Service d'information et de recherche parlementaires, Bibliothèque du Parlement.

Aussi présents : Les sténographes officiels du Sénat.

Conformément à l'ordre de renvoi adopté par le Sénat, le mardi 21 juin 2011, le comité poursuit son étude de la situation actuelle du régime financier canadien et international. (*Le texte intégral de l'ordre de renvoi figure au fascicule n° 1 des délibérations du comité.*)

TÉMOINS :

Centre d'entreprises et d'innovation de Montréal (CEIM) :

Serge Bourassa, président et chef des opérations.

Association pour le développement de la recherche et de l'innovation du Québec (ADRIQ):

Alain Coulombe, Chair and President, 3d Semantix.

Jean-Louis Legault, President and Chief Executive Officer

Mr. Coulombe, Mr. Legault and Mr. Bourassa each made a statement and, together, answered questions.

At 12:35 p.m., the committee adjourned to the call of the chair.

ATTEST:

Association pour le développement de la recherche et de l'innovation du Québec (ADRIQ) :

Alain Coulombe, président du conseil et président, 3d Semantix;

Jean-Louis Legault, président-directeur général.

MM. Coulombe, Legault et Bourassa font chacun une déclaration puis répondent aux questions.

À 12 h 35, le comité s'ajourne jusqu'à nouvelle convocation de la présidence.

ATTESTÉ :

Le greffier du comité,

Adam Thompson

Clerk of the Committee

EVIDENCE

OTTAWA, Wednesday, October 19, 2011

The Standing Senate Committee on Banking, Trade and Commerce met this day at 4:22 p.m. to study the present state of the domestic and international financial system.

Senator Michael A. Meighen (*Chair*) in the chair.

[*Translation*]

The Chair: Good morning. I call this meeting of the Standing Senate Committee on Banking, Trade and Commerce to order.

My name is Michael A. Meighen, I am from Ontario and I am honored to chair this committee.

Allow me to introduce the senators who are here with us today. First, I would like to introduce the vice-chair of the committee, senator Céline Hervieux-Payette from Quebec.

[*English*]

Senator Irving Gerstein is from Ontario, Senator Stephen Greene from Nova Scotia, Senator Larry Smith from Quebec, Senator Mac Harb from Ontario, Senator Wilfred Moore from Nova Scotia, and Senator Stewart Olsen from New Brunswick.

We are embarking today on our special study on the financing of growth capital for small- and medium-sized businesses.

Our first witness today is Barry Gekiere from the MaRS centre in Toronto. Thank you for agreeing to come on short notice and for making the trip down here from Toronto. We appreciate the opportunity to pick your brain and hear about what MaRS is doing in this important area.

Founded in 2000 and open in 2005, the MaRS centre works with entrepreneurs to help them launch and grow their ventures. In addition to proceeds from its work, the MaRS centre is also financed by contributions from a variety of stakeholders, including the Governments of Ontario and Canada, private donors, corporate sponsors and foundations.

Mr. Gekiere manages the MaRS centre's Investment Accelerator Fund, a seed fund that helps early stage Ontario technology companies bring their products and services to market. Our witness has over 25 years of experience in senior management positions, in venture capital, private equity and operations. Mr. Gekiere has a BA from the University of Western Ontario.

Mr. Gekiere, if you have any opening remarks, we would be pleased to hear them, following which we hope you would agree to answer questions.

Barry Gekiere, Managing Director, Investment Accelerator Fund, MaRS Discovery District: Yes. With your permission I will provide a bit more background on MaRS and the Investment

TÉMOIGNAGES

OTTAWA, le mercredi 19 octobre 2011

Le Comité sénatorial permanent des banques et du commerce se réunit aujourd'hui, à 16 h 22, pour étudier la situation actuelle du régime financier canadien et international.

Le sénateur Michael A. Meighen (*président*) occupe le fauteuil.

[*Français*]

Le président : Bonjour à tous. Chers collègues, la présente séance du Comité sénatorial permanent des banques et du commerce est ouverte.

Je m'appelle Michael A. Meighen, je viens de l'Ontario et j'ai l'honneur de présider ce comité.

Permettez-moi de vous présenter les sénateurs qui sont ici avec nous. En premier lieu, j'aimerais bien présenter la vice-présidente du comité, le sénateur Céline Hervieux-Payette, du Québec.

[*Traduction*]

Le sénateur Irving Gerstein est de l'Ontario, le sénateur Stephen Greene, de la Nouvelle-Écosse, le sénateur Larry Smith, du Québec, le sénateur Mac Harb, de l'Ontario, le sénateur Wilfred Moore, de la Nouvelle-Écosse, et le sénateur Stewart Olsen, du Nouveau-Brunswick.

Nous entamons aujourd'hui notre étude spéciale du financement de la croissance des PME.

Notre premier témoin est Barry Gekiere, du Centre MaRS, de Toronto. Merci à vous d'avoir accepté de venir de Toronto à si court préavis. Nous avons hâte de vous interroger pour savoir ce que fait MaRS dans ce domaine important.

MaRS est un organisme qui a été fondé en 2000 et qui a ouvert ses portes en 2005 pour aider les entrepreneurs à réaliser leurs projets. Outre les fonds qu'il recueille grâce à son travail, MaRS est financé par des contributions d'origine diverse, notamment des gouvernements de l'Ontario et du Canada, de donateurs privés, d'entreprises et de fondations.

M. Gekiere gère le MaRS Investment Accelerator Fund, un fonds d'amorçage qui aide les jeunes entreprises de technologie de l'Ontario à commercialiser leurs produits et services. Notre témoin possède plus de 25 années d'expérience en gestion supérieure, en gestion de capital-risque, en financement par actions et en opérations. Il possède un baccalauréat de l'Université Western Ontario.

Monsieur Gekiere, si vous souhaitez faire une déclaration liminaire, nous sommes tout ouïe, après quoi j'espère que vous voudrez bien répondre à nos questions.

Barry Gekiere, administrateur délégué, Investment Accelerator Fund, MaRS Discovery District : Certainement. Si vous me le permettez, je vais d'abord vous donner quelques informations sur

Accelerator Fund and provide some comments with respect to the industry and what is happening in the industry right now.

I am pleased to be here today to represent the MaRS Discovery District and the MaRS Investment Accelerator Fund. We have been invited here to discuss the topic of innovation, specifically looking at growth capital for SMEs. Our President, Ilse Treurnicht, could not be here today but sends her regards. I would like to quote from a speech Ilse made recently to the Economic Club of Canada.

How can we kick-start Canadian job creation and long-term growth? The solution, I believe, lies in entrepreneurs building growing companies that need to hire people quickly.

Innovation matters, in an abstract sort of way, but to quote Peter Drucker: “Innovation is the specific instrument of entrepreneurship.”

Without entrepreneurs, great ideas will never get to the marketplace and great Canadian companies will not develop to create high-quality jobs here at home.

It’s already clear that entrepreneurship, combined with rising educational attainment, is driving much of the growth in India, China and other emerging countries — catching the lumbering, wounded economies of developed nations a bit flat footed.

And it’s therefore not surprising that, in the OECD nations, governments are now trying to unleash entrepreneurial talent. President Obama has been vocal in his conviction that entrepreneurship is the key to America regaining its global economic leadership. That’s why the White House has joined forces with leading U.S. corporations and foundations to create Startup America — a partnership announced recently you amidst great patriotic fanfare. Here at home, the Canadian government has declared 2011 as “The Year of the Entrepreneur.” In Ontario, the ONE network is working hard to support entrepreneurs by leveraging the regional strengths.

MaRS overall believes it is essential to support and strengthen Canada’s entrepreneurial ecosystem in support of innovation. I have provided you with a brochure of some background on MaRS, but our mandate is very simple. We work closely with innovative entrepreneurs to help them launch, grow and scale their ventures with the goal of becoming global market leaders.

The Chair: I apologize for interrupting. Perhaps others know, but what does MaRS stand for?

Mr. Gekiere: MaRS stands for Medical and Related Sciences. I am glad I know that. It is, as you mentioned earlier, a not-for-profit organization. It provides entrepreneurs with experienced mentors. We take people from the business community to help

MaRS et son Investment Accelerator Fund, après quoi j’exposerai mon point de vue sur la situation actuelle du secteur du capital-risque.

Je suis heureux de m’adresser à vous aujourd’hui au nom de MaRS Discovery District et du MaRS Investment Accelerator Fund. Vous nous avez invités à vous parler d’innovation et, en particulier, du capital dont ont besoin les PME pour financer leur croissance. Notre présidente, Ilse Treurnicht, n’a pas pu m’accompagner aujourd’hui mais elle vous adresse ses salutations. Permettez-moi d’abord de citer un extrait d’un discours qu’elle a récemment prononcé devant l’Economic Club of Canada.

Comment pouvons-nous stimuler la création d’emplois au Canada et la croissance à long terme? À mon avis, la solution proviendra d’entrepreneurs créant des entreprises ayant besoin d’engager rapidement du monde.

L’innovation est importante, d’une manière relativement abstraite, mais, pour reprendre les termes de Peter Drucker, « l’innovation est l’outil spécifique de l’entrepreneuriat ».

Sans entrepreneurs, les grandes idées n’arrivent jamais sur le marché, et les grandes entreprises canadiennes ne créeront jamais d’emplois de qualité ici même, chez nous.

Il est déjà évident que l’entrepreneuriat, conjugué à un niveau d’éducation croissant, est le moteur d’une bonne partie de la croissance en Inde, en Chine et dans d’autres pays émergents — des pays qui rattrapent les économies poussives, blessées et plus ou moins inertes des nations industrialisées.

Il n’est donc pas étonnant que les gouvernements des pays de l’OCDE essayent maintenant de libérer leur entrepreneuriat. Le président Obama a exprimé vigoureusement sa conviction que l’entrepreneuriat est ce qui permettra à l’Amérique de recouvrer son leadership économique mondial. Voilà pourquoi la Maison-Blanche s’est associée aux grandes entreprises et fondations américaines pour créer Startup America — un partenariat annoncé récemment à grand renfort de rhétorique patriotique. Ici même, le gouvernement du Canada a déclaré 2011 « L’année de l’entrepreneur ». En Ontario, le ROE travaille dur pour appuyer les entrepreneurs en tirant parti des atouts régionaux.

MaRS estime qu’il est essentiel d’appuyer et de renforcer l’écosystème entrepreneurial du Canada pour appuyer l’innovation. Je vous ai remis une brochure contenant des informations détaillées sur MaRS, mais notre mandat est très simple. Nous collaborons étroitement avec des entrepreneurs innovateurs pour les aider à lancer, consolider et développer leurs projets d’entreprises dans le but d’en faire des chefs de file mondiaux.

Le président : Veuillez m’excuser de vous interrompre mais, pour ceux qui ne savent pas, que veut dire MaRS?

M. Gekiere : MaRS veut dire Medical and Related Sciences, c’est-à-dire Sciences médicales et connexes. Comme vous l’avez dit, c’est un organisme à but non lucratif qui met en contact des entrepreneurs avec des mentors chevronnés. Nous invitons des

mentor the entrepreneurs that we work with. There are education programs, market intelligence and, of course, access to capital. The services are offered across several technology sectors, including life sciences and health care, information technology, communications and entertainment, clean tech and advanced materials.

MaRS has mentored over 1200 clients since 2006. In 2010, MaRS provided over 85 educational events that were attended by 8000 attendees and completed over 900 market research requests. Our client companies have raised over \$108 million from angel and venture capital investors. As well, government programs and client companies created over 600 new jobs last year.

We are a not-for-profit organization governed by a distinguished board of directors from the private sector chaired by Gord Nixon, the CEO of the Royal Bank. As mentioned, our operations are funded from a range of stakeholders, including the governments of Ontario and Canada and private donors and corporate sponsors. MaRS has a strong entrepreneurial focus and utilizes experienced business people in its education programs and advisory services.

The chair asked me to mention MaRS Innovation. There are a number of groups under the MaRS umbrella. MaRS Innovation is a group that does technology transfer or actually technology commercialization from a variety of the teaching hospitals and also the University of Toronto. It acts for 16 institutions in total.

MaRS is part of what is called the Ontario Network of Excellence, or ONE, which operates at several centres, including Communitech in Waterloo and OCRI in Ottawa. These facilities provide services very much along the lines of MaRS in providing experienced mentorship, education and access to capital in these communities. The Investment Accelerator Fund, or IAF, of which I am the managing director, is also part of the Ontario Network of Excellence and is managed by MaRS.

Prior to joining the IAF, I was partner for 13 years in a company called Ventures West Capital, which is one of Canada's largest and long-standing venture capital companies. I have been a member of the IAF's independent investment committee. I have to be honest that I was somewhat disappointed in some of the previous government initiatives to provide growth capital for the SME sector. I became impressed with what I saw at the IAF, and I welcomed the opportunity to join and work with this program.

As mentioned, the IAF is a seed stage investment fund. It is focused on early stage technology companies. Basically, we are providing essential growth capital to innovative SMEs. You can describe the IAF somewhat as an ongoing experiment of public

membres de la communauté d'affaires à jouer le rôle de mentors auprès des entrepreneurs avec qui nous travaillons. Nous avons des programmes d'éducation, d'analyse des marchés et, bien sûr, d'accès au capital. Nous offrons nos services dans plusieurs secteurs de la technologie, notamment des sciences de la vie et des soins de santé, de l'informatique, des communications et loisirs, de l'énergie propre et des matériaux avancés.

MaRS a fourni des services de mentorat à plus de 1 200 clients depuis 2006. En 2010, MaRS a organisé plus de 85 activités d'éducation auxquelles ont participé 8 000 personnes, et a répondu à plus de 900 demandes d'études de marché. Nos clients ont levé plus de 108 millions de dollars auprès d'investisseurs providentiels et de fournisseurs de capital-risque. En outre, les programmes du gouvernement et nos sociétés clientes ont créé plus de 600 nouveaux emplois l'an dernier.

Nous sommes un organisme à but non lucratif régi par un conseil d'administration composé de membres distingués du secteur privé et présidé par Gord Nixon, le PDG de la Banque Royale. Comme vous l'avez dit, nos activités sont financées par un large éventail d'organismes comprenant les gouvernements de l'Ontario et du Canada, des donateurs privés et des entreprises. MaRS est fortement axé sur l'entrepreneuriat et tire parti de gens d'affaires chevronnés pour ses programmes d'éducation et ses services consultatifs.

Le président m'a demandé de mentionner MaRS Innovation. MaRS est un organisme regroupant plusieurs entités différentes, et MaRS Innovation est un groupe qui fait du transfert de technologie, et même de la commercialisation de technologie, provenant de divers hôpitaux d'enseignement ainsi que de l'Université de Toronto. Il agit pour 16 institutions en tout.

MaRS fait partie du Réseau ontarien d'excellence, le ROE, qui œuvre dans plusieurs centres, dont Communitech à Waterloo et OCRI à Ottawa. Ces organismes dispensent dans leurs collectivités respectives des services très semblables à ceux de MaRS concernant le mentorat, l'éducation et l'accès au capital. L'Investment Accelerator Fund, ou IAF, dont je suis l'administrateur délégué, fait aussi partie du Réseau ontarien d'excellence et est géré par MaRS.

Avant de me joindre à l'IAF, j'avais été pendant 13 ans associé dans une entreprise appelée Ventures West Capital, l'une des plus grosses et plus anciennes sociétés de capital-risque du Canada. J'ai été membre du comité d'investissement indépendant de l'IAF. Si vous me permettez d'être tout à fait franc avec vous, j'ai été quelque peu déçu par certaines des initiatives du gouvernement précédent concernant l'octroi de capital de croissance au secteur des PME. Par contre, j'ai été fort impressionné par ce que j'ai vu à l'IAF, et c'est ce qui m'a incité à en faire partie.

Comme vous l'avez dit, l'IAF est un fonds d'investissement d'amorçage. Il se concentre sur des sociétés de technologie naissantes. Son rôle consiste à fournir du capital de croissance essentiel aux PME innovatrices. On pourrait dire que l'IAF est

sector objectives combined with a healthy private sector influence. MaRS believes this experiment is working in probably one of the most challenging economic times for the venture capital industry.

I provided a handout that outlines the need for the IAF, its mandate and performance, so I will not go through that in detail.

I believe overall everyone recognizes the importance of a strong venture capital infrastructure in fostering innovation and job creation and building a strong economy. The current problem in Canada is that the venture capital industry is broken. The amount of capital raised has been in a declining trend over the last nine years. In 2010, the capital raised dropped by 24 per cent to its lowest level in 16 years. Even more disconcerting, if you look at the first six months of this year, the amount of venture capital raised was down again 46 per cent. I would describe this as being at critically low levels. This lack of new capital for financing innovation will impact building companies going forward. It may not be impacting today, but there could be a lost generation of entrepreneurial job creators who will not be able to find the capital.

The BDC tabled a comprehensive report to the standing committee in March of this year outlining the state of the venture capital industry and the reasons for its decline, so I will not repeat what was presented. However, in that report, they depicted the VC ecosystem in a diagram that I have included on slide 5 of the handouts. The point made in the BDC report was that at each stage of the VC ecosystem, all parts must be working to create a vibrant VC infrastructure. The six steps in that circle have to kick in together. This VC infrastructure in support of SMEs is needed to drive sustainable and high value job creation.

We are always told that the U.S. is well ahead of Canada with respect to the state of its venture capital industry, but by U.S. standards, the Canadian venture capital industry is relatively young and still evolving. Now is not the time to abandon the industry. We do not believe that governments can be the total solution, but we believe that they can be a catalyst to the private sector. We need to see is a rebuilding of the VC infrastructure. As the diagram shows, this has to start with the first two steps, which means supporting talented entrepreneurs and finding early stage angel and skilled VC seed-stage investors. This is where MaRS Discovery District and the Investment Accelerator Fund are focused. MaRS provides the education and experienced mentorship to the innovative SME entrepreneurs and the IAF provides much needed capital and acts as a catalyst for additional funding from angel investors and seed-stage venture capitalists.

une sorte de mise en œuvre expérimentale continue d'objectifs du secteur public, conjuguée à une saine influence du secteur privé. MaRS pense que cette expérimentation est couronnée de succès dans l'une des conjonctures probablement les plus difficiles pour le secteur du capital-risque.

Je vous ai remis un dépliant exposant le rôle, le mandat et les résultats de l'IAF et je n'insiste donc pas là-dessus.

Je pense que tout le monde ici est conscient de l'importance d'une solide infrastructure de capital-risque pour stimuler l'innovation et la création d'emplois et bâtir une économie solide. Le problème que connaît actuellement le Canada est que son secteur du capital-risque est brisé. La quantité de capital levé par le secteur ne cesse de diminuer depuis neuf ans. En 2010, le capital levé a baissé de 24 p. 100 pour atteindre son niveau le plus bas en 16 ans. Plus inquiétant encore, la quantité de capital levé pendant les six premiers mois de cette année a encore baissé, de 46 p. 100. À mon avis, nous sommes maintenant dans une situation critique. Ce manque de capital frais pour financer l'innovation aura une incidence sur la création d'entreprises à l'avenir. On n'en ressent pas nécessairement l'effet aujourd'hui mais nous risquons de perdre toute une génération d'entrepreneurs créateurs d'emplois qui seront incapables de trouver du capital.

En mars de cette année, la BDC a déposé devant votre comité un rapport exhaustif sur la situation de l'industrie du capital-risque et sur les raisons de son déclin, et il n'est donc pas nécessaire que j'en répète les constatations. On trouve cependant dans ce rapport un diagramme représentant l'écosystème de C-R, que j'ai inclus à la cinquième diapositive de ma documentation. L'argument des auteurs du rapport de la BDC est qu'il est essentiel que toutes les pièces de l'écosystème de C-R fonctionnent harmonieusement, à chaque étape, pour créer une structure de capital-risque dynamique. Les six étapes de ce cercle doivent se déclencher ensemble. Or, cette infrastructure de C-R à l'appui des PME est nécessaire pour engendrer une création d'emplois durables et de valeur.

On nous dit toujours que les États-Unis sont largement en avance sur le Canada en ce qui concerne le capital-risque mais, à l'aune des normes américaines, le secteur canadien est relativement jeune et en pleine évolution. Ce n'est donc certainement pas le moment de l'abandonner. Certes, nous ne pensons pas que les gouvernements puissent fournir toute la solution à eux seuls, mais nous estimons qu'ils peuvent jouer le rôle de catalyseurs du secteur privé. Il nous semble nécessaire de rebâtir notre infrastructure de C-R. Comme le montre le diagramme, on doit commencer aux deux premières étapes, c'est-à-dire appuyer les entrepreneurs de talent et trouver des investisseurs providentiels et des fournisseurs compétents de C-R pour l'amorçage des entreprises. Telle est la préoccupation fondamentale de MaRS Discovery District et du Investment Accelerator Fund. MaRS dispense des services d'éducation et de mentorat à des entrepreneurs innovateurs de PME, et l'IAF leur fournit un capital qui leur est tellement nécessaire, et agit comme catalyseur pour attirer des fonds supplémentaires d'investisseurs providentiels et de fournisseurs de capital d'amorçage.

The overall mandate of the IAF is to bridge the funding gap for seed-stage technology companies in Ontario to the wider investment community and to assist these companies with resources and networks needed to validate their ideas and bring them to market. The IAF employs experienced investment officers. We undertake rigorous due diligence and make equity related investments that must be approved by an independent investment committee made up of experienced venture capitalists and angel investors.

Our mandate is not solely a return on capital like a venture capitalist but rather to support the most promising early stage technology companies that are most capable of sustainable job creation. However, the objective of supporting only the most promising and economically viable companies plus the requirement of going through an independent investment committee brings a private sector discipline to the process. We think this has helped our performance within the IAF.

The IAF has been in operation for 3.5 years. It has invested in 45 companies. We think it is making us the most active seed-stage investor in Ontario, if not in Canada. The fund has invested \$19.2 million as of September 30, 2011. We have attracted over \$72 million in follow-on investments from angel investors and other seed-stage VCs. We have been able to leverage our investment by 3.8 to 1. The portfolio companies employ over 534 people, and this has been growing month over month. I have been with the IAF for a little over one year. As a venture capitalist seeing the seed-stage fund at the stage it is in, given the economic environment we are in, I think the fund is in good shape.

We have had four successful sales or exits to date that have provided a profit to the fund. As of today, we have had 16 significant follow-on investments. We go on by way of a convertible debenture, and there has been a significant follow-on financing that has converted us to equity, which is a very positive thing within the portfolio. For a seed-stage portfolio, it is doing very well.

We are a bit biased, as you can tell by the pitch that I am giving. We think that the IAF, with the support of MaRS and the Ontario Network of Excellence, has been highly effective in bringing these companies along and addressing the growth capital requirement for early stage technology SMEs.

The IAF is very encouraged by recent government initiatives in trying to help these companies, especially at the federal and provincial levels. There appears to be a healthy dialogue between the private and public sectors in looking at finding good programs to try to kick start and provide more venture capital to the community. Of particular note is FedDev Ontario, which is investing in a business innovation program designed to be in support of angel and VC investing. This is a significant program that is helping our companies within the IAF portfolio. The other

Le mandat global de l'IAF est de faire le lien entre les sociétés de technologie naissantes de l'Ontario qui ont besoin de capital et la communauté globale des investisseurs, et d'aider ces entreprises à obtenir les ressources et les réseaux nécessaires pour valider et commercialiser leurs idées. L'IAF emploie des agents d'investissement chevronnés. Nous appliquons des règles de diligence rigoureuses et faisons des investissements de capital-actions qui doivent être approuvés par un comité d'investissement indépendant composé de capitalistes et d'investisseurs providentiels chevronnés.

Notre rôle ne consiste pas seulement à obtenir un rendement du capital, comme tout fournisseur de capital-risque, mais plutôt à appuyer les entreprises de technologie prometteuses qui sont les plus aptes à créer des emplois durables. Toutefois, l'objectif consistant à n'appuyer que les sociétés les plus prometteuses et économiquement viables, conjugué à l'obligation de passer par un comité d'investissement indépendant, garantit l'application d'une discipline de secteur privé à tout le processus. Nous pensons que cela a contribué au succès de l'IAF.

L'IAF existe depuis trois ans et demi et a investi dans 45 sociétés. Cela en fait selon nous l'investisseur d'amorçage le plus actif en Ontario, si ce n'est au Canada. Au 30 septembre 2011, le fonds avait investi 19,2 millions de dollars. Nous avons attiré plus de 72 millions de dollars d'investissements de suivi d'investisseurs providentiels et de fournisseurs de capital d'amorçage. Nous avons donc eu un effet multiplicateur de 3,8. Les sociétés de notre portefeuille emploient plus de 534 personnes, chiffre qui augmente tous les mois. Je fais partie de l'IAF depuis un peu moins d'un an. En qualité de fournisseur de capital-risque qui analyse la situation actuelle du fonds d'amorçage, et considérant la conjoncture, je pense que le fonds est en bonne forme.

Nous avons fait jusqu'à présent quatre ventes ou sorties avec succès qui ont permis au fonds de réaliser un profit. En date d'aujourd'hui, nous avons eu 16 investissements de suivi notables. Nous agissons au moyen d'obligations non garanties convertibles, et il y a eu du financement de suivi important qui nous a convertis en actions, ce qui est une chose très positive pour le portefeuille. Pour un portefeuille d'amorçage, les résultats sont très bons.

Vous allez dire que je suis tendancieux, considérant mes boniments devant votre comité. Toutefois, nous estimons que l'IAF, avec l'appui de MaRS et du Réseau ontarien d'excellence, a été extrêmement efficace dans l'accompagnement de ces entreprises et dans la fourniture du capital de croissance dont ont besoin ces PME de technologie naissantes.

L'IAF est très encouragé par les initiatives récentes du gouvernement en faveur de ces entreprises, surtout aux paliers fédéral et provincial. Il semble y avoir un dialogue sain entre les secteurs privé et public pour l'élaboration de bons programmes susceptibles d'accroître le capital-risque disponible dans le pays. J'accorde une mention particulière à FedDev Ontario, qui investit dans un programme d'innovation destiné à appuyer l'investissement providentiel et l'investissement de capital-risque. Il s'agit d'un programme important qui aide les entreprises de

welcome initiative is the proposed angel investor tax credit announced by the Ontario government. It is similar to what is already in place in British Columbia, where it has been very successful. We are welcome to see it brought into Ontario.

These programs are not a total solution to the overall lack of risk capital within Canada today, but they are an important step and are directed at the foundation of what is required to build a vibrant risk capital industry. They are focused on helping to develop talented and experienced entrepreneurs and to provide them with the critical seed capital to kick-start their businesses. We need to see continued support of these programs and MaRS encourages all levels of government to work together with the goal of complementing each other rather than forming directly competing programs. Not only will this better leverage the dollars available but also will make the process easier and more efficient for the entrepreneur.

In conclusion, MaRS believes it is essential that all stakeholders do everything possible to strengthen Canada's entrepreneurial ecosystem for innovation. With a strong ecosystem, high growth ventures will develop and flourish in all sectors of the economy and all parts of the country. In the process, these ventures will create new jobs, build a foundation for long-term economic growth and promote a stronger culture of made-in-Canada innovation.

I thank you for your attention. I would be pleased to answer any questions that you may have.

The Chair: Thank you for your presentation, Mr. Gekiere. You raised a number of interesting points and dispensed some bouquets and some brickbats. All senators will be anxious to question you about solutions. Since I am chair, I will abuse my privilege by asking you the first question.

This subject seems to be very popular all of a sudden, perhaps because we, the Standing Senate Committee on Banking, Trade and Commerce, decided to study it. Everyone seems to be weighing in on the topic. I, for one, am trying to pick up the common threads of the comments in Mr. Jenkins' reports and the newspaper columns on the subject; and Deloitte produced a report recently. I would like your opinion. There seems to be a general criticism that there are too many programs that are not well-known, perhaps conflicting and that do not have a needed coherence to them.

I see from the chart that Canada, for example, is heavy in indirect support through R & D tax incentives and very light on direct government funding of Business Expenditures and Research and Development. I do not know whether that is right or wrong. Do you have an opinion? If you were the minister and had unlimited powers, what would you do?

notre portefeuille. Une initiative bienvenue est le crédit d'impôt proposé par le gouvernement de l'Ontario pour les investisseurs providentiels, qui est similaire à celui qui existe déjà en Colombie-Britannique où il s'est avéré très productif. Nous nous réjouissons de voir que l'Ontario va s'en inspirer.

Ces programmes ne sont pas une solution totale au manque général de capital-risque au Canada aujourd'hui, mais ils constituent une étape importante pour établir la fondation nécessaire à l'instauration d'un secteur dynamique de capital-risque. Ils visent à favoriser l'épanouissement d'entrepreneurs de talent et d'expérience en leur fournissant le capital d'amorçage crucial dont ils ont besoin pour lancer leurs entreprises. Il est essentiel que les gouvernements continuent d'appuyer ces programmes, et MaRS invite tous les paliers de gouvernements à collaborer dans le but de mener une action complémentaire plutôt que concurrentielle. Cela permettra non seulement d'accroître l'effet multiplicateur des dollars disponibles, mais aussi de rendre le processus plus simple et plus efficient pour l'entrepreneur.

En conclusion, MaRS estime qu'il est essentiel que toutes les parties prenantes fassent tout leur possible pour renforcer l'écosystème entrepreneurial du Canada pour l'innovation. Dans un écosystème vigoureux, de nouvelles entreprises à fort taux de croissance pourront se développer et s'épanouir dans tous les secteurs de l'économie et toutes les régions du pays et, ce faisant, créer de nouveaux emplois, jeter les bases d'une croissance économique durable et stimuler une culture plus ferme de l'innovation made-in-Canada.

Je vous remercie de votre attention et répondrai avec plaisir à vos questions.

Le président : Je vous remercie de votre exposé, monsieur Gekiere. Vous avez soulevé un certain nombre de points intéressants tout en décernant quelques bouquets et critiques à qui de droit. Je suis sûr que les sénateurs ont hâte d'entendre vos solutions. Comme je préside le comité, je vais abuser de mon privilège en posant la première question.

Ce sujet semble d'un seul coup très populaire, peut-être parce que nous, au Comité sénatorial permanent des banques et du commerce, avons décidé de nous y intéresser. Chacun semble avoir son mot à dire. Pour ma part, j'aimerais relever les éléments communs qu'il y a dans le rapport de M. Jenkins, dans les articles de journaux pertinents, ainsi que dans le rapport de Deloitte, afin de vous demander votre avis. Une critique qu'on entend souvent est qu'il y a trop de programmes qui ne sont pas assez connus, qui sont peut-être conflictuels et qui ne semblent pas très cohérents les uns avec les autres.

Je vois d'après votre graphique que le Canada, par exemple, est très actif en soutien indirect par l'octroi d'incitatifs fiscaux de R-D, mais très peu en financement gouvernemental direct des dépenses de recherche et développement. Je ne sais pas si c'est bien ou mal. Qu'en pensez-vous? Si vous étiez le ministre et aviez un pouvoir illimité, que feriez-vous?

Mr. Gekiere: That is a good but difficult question. I have my opinions, which would not necessarily reflect all of MaRS' opinions.

I will reflect on the R & D tax credit. I have read the summary of Mr. Jenkins' report. I operated a company recently for 18 months that applied for Scientific Research and Experimental Development tax credits. This company was probably in the same category and did not deserve to get SR&ED tax credits. Mr. Jenkins is making the recommendation that it should be focused more on early innovation and early technology companies; sometimes it is not necessarily used for that purpose. Some of Mr. Jenkins' recommendations are valid and good. You have to look at that program and make it as efficient as possible. Is it a good program? It has to be made efficient, but I will leave that because it is not my area. I will stick to venture capital, which is my area.

The challenge that the venture capital industry is facing now is that there have not been positive rates of return. Money follows returns. Unfortunately, financial institutions manage or look at opportunities through the rear-view mirror a bit. They look at where the returns have been and not where they potentially are coming from. This asset class is positioned well for some positive rates of return. When there is a shortage of capital, you usually see the best rates of return. We had a situation where there was a significant surplus of venture capital funds available in the early 2000s that generated some weak returns. Today, we are in a situation where we will see some positive returns. Even with the Investment Accelerator Fund, we are having fairly good success in our initial investments. There will be change, and you have to see that change. The government needs to assist as much as possible the people that are willing to make those investments now. I do not think you will convince the major pension funds to suddenly change their investment strategy and embrace this asset class. They will not do it until they see more return on investments. There are some high net worth individuals, angels and certain niche venture capital funds being formed that I can give examples of.

There is one called Mantella Venture Partners and another called Extreme Venture Partners that have pulled together high net worth individuals and are making new investments. I think you need to support that ecosystem — that angel early seed-stage VC — and that will start generating some returns. As the returns are generated, you will see more capital flow towards this sector.

That being said, there is still a shortage of later stage or follow-on capital for these companies as well. The Ontario government is working on that stage with a fund called the Ontario Emerging Technologies Fund, doing a matching program. I think it is important that there is a lead and you are looking to other investors from the private sector to make the initial investment and qualification. Then you are following on in these investments from the government point of view. That is what the OETF is trying to do. The FedDev program says, "If there is an accredited

M. Gekiere : C'est une bonne question mais il est difficile d'y répondre. J'ai un avis personnel mais il ne reflète pas nécessairement celui de MaRS.

Parlons du crédit d'impôt pour la R-D. J'ai lu le résumé du rapport de M. Jenkins. J'ai récemment dirigé pendant 18 mois une entreprise qui a réclamé des crédits d'impôt pour la recherche scientifique et le développement expérimental. Elle était probablement dans la même catégorie et ne les méritait pas. M. Jenkins recommande que ce crédit d'impôt soit plus concentré sur l'innovation et les sociétés de technologie naissantes. Parfois, il ne sert pas nécessairement à cela. Certaines des recommandations de M. Jenkins sont valides et bonnes. Le gouvernement devrait revoir ce programme pour le rendre le plus efficient possible. Est-ce un bon programme? Il faut qu'il soit efficient, mais je n'en dis pas plus parce que ce n'est pas mon domaine. Je vais m'en tenir au capital-risque, qui est mon domaine.

Le problème qui se pose actuellement au secteur du capital-risque est qu'il n'a pas enregistré de rendements positifs. Or, l'argent suit le rendement. Malheureusement, les établissements financiers travaillent rétrospectivement et examinent les propositions dans le rétroviseur. Elles se demandent quels ont été les rendements d'hier et non pas quels pourraient être ceux de demain. Or, ce secteur est bien placé pour obtenir des rendements positifs. C'est quand il y a pénurie de capital qu'on obtient généralement les meilleurs rendements. Au début des années 2000, il y avait un excédent considérable de capital-risque disponible et c'est alors qu'on a enregistré des rendements médiocres. Même avec le Investment Accelerator Fund, nous avons un succès relativement satisfaisant pour nos premiers investissements. Il y aura un changement, il faut qu'il y en ait un. Le gouvernement doit aider le plus possible les gens qui sont prêts à faire ces investissements maintenant. Je ne pense pas que vous pourriez convaincre les grands fonds de pension qu'ils doivent soudainement changer leur stratégie d'investissement au profit de cette catégorie d'actifs. Ils ne le feront pas tant qu'ils ne verront pas de meilleurs taux de rendement. Il y a des gens très fortunés, des investisseurs providentiels et certains fonds spécialisés de capital-risque en cours de formation que je peux citer en exemple.

L'un, Mantella Venture Partners, et un autre, Extreme Venture Partners, ont réuni des individus très fortunés et font de nouveaux investissements. Je pense que vous devez appuyer cet écosystème — ce capital-risque providentiel d'amorçage — et que cela commencera à engendrer des rendements. À mesure qu'apparaissent des rendements, vous verrez de nouveaux capitaux affluer dans le secteur.

Cela dit, il y a encore aussi pénurie de capital d'étape finale ou de capital de suivi pour ces entreprises. Le gouvernement de l'Ontario agit à cette étape avec un fonds appelé le Fonds des technologies émergentes de l'Ontario, qui a un programme de contrepartie. Je pense qu'il est important qu'il y ait un chef de file qui cherche ensuite d'autres investisseurs dans le secteur privé pour faire l'investissement initial et la qualification. Ensuite, on peut donner suite à ces investissements du point de vue du gouvernement. C'est ce que le FTEO essaye de faire. À FedDev,

angel or accredited seed-stage VC, we will follow on, giving leverage and that company more capital so it will improve.” The entrepreneur is not spending his time trying to find new capital. He is spending his time growing and developing his business.

The Chair: Normally the vice-chair of this committee is the clean-up hitter. She knows more about this business than others.

Senator Hervieux-Payette: I have a few short questions. We have two sectors that have been doing well in raising money. Mining is not necessarily the lowest risk area and most of it is financed through tax incentives. The individual can put \$100 on it and receive a tax deduction. It is making money and even producing product. I am happy. We have a good model that works. It is not very high-tech, but at least exploration is now going on in Quebec and other provinces.

With energy, it is the same. There are risks associated with the energy sector as well, but they have money. I would like you to tell us if we have the right mechanism in manufacturing? Whether it is high-tech or low-tech, this is the area that is really producing jobs. I have visited your centre and I was very impressed. I thought the model would work. My colleagues know that we have to finance at various stages.

When you have a proven concept, you go to the pilot project, the development side so you have a commercial product, and then you have to do the marketing.

Where are the flaws? Usually the biggest amount of money needed is when the pilot and development have been done and you have a real product that you can sell. It could be mitigation or other things. We have a product, so why not get in the market so people can sell it and make profit? I am talking about the investor. Why do the investment banks not put their money there? Do they have sufficient knowledge? As far as I am concerned, I suspect they may not hire a lot of Ph.D.'s in biology and chemistry. Do they have people to analyze the projects and be able to assess risks?

My concern is that there is money for certain sectors and they are doing extremely well. There are some risks associated with those sectors, especially in mining. There is money there. Venture is one thing, but it seems with venture we have dried up that sector. It is very little. Why is it that the pension funds and investment bankers are not putting money in and do not have the trained people to assess it? In the United States, they have it and they do it.

Mr. Gekiere: It is a good question. Part of the answer is that the mining and energy sectors are well known. They are profitable. You can identify the companies. They are large companies where there is a fair amount of liquidity. If I make an investment, I look at the price of the stock and I know I can sell

on dit : « S'il y a un investisseur providentiel accrédité ou un investisseur d'amorçage accrédité, nous lui emboîterons le pas, ce qui donnera à cette entreprise plus de capital pour s'épanouir. » L'entrepreneur ne passe pas son temps à essayer de trouver du capital, il passe son temps à développer son entreprise.

Le président : Normalement, la vice-présidente du comité est la frappeuse-clé. Elle en sait plus que tout le monde sur ce secteur.

Le sénateur Hervieux-Payette : J'ai quelques questions à vous poser. Nous avons deux secteurs qui réussissent fort bien à trouver de l'argent. Les mines ne sont pas nécessairement le secteur le moins risqué, et la majeure partie de l'activité y est financée au moyen d'incitatifs fiscaux. Un individu peut mettre 100 \$ et recevoir une déduction fiscale. Il gagne de l'argent, et l'entreprise produit même quelque chose. Tout le monde est content. Nous avons un bon modèle qui marche bien. Ce n'est pas de la haute technologie mais on fait au moins de la prospection minière au Québec et dans d'autres provinces.

Avec l'énergie, c'est la même chose. Le secteur de l'énergie n'est pas non plus sans risque, mais il a de l'argent. Pourriez-vous donc nous dire si nous avons le bon mécanisme pour le secteur manufacturier? Qu'il s'agisse de technologie avancée ou non, c'est le secteur qui produit vraiment des emplois. J'ai visité votre centre, qui m'a beaucoup impressionné. J'ai pensé que le modèle marcherait. Mes collègues savent que nous devons financer à diverses étapes.

Quand on a un concept qui a fait ses preuves, on passe au projet pilote, puis au développement pour mettre au point un produit commercialisable, et on doit ensuite faire le marketing.

Où est la faille? Généralement, c'est quand le pilote et le développement sont faits et qu'on a un vrai produit commercialisable qu'on peut vendre qu'on a le plus besoin de capital. Ça pourrait être de l'atténuation ou d'autres choses. Puisqu'on a un produit, pourquoi ne pas se mettre sur le marché pour que les gens puissent le vendre et faire un profit? Je parle de l'investisseur. Pourquoi les banques d'investissement ne mettent-elles pas d'argent à cette étape? Ont-elles suffisamment de connaissances? En ce qui me concerne, je soupçonne qu'elles n'engagent peut-être pas beaucoup de docteurs en biologie et en chimie. Ont-elles les gens voulus pour analyser les projets et être capables d'évaluer les risques?

Mon souci est qu'il y a de l'argent pour certains secteurs qui font extrêmement bien. Il y a certains risques dans ces secteurs, surtout les mines. Il y a de l'argent là-dedans. La création d'entreprise, c'est une chose, mais il semble qu'avec la création d'entreprise on a asséché ce secteur. C'est très peu. Comment se fait-il que les fonds de pension et les banques d'investissement ne mettent pas d'argent et n'ont pas de personnes compétentes pour évaluer? Aux États-Unis, ils en ont et ils le font.

M. Gekiere : C'est une bonne question. La réponse est en partie que les industries des mines et de l'énergie sont bien connues. Elles sont rentables. On connaît les entreprises. Il y a de très grandes entreprises qui ont pas mal de liquidités. Si je fais un investissement, je peux suivre le cours de l'action et je sais que je

my investment at any time. I know that is attractive to investors and investment bankers in this environment. There is a fair amount of capital. It is a known quantity. I can look at the financial statements and I have liquidity with respect to my investment.

If you are in a situation in the technology or manufacturing sectors — and you have a company that gets to market and can show evidence of its success — they will not have a significant problem in raising capital. There will be capital available for those companies as well. The real challenge is the fact that in the technology sector — life sciences and even in IT and other areas — it is the length of time to market, the amount of capital required, and where there is no liquidity. As an investor you go into these companies and you do not know what your value is and have no way of gaining liquidity. For many investors it is not an attractive asset class for that reason.

In addition, returns in the mining and gas sectors have been pretty good until recently. Venture capital is a cyclical market. It will come back, but the returns in the short term have not been as good. It makes it more difficult for those kinds of programs to work.

There has been discussion on flow-through shares or this kind of tax incentive for the individual investor. This is my opinion. I will caution against that because it comes back to what we had in Ontario called the Labour Sponsored Investment Funds Program. There was a tax incentive for individuals to make investments in these hard-to-determine, illiquid assets. For a variety of reasons, that program was not successful. If there is a flow-through share program, it has to be done with certain parameters in mind so you do not have a duplication of the Labour Sponsored Investment Funds Program.

It really gets back to the lack of liquidity in this asset class and the length of time to market, given the amount of capital that is required.

Senator Hervieux-Payette: Which sector of development is more difficult? Is it just before you have a product totally finished? The amount of money to be spent for the first phase is not that huge and it is at a later date when you go to the marketing sector. Are we weak in supporting? Should we be asking those who have money to make some effort on the marketing side? Fabulous products sometimes never get to the market.

Mr. Gekiere: That is definitely a challenge with Canadian technology companies. The toughest time to fund a company is before it has any market traction. If you have a company in today's environment showing it has commercialization, sales, and can demonstrate a track record, it is not as difficult to find capital. There will be capital available. It can come from the investment banking sector, and even U.S. venture capital firms will look at Canadian companies at that stage. The real challenge is at the

peux vendre mon investissement n'importe quand. Je sais que cela est attrayant pour les investisseurs et les banques d'investissement dans cet environnement. Il y a pas mal de capital. C'est une quantité connue. Je peux trouver les états financiers et mon investissement est très liquide.

Si vous êtes dans une situation dans les secteurs de la technologie ou de la fabrication — et que vous avez une entreprise qui va sur le marché et qui peut démontrer un certain succès —, il ne sera pas très difficile de lever du capital. Il y aura du capital pour ces entreprises-là aussi. Le vrai défi vient du fait que, dans le secteur de la technologie — les sciences de la vie et même l'informatique et d'autres domaines —, le problème résulte du temps qu'il faut pour aller sur le marché, de la quantité de capital dont on a besoin, et du fait que l'investissement n'est pas liquide. Si vous investissez dans ces entreprises-là, vous ne pourrez pas savoir quelle est la valeur de votre investissement et vous n'aurez aucun moyen de le rendre liquide. Pour bien des investisseurs, ce n'est pas du tout attrayant à cause de cela.

En outre, les industries des mines et du gaz naturel obtenaient encore récemment des rendements très satisfaisants. Le capital-risque est un marché cyclique. Il se rétablira mais, pour le moment, les rendements ne sont pas bons. C'est pour cette raison qu'il est plus difficile à ce genre de programmes de réussir.

On a parlé d'actions accréditatives ou de ce genre d'incitatif fiscal pour l'investisseur individuel. Voici mon avis. Je vous mets en garde contre cela, car ça nous rappellerait ce que nous avions en Ontario avec le programme des Fonds d'investissement de travailleurs. Il y avait un incitatif fiscal pour amener les particuliers à investir dans ces actifs difficiles à évaluer et éminemment illiquides. Pour diverses raisons, ce programme n'a pas eu de succès. S'il y avait un programme d'actions accréditatives, il faudrait le formuler avec certains paramètres de façon à ne pas reproduire le programme des Fonds d'investissement de travailleurs.

On en revient toujours au manque de liquidité de cette catégorie d'actifs et au temps qu'il faut pour aller sur le marché, considérant la quantité de capital qui est nécessaire.

Le sénateur Hervieux-Payette : Quel secteur de développement est le plus difficile? Est-ce juste avant d'avoir un produit totalement fini? La quantité d'argent à dépenser pour la première étape n'est pas si énorme et c'est à une étape ultérieure quand on va au secteur du marketing. Notre soutien est-il insuffisant? Devrions-nous demander à ceux qui ont de l'argent de faire un effort du côté marketing? Il y a parfois des produits fabuleux qui n'arrivent jamais sur le marché.

M. Gekiere : C'est incontestablement un défi pour les sociétés de technologie canadiennes. Le moment le plus difficile pour financer une entreprise est avant qu'elle obtienne de la traction sur le marché. Dans l'environnement d'aujourd'hui, si vous avez une entreprise démontrant qu'elle a de la commercialisation, des ventes, et des résultats concrets, il ne lui sera pas aussi difficile de trouver du capital. Il y en aura. Il viendra peut-être du secteur bancaire, et peut-être même de sociétés de capital-risque

higher risk development stage, prior to being able to commercialize the product and show success in the marketplace. That is the challenge.

Senator Hervieux-Payette: My last question is why we have paid money —through our union fund in Quebec, for example, with angel investors — and in the end we have a fabulous product, but they do not have money for the marketing, and a U.S. company walks away with what we have developed? We have paid \$20 million or more at the development stage. It is not that there was no money. At the end of the day, researchers end up with 1 per cent of the company. They have to sell because they need the money to continue the operation. There is almost nothing left for the person who invented the new process or product. How do we prevent that? We finance and accompany them with BDC. It will be a successful product that will be marketed and a profit will appear, but in the hands of a foreign company?

Mr. Gekiere: That is another common concern of anyone looking at this from any of the levels of government that look at this industry. I think you will never be able to totally stop international companies coming in and acquiring companies in any particular country. What does hurt us is that the venture capital industry is not strong here. The stronger it gets, the more capital there is available to fund these companies here and fund them to a later stage, the higher the probability they will be able to remain in Canada.

Again, it is indicative of some of the problems in the industry at this point; it is sort of exacerbating that problem. The stronger the industry is, the better the valuations for these companies. It also protects those founders and initial researchers that have developed their product to maintain more of the company. That is always a challenge in an environment where there is a shortage of capital and the cost of capital is that much greater.

It will take time. I will go for the next question.

Senator Harb: Not long ago we had one of the finest companies in the world, Nortel. It was funny that no one jumped in in order to support them, yet we sunk billions of dollars into General Motors and other companies that were not necessarily high-tech.

What specifically do you think that the federal government should do in order to solve this problem?

Mr. Gekiere: That is a very good question. There are a lot of facets to it.

To me, it is trying to be as supportive as possible to the private sector here. As I mentioned, we need to support those that are willing to invest in this industry and try to do more to leverage that capital.

américaines qui s'intéresseront à une telle entreprise canadienne. Le vrai défi se pose à l'étape plus risquée de mise au point du produit, avant qu'on puisse le commercialiser et faire ses preuves sur le marché. C'est ça la difficulté.

Le sénateur Hervieux-Payette : Ma dernière question est celle-ci : pourquoi nous avons payé de l'argent — par notre fonds syndical au Québec, par exemple, avec des investisseurs providentiels — et avons en fin de compte un produit fabuleux, mais ils n'ont pas d'argent pour le marketing et une compagnie américaine s'en va avec ce que nous avons mis au point? Nous avons payé 20 millions de dollars ou plus à l'étape du développement. Ce n'est pas qu'il n'y avait pas d'argent. En fin de compte, les chercheurs se retrouvent avec 1 p. 100 de l'entreprise. Ils sont obligés de vendre parce qu'ils ont besoin d'argent pour poursuivre leur activité. Il ne reste presque plus rien pour la personne qui a inventé le nouveau processus ou produit. Comment pouvons-nous empêcher ça? Nous les finançons et les accompagnons avec la BDC. Ce sera un produit qui aura du succès et sera commercialisé, un produit qui donnera des profits, mais dans les caisses d'une société étrangère.

M. Gekiere : C'est là une autre préoccupation courante pour quiconque examine la situation du point de vue de l'un des paliers de gouvernement. Je pense que vous n'arriverez jamais à empêcher totalement que des entreprises internationales veuillent acquérir des entreprises dans n'importe quel pays. Ce qui nous nuit, c'est que notre secteur du capital-risque n'est pas fort. S'il se renforçait, il y aurait plus de capital disponible pour ces entreprises afin de les financer aux dernières étapes, et il serait plus probable qu'elles pourraient rester au Canada.

Cela reflète certains des problèmes que connaît le secteur à l'heure actuelle, et cela les exacerbe, dans une certaine mesure. Plus le secteur est solide, plus ces entreprises ont de valeur. Cela protège aussi les fondateurs et les chercheurs qui ont mis au point le produit et souhaitent conserver une plus grande part de leur entreprise. C'est toujours un défi dans un environnement où il y a pénurie de capital, et où le coût de ce capital est d'autant plus élevé.

Ça prendra du temps. Passons à la question suivante.

Le sénateur Harb : Il n'y a pas très longtemps, nous avions l'une des plus belles entreprises au monde, Nortel. Il est amusant que personne ne se soit porté à son secours alors que nous avons englouti des milliards dans General Motors et d'autres entreprises qui n'étaient pas nécessairement des entreprises de haute technologie.

Que pensez-vous que le gouvernement fédéral devrait faire, précisément, pour résoudre ce problème?

M. Gekiere : C'est une très bonne question, qui revêt de nombreux aspects.

À mon avis, il faudrait essayer de soutenir le plus possible notre secteur privé. Comme je l'ai dit, nous devons soutenir ceux qui sont prêts à investir dans ce secteur et essayer de faire plus pour y produire un effet de levier.

There are high net worth individuals, people who are repeat entrepreneurs that have made their capital in innovative companies and are looking to reinvest back into companies. There are some funds that have been assembled that are interested in innovation and technology companies. We need to add to those dollar amounts. We need to figure out ways to match programs that give them more capital.

Senator Harb: How? You have to tell us.

Mr. Gekiere: I will take Ontario, for example, because it is the one I am most familiar with. They did a lot of work in sitting down with the private sector and asking, how do we make this work?

They have three initiatives they came up with. They have the Investment Accelerator Fund, which you know about. We are different in that we are an investor. Then we look to lever our money by finding other co-investors after de-risking the business. We go in and de-risk a company. We say we will give you the first \$500,000 to get rid of some of the risk and that will make other people feel more comfortable. That is our job.

The Government of Ontario then came in and said for the next round of financing, what do we do there? They set up a \$250 million fund; they can do \$50 million a year. They go out and say we will follow intelligent investors. If there is a good venture capitalist that has made a decision to invest in this company, we will match it. Therefore, if the company wants \$4 million but it can only find \$2 million from a venture capital firm, they will provide the other \$2 million. That is significant. That is a strong benefit.

They then have a third arm that is not working as well. This is the Ontario Venture Capital Fund. They are saying we need to create more funds and have more capital available in general. They went along with the pension funds and have said we will work with you to find new investment funds. It has not worked because their criteria is way too narrow. Also, institutional investors are not interested in the asset class. That is just a fact. They will not come back to this asset class.

It is partially government funded. I mean, it is an Ontario government fund, but it takes about a 25 per cent interest in a fund and then requires the private sector to come in for the other 75 per cent. It does not fully support the fund, which is a good idea because we want to make sure we are seeing other funds that have vetted the managers; they know this is a good fund, they are willing to support these managers and the province will come in and provide some capital in addition to that. The problem is that there are not many institutional investors that want to play in this sector.

What you need to do then is look where there is capital available. There are high net worth individuals that would be willing to pool their money and raise \$25 or \$50 million. Well then, match that fund. Let us set up some new funds for new managers.

Il y a des gens très fortunés, des gens qui sont des entrepreneurs à répétition et qui ont gagné leur argent en créant des entreprises innovatrices et cherchent maintenant à le réinvestir. Certains fonds ont été constitués pour investir dans des entreprises innovatrices et de technologie. Nous devrions accroître ce capital disponible. Nous devrions concevoir des programmes de contrepartie permettant de leur donner plus de capital.

Le sénateur Harb : Mais comment? C'est à vous de nous le dire.

M. Gekiere : Prenons l'exemple de l'Ontario, puisque c'est celui que je connais le mieux. Le gouvernement a beaucoup travaillé avec le secteur privé et lui a demandé ce qu'il devrait faire pour que ça marche.

Il a pris des initiatives. Il y a l'Investment Accelerator Fund, que vous connaissez. Nous sommes différents dans la mesure où nous sommes un investisseur. Nous essayons d'avoir un effet de levier avec notre argent en cherchant des co-investisseurs pour dérisquer l'entreprise. Nous essayons de réduire le risque de l'entreprise. Nous lui proposons par exemple les premiers 500 000 \$ pour éliminer une partie du risque et mettre les autres plus à l'aise. Voilà notre rôle.

Le gouvernement de l'Ontario est ensuite intervenu et a demandé ce qu'il devrait faire pour la ronde suivante de financement. Il a mis sur pied un fonds de 250 millions de dollars. Il peut investir 50 millions de dollars par an. Il a dit qu'il allait emboîter le pas aux investisseurs intelligents. S'il y a un bon fournisseur de capital-risque qui a pris la décision d'investir dans une entreprise, il fournira un capital équivalent. Ainsi, si l'entreprise veut 4 millions de dollars mais ne peut en obtenir que 2 d'une société de capital-risque, c'est lui qui fournira les 2 millions supplémentaires. C'est un acte important. C'est un gros avantage.

Il y a ensuite une troisième entité, qui ne marche pas aussi bien. C'est l'Ontario Venture Capital Fund. Il a conclu qu'il a besoin de créer plus de fonds pour mettre plus de capital à la disposition des entreprises. Il a dit aux fonds de pension qu'il allait collaborer avec eux pour trouver de nouveaux fonds d'investissement. Ça n'a pas marché parce que ses critères sont beaucoup trop restreints. En outre, les investisseurs institutionnels ne s'intéressent pas à cette catégorie d'actif. C'est la simple réalité. Ils ne reviendront pas dans cette catégorie d'actif.

C'est financé en partie par le gouvernement. Je veux dire que c'est un fonds du gouvernement de l'Ontario mais qu'il prend un intérêt d'environ 25 p. 100 dans un fonds et demande ensuite au secteur privé de fournir les autres 75 p. 100. Il ne finance pas totalement le fonds lui-même, ce qui est une bonne idée car nous voulons nous assurer de voir d'autres fonds qui ont vérifié la compétence des gestionnaires. Ils savent alors que c'est un bon fonds, ils sont prêts à appuyer ses gestionnaires, et la province viendra fournir du capital en plus. Le problème est qu'il n'y a pas beaucoup d'investisseurs institutionnels qui veulent jouer dans ce secteur.

Donc, ce qu'il faut faire, c'est voir où il y a du capital disponible. Il y a des gens très fortunés qui seraient prêts à se joindre à d'autres pour lever 25 ou 50 millions de dollars. Dans ce cas, fournissez l'équivalent. Créons de nouveaux fonds pour de nouveaux gestionnaires.

There are talented young managers out there that do not have a track record. If you do not have a track record, you cannot raise money. How will I get there? Roll the dice. Risk it. Back these guys; they are bright people. That is what I would do.

Senator Harb: On page 5 of your presentation, you said a number of things. First, now is not the time to abandon the industry. Then you say that government cannot be the solution but can be the catalyst.

Specifically, you brought the example of Ontario, which is very interesting; I am quite familiar with some of the good work being done in this province. However, at the federal level, for example, should we set up a one-stop shop? Then when you walk in as a small entrepreneur or a big entrepreneur and you want to set up a venture of some sort, you go to that place and find all the answers — provincial, municipal as well as federal.

As another example, should we do something on the regulatory front? Should we introduce a law in order to make it mandatory for Sam, Jim and Sue to put in money for venture capital?

What we need to hear from you are hardcore recommendations that we can take to the government, to the Senate and the House of Commons, saying we spoke with Barry and this is what he told us specifically. I am not interested in hearing pie in the sky because it will not help me. You have to tell us what we need to do, even if it hurts.

The Chair: He did give us one example of what is happening.

Mr. Gekiere: The federal government should be doing the matching of the Angel Investment Tax Credit. We should be going out there and encouraging high net worth individuals that are risk takers. What is efficient about this is they look after their own money. There are no professional money managers hanging around this. Guys are out there putting their own money up. Give them more capital.

In British Columbia it worked. If you talk to the angel investors there, they say when you gave me a 30 per cent tax credit, I did not spend 30 per cent less. Instead of investing \$1 million, I invested \$1.3 million. I am investing more money; it works. You need to support that program.

Looking at Ontario, FedDev is coming into Ontario and saying we like this idea of matching. If someone is willing to put their money up, we will match that. They are doing it in a relatively efficient way, by way of a loan structure. They have approached the Investment Accelerator Fund, which I think is great, and said if you approve a company because you are doing the due diligence, we will then automatically approve it. It streamlines it. Working with these programs, if they can work together, they should be looking down and saying how can we enhance what you are doing at the provincial level?

Il existe de jeunes gestionnaires talentueux qui n'ont pas encore fait leurs preuves. S'ils n'ont pas fait leurs preuves, ils ne peuvent pas lever d'argent. Qu'est-ce que je peux faire? Je peux faire un pari, prendre un risque. Je peux appuyer ces gens-là parce qu'ils sont brillants. Voilà ce que je ferais.

Le sénateur Harb : À la page 5 de votre exposé, vous dites plusieurs choses. Premièrement, que ce n'est pas le moment d'abandonner le secteur. Ensuite, que le gouvernement ne peut pas résoudre le problème à lui tout seul mais peut être un catalyseur.

Vous avez donné l'exemple de l'Ontario, ce qui est très intéressant. Je suis tout à fait au courant de certaines des bonnes choses qui se font dans cette province. Toutefois, au palier fédéral, par exemple, devrions-nous créer un service à guichet unique? Ainsi, le petit entrepreneur, ou le gros entrepreneur, qui souhaite lancer une entreprise s'adresserait à ce guichet unique et pourrait y obtenir toutes les informations concernant les trois paliers de gouvernement : provincial, municipal et fédéral.

Voici un autre exemple : devrions-nous faire quelque chose sur le plan de la réglementation? Devrions-nous adopter une loi pour obliger Sam, Jim et Sue à mettre de l'argent dans du capital-risque?

Ce que nous attendons de vous, c'est que vous nous donniez des recommandations fermes que nous pourrions adresser au gouvernement, au Sénat et à la Chambre des communes, en disant que c'est ce que Barry nous a dit. Je ne vous demande pas de rêver en couleurs parce que ça ne nous aiderait pas. Je vous demande de nous dire ce que nous devrions faire, même si ça fait mal.

Le président : Il nous a donné un exemple de ce qui se fait.

M. Gekiere : Le gouvernement fédéral devrait fournir la contrepartie du crédit d'impôt pour investissement providentiel. Nous devrions encourager les particuliers très fortunés qui sont prêts à prendre des risques. Ce qui est efficient, là-dedans, c'est qu'ils surveillent leur propre argent. Il n'y a pas de gestionnaires de fortunes professionnels qui leur tournent autour. Ils mettent leur propre argent sur la table. Donnez-leur plus de capital.

Ça a marché en Colombie-Britannique. Si vous parlez aux investisseurs providentiels de là-bas, ils vous diront que, lorsque vous leur avez donné un crédit d'impôt de 30 p. 100, ils n'ont pas dépensé 30 p. 100 de moins. Bien au contraire, au lieu d'investir 1 million de dollars, ils en ont investi 1 300 000. Ils ont investi plus d'argent. Ça marche. Vous devez appuyer ce programme.

Dans le cas de l'Ontario, FedDev vient en Ontario et dit que cette idée de contrepartie lui plaît. Si quelqu'un est prêt à mettre son argent sur la table, FedDev fournira l'équivalent. Cela se fait de manière relativement efficiente, dans une structure de prêt. FedDev a pris contact avec l'Investment Accelerator Fund, ce qui est excellent, à mon avis, en disant que, si le fonds approuve une entreprise, parce qu'il aura fait les vérifications de diligence raisonnable, il l'approuvera ensuite automatiquement. Cela rationalise la chose. Si ces gens-là peuvent travailler ensemble, avec ces programmes, ils devraient se demander comment ils peuvent renforcer ce qui se fait au palier provincial.

What is important in any program — this is my private sector voice coming out here — is that you have to have the investment decisions made by the private sector and then lever those investment decisions. Do not try to set up an organization that will make those investment decisions. As I say that, we are an organization that was set up to make investment decisions, but we used a structure where we have an independent investment committee that has a final say in our investments; we cannot make investments without that independent committee's approval.

Senator Harb: To what extent does the geography of the country play a role in not allowing the type of success that we would like to see in the venture capital sector? For example, to fly from Newfoundland to Vancouver, it takes seven hours or so, which is longer than it would take to fly from Ottawa to the United Kingdom. As a result, it does not matter how good your product is if you do not have a market; you do not have the resources to ship your products from Newfoundland to British Columbia.

The scattering of the market for companies, to what extent does that play a role in a sense of venture capital saying, I will not take a risk because there is no market for this? In Canada, unless you are a big corporation, whether in mining or energy, and you are producing en masse and the world becomes your market, you are limited in terms of big you can grow.

Mr. Gekiere: I think the companies that we want to back or that you want to focus your efforts and your capital on are the ones that look international in scope; they will be looking north-south more than east-west. That is important.

Geography plays a role in innovation and where innovation occurs. If you look at the U.S., you would not look to set up a venture capital fund necessarily in Chicago, but you would definitely look to set it up in Silicon Valley or Boston. It plays a role, because you form certain areas where an ecosystem has developed for a variety of different reasons. There is probably one developing in New Brunswick right now where they have had two significant wins. There will be spinoffs from those companies and it will be helpful. People will be targeting that sector and making a little ecosystem with the expertise that comes out of Radiant 6 and Q1 labs. It happens for a variety of reasons, but it is regionalized to some extent.

I do not think the government wants to try to figure out a way to create innovation in a minor market. I think you want to support it where it is happening. You want to continue to build a strong ecosystem in that area, and it will continue to foster significant wealth creation and job creation in those areas. You need the ecosystem for the technology to work, to find and maintain good people.

Ce qui est important pour n'importe quel programme — et c'est ma voix du secteur privé que vous entendez maintenant —, c'est que les décisions d'investissement soient prises par le secteur privé et que vous veniez ensuite les renforcer. N'essayez pas de mettre sur pied une organisation qui prendra les décisions d'investissement. Cela dit, nous sommes nous-mêmes une organisation qui a été créée pour prendre des décisions d'investissement, mais nous avons employé une structure dans laquelle nous avons un comité d'investissement indépendant qui a le dernier mot sur nos investissements. Nous ne pouvons pas faire d'investissement sans avoir l'approbation de ce comité indépendant.

Le sénateur Harb : Dans quelle mesure la géographie du pays joue-t-elle un rôle dans le fait que nous n'ayons pas le genre de succès que nous aimerions avoir dans le secteur du capital-risque? Par exemple, il faut 7 heures d'avion pour aller de Terre-Neuve à Vancouver, à peu près, ce qui est plus que pour aller d'Ottawa au Royaume-Uni. De ce fait, l'excellence de votre produit ne sert à rien si vous n'avez pas de marché. Vous n'avez pas les ressources pour expédier vos produits de Terre-Neuve à la Colombie-Britannique.

Dans quelle mesure la dispersion du marché pour les entreprises joue-t-elle un rôle dans le fait qu'un investisseur de capital-risque décidera de ne pas prendre de risques parce qu'il n'y a pas de marché pour le produit? Au Canada, à moins d'être une très grosse entreprise, que ce soit dans les mines ou dans l'énergie, et que vous produisiez en masse et que le monde devienne votre marché, vous êtes limité du point de vue de votre croissance potentielle.

M. Gekiere : Je pense que les entreprises que vous voulez appuyer ou auxquelles vous voulez consacrer vos efforts et votre capital sont celles qui ont une perspective internationale. Elles seront plus tournées nord-sud qu'est-ouest. C'est important.

La géographie joue un rôle en innovation et en localisation de l'innovation. Aux États-Unis, par exemple, vous n'envisagerez pas nécessairement de mettre sur pied un fonds de capital-risque à Chicago mais vous l'envisagerez très sérieusement dans la Silicon Valley ou à Boston. Ça joue un rôle parce que ça crée des régions où s'est développé un écosystème pour une foule de raisons différentes. Il y en a probablement un qui se développe actuellement au Nouveau-Brunswick, qui vient d'avoir deux succès importants. Il y aura des retombées de ces entreprises et ça sera utile. Des gens vont cibler ce secteur et donner naissance à un petit écosystème grâce à l'expertise provenant des laboratoires de Radiant 6 et Q1. Ça se produit pour une multitude de raisons mais c'est régionalisé dans une certaine mesure.

Je ne pense pas que le gouvernement cherche le moyen de créer de l'innovation sur un marché mineur. Je pense que votre souhait est d'appuyer ce qui se passe. Vous voulez continuer à bâtir un écosystème solide dans cette région, et cela continuera d'engendrer une création importante de richesse et d'emplois dans ces régions. Vous avez besoin de l'écosystème pour que la technologie marche, pour trouver et conserver de bonnes personnes.

Senator Ringuette: I find that the federal R & D tax credit is mostly geared for bigger operations that have been operating for a while. They have capital or easier access to capital. Therefore, with regard to angel investors and venture capital, it is not in the game in regard to this particular tax credit.

I am not very familiar with how the angel tax credit works. I know there are some in place already in different provinces.

Mr. Gekiere: In British Columbia, yes.

Senator Ringuette: Is there a risk analysis, a scale of the risk that would be proportional to the tax credit so that it is not just an angel tax credit because it is a risky business? Is there a scale of the degree of risk with the tax credit matching that scale so that the higher the risk you take on an investment the higher your tax credit?

Mr. Gekiere: That is a good question, senator. You are right. Your concern is that it will go the way of the R & D tax credit where it is going to more established companies that do not require it.

Senator Ringuette: Yes, there is no doubt about that.

Mr. Gekiere: There is no easy way to determine the amount of risk, even at a certain stage. I would caution that if you make something too complicated to measure or try to bring those kinds of things into the program, it does not make it as efficient as you would like.

I think it will be a fairly broad parameter. The devil is in the details of just how the tax credit system will come out, but you could do it through some pretty broad parameters with the fact that it may have to be pre-revenue. In other words, if the company does not yet have revenue, it is at much greater risk than a company with significant revenue. So you could put a revenue threshold on the companies. You could use the net tangible assets test. Again, if a company has significant assets, it does not really need tax credit incentives to provide more capital to it.

I would put on some broad financial tests in order to determine the risk you are looking for to ensure that more mature companies are not getting the benefits of that tax credit.

Senator Ringuette: Exactly. The focus of my question, and I think the aim of this committee, is to try to identify ways to increase the level of angel and venture capital investment.

Mr. Gekiere: Correct.

Senator Ringuette: I find that the continuous word in all of that is the risk involved. If the tax credit, whether provincial or federal, were tied in some way to the level of risk and would rise with that, I think greater attention would be paid.

Le sénateur Ringuette : Je constate que le crédit d'impôt fédéral pour la R-D est essentiellement destiné aux grosses opérations qui fonctionnent depuis un certain temps. Elles ont du capital ou un accès plus facile au capital. Par conséquent, en ce qui concerne les investisseurs providentiels et le capital-risque, ce crédit d'impôt ne les concerne pas vraiment.

Je ne sais pas très bien comment fonctionne le crédit d'impôt providentiel. Je sais que ça existe dans différentes provinces.

M. Gekiere : Oui, en Colombie-Britannique.

Le sénateur Ringuette : Y a-t-il une analyse de risque, une échelle de risque qui serait proportionnelle au crédit d'impôt pour que ce ne soit pas seulement un crédit d'impôt providentiel parce que c'est une entreprise à risque? Y a-t-il une échelle du degré de risque avec un crédit d'impôt concordant à cette échelle afin que, plus le risque est élevé pour un investissement, plus le crédit d'impôt est élevé?

M. Gekiere : C'est une bonne question, sénateur. Vous avez raison. Votre crainte est que ça aille dans le même sens que le crédit d'impôt pour la R-D qui sert plus à des entreprises déjà bien établies qui n'en ont pas besoin.

Le sénateur Ringuette : Oui, ça ne fait aucun doute.

M. Gekiere : Il n'y a pas de méthode facile pour déterminer le niveau de risque, même à une certaine étape. Je fais une mise en garde. Si vous mettez sur pied quelque chose qui est trop compliqué à mesurer ou si vous essayez d'amener ce genre de chose dans le programme, il ne sera pas aussi efficient que vous le souhaiteriez.

Je pense que ce sera un paramètre assez large. La difficulté consistera à fixer les détails de fonctionnement du système de crédit d'impôt, mais vous pourriez fixer des paramètres assez larges étant donné qu'il faudra peut-être que ça s'applique avant le revenu. Autrement dit, si l'entreprise n'a pas encore de revenu, elle est exposée à un risque beaucoup plus grand que si elle en a. Vous pourriez donc fixer un seuil de revenu. Vous pourriez utiliser les critères des actifs tangibles. Si une entreprise possède des actifs importants, elle n'a pas vraiment besoin d'un crédit d'impôt incitatif pour lever du capital.

J'utiliserais certains critères financiers de vaste portée pour déterminer le risque afin de garantir que les entreprises plus mûres ne recueillent pas les bienfaits de ce crédit d'impôt.

Le sénateur Ringuette : Exactement. Le but de ma question, et je pense que c'est le but de ce comité, est d'essayer de trouver la manière d'accroître le niveau d'investissement providentiel et de capital-risque.

M. Gekiere : Correct.

Le sénateur Ringuette : Je constate que le mot qu'on trouve en filigrane dans tout cela, c'est le risque. Si le crédit d'impôt, provincial ou fédéral, était relié d'une certaine manière au niveau de risque et augmentait avec celui-ci, je pense qu'on prêterait plus attention.

Mr. Gekiere: I could look at a deal and tell you it is risky and my partner will tell me it is not. It is difficult to assess the risk. It is more measurable things like financial parameters that you could place on it that would accomplish a high percentage of what you are trying to do.

Senator Ringuette: My second question is a bit tied to Senator Hervieux-Payette's question. You have the different phases; the R & D, the commercialization, the production, the marketing, et cetera. From your experience, at what phase should we concentrate, or should we concentrate at all on a particular phase that you see there is a gap?

Mr. Gekiere: The biggest gap is at the seed stage level, at the early development level. For example, BDC is a government body. They are a venture firm, but they like to look at something that is a bit later stage and is closer to commercialization. There is a real gap at that early invention stage before there has been commercialization or the product has been brought to market. Once the product has a track record, or if there is evidence of acceptance, it is not as hard to find the capital. The biggest gap is at the seed stage.

Senator Gerstein: Thank you, Mr. Gekiere, for appearing here. If I might start with an observation, I remember when MaRS was started. It has been a successful model and for that we owe a great deal of thanks to the father of MaRS, Dr. John Evans, who developed the idea and attracted private investors and individuals. With that backing he convinced the then minister of finance, the Honourable John Manley, to provide funds. In fact, that is how MaRS got off the ground, and they are doing a great job.

I would like to go to some of the comments that you made in your presentation. On page 3 you talk about the current problem in Canada being that the venture capital industry is broken. I think we knew that. On slide 4 you say that the solution is to rebuild, not to abandon.

I want to back up to Senator Harb's comments. The first three bullets, "now is not the time to abandon the industry," "government cannot be the solution but can be a catalyst," "the goal should be to support and work with those willing to invest."

Mr. Gekiere, it is nice to hear it, but it is nothing surprising. You are before the Standing Senate Committee on Banking, Trade and Commerce that is looking to put forward a report on what we can do to help the situation, and, frankly, you have to tighten your recommendations. You know the industry better than we do. We are looking to you to make specific recommendations that we can consider for inclusion in our report. You have mentioned some things that are not in here.

It is odd for us to be recommending to a witness what they might do, but you might want to consider giving further thought to it and, if there are specific recommendations, sending a note to the clerk that could be circulated in order that we can understand

M. Gekiere : Je pourrais vous dire qu'un projet est risqué alors que mon associé vous dirait le contraire. C'est difficile à évaluer, le risque. Il y a des choses plus mesurables, comme des paramètres financiers, que vous pourriez introduire dans le système afin d'accomplir un pourcentage élevé de ce que vous essayez de faire.

Le sénateur Ringuette : Ma deuxième question est un peu reliée à celle du sénateur Hervieux-Payette. Vous avez les différentes phases : la R-D, la commercialisation, la production, le marketing, et cetera. Selon vous, sur quelle phase devrions-nous nous concentrer, ou devrions-nous nous concentrer sur une phase quelconque où il y a un manque, selon vous?

M. Gekiere : Le plus gros problème se situe à l'étape de l'amorçage, du démarrage. Par exemple, la BDC est un organisme gouvernemental. C'est une société de capital-risque mais elle s'intéresse plus à ce qui se situe à une étape déjà plus avancée, plus proche de la commercialisation. Là où il y a vraiment un manque, c'est à l'étape de l'invention, avant qu'il y ait eu de la commercialisation ou que le produit ait été mis en marché. Une fois que le produit a obtenu des résultats, ou qu'on a une indication de son acceptation, il n'est pas difficile de trouver du capital. C'est à l'étape du démarrage qu'il y a le plus gros manque.

Le sénateur Gerstein : Merci, monsieur Gekiere, de votre présence devant le comité. Permettez-moi de faire une remarque. Je me souviens de la création de MaRS. C'est un modèle qui connaît du succès et pour lequel nous devons adresser des remerciements à son concepteur, John Evans, qui en a eu l'idée et qui a attiré des investisseurs privés et des particuliers. Avec leur appui, il a réussi à convaincre le ministre des Finances, l'honorable John Manley, de fournir des fonds. C'est comme ça que MaRS a démarré, et ses membres font du bon travail.

Je voudrais revenir sur certaines de vos remarques liminaires. À la page 3, vous dites que le problème actuel au Canada, c'est que le secteur du capital-risque est brisé. Je pense que nous le savions. À la page 4, vous dites que la solution est de reconstruire, pas d'abandonner.

Je reviens à ce que disait le sénateur Harb. Les trois premiers points sont les suivants : ce n'est pas le moment d'abandonner le secteur, le gouvernement ne peut pas être la solution mais peut être un catalyseur, et l'objectif devrait être d'appuyer ceux qui sont prêts à investir.

Monsieur Gekiere, c'est certes agréable à entendre mais ça n'a rien de nouveau. Vous vous trouvez devant le Comité sénatorial permanent des banques et du commerce, qui a l'intention de produire un rapport sur ce que nous pourrions faire pour résoudre le problème et, très franchement, vous devriez être plus précis dans vos recommandations. Vous connaissez ce secteur mieux que nous. Ce que nous attendons de vous, ce sont des recommandations précises que nous pourrions envisager d'inclure dans notre rapport. Vous avez mentionné certaines choses qui ne sont pas ici.

Il peut sembler bizarre que je recommande à un témoin de faire certaines choses mais vous pourriez peut-être envisager de poursuivre votre réflexion et, si vous avez des recommandations précises à faire, envoyer une note au greffier afin que nous

how we can help you. We have you before us today as a witness to help us define a program that the federal government can create to help this situation.

Mr. Gekiere: I would first like to thank you for the comments on MaRS, which are accurate, about the work that has been done by a number of parties to build the organization.

I also appreciate the offer to come back with specific recommendations, and we will take you up on that.

The Chair: In the witness's defence, you realize, Senator Gerstein, that he had very short notice.

Senator Gerstein: I understand. I absolutely do not mean to be critical.

Mr. Gekiere: Thank you, Mr. Chair; it was short notice.

I want to ensure that we come back to you with the overall consensus from MaRS. Due to the short time frame, you are getting a lot of my views, and I want to make sure that the recommendations we bring back are well thought out and are supported by the entire organization of MaRS. There are other parts of MaRS, for example, MaRS Innovation and the health care sector, that would like to address their concerns. My focus is more on information technology and communications. I am not as broad as I would like to be to be making recommendations. We will definitely take you up on your offer and come back with specific recommendations to give to the committee.

The Chair: Before going to a second round, perhaps I could ask you one question.

I was interested in what I took to be a somewhat negative opinion of the idea of transferring flow-through share concept, which, to my untutored mind, seems to have been a huge success in the mining and oil and gas industry. It alleviates the risk, I think, because you get a tax benefit.

Why would it not work in these areas where banks, as Senator Hervieux-Payette pointed out, are not involved in lending because there are no hard assets, and most of the assets leave the office at, if not 5, then 7 or 9 at night? In the bio-science field, for example, could a flow-through share concept not be of benefit? What is your concern about it? It is a question of clarification. I was not sure what you were getting at.

Mr. Gekiere: The concern is that in the other situations you are dealing with large corporations that are well known, usually public corporations. As an investor, I know my risk profile that I am going into with those flow-through shares.

puissions en prendre connaissance et essayer de comprendre comment vous aider. Vous êtes venu témoigner devant notre comité pour nous aider à définir un programme que le gouvernement fédéral pourrait mettre sur pied pour régler cette situation.

M. Gekiere : Je tiens d'abord à vous remercier pour vos remarques au sujet de MaRS, qui sont exactes, concernant le travail qui a été fait par un certain nombre de parties pour bâtir cet organisme.

Je suis également sensible à votre demande de recommandations précises, et nous y répondrons.

Le président : À la décharge du témoin, vous savez, sénateur Gerstein, qu'il a eu très peu de préavis.

Le sénateur Gerstein : Je comprends. Ce n'était absolument pas une critique.

M. Gekiere : Merci, monsieur le président. C'était en effet un très court préavis.

Je veux m'assurer que nous vous reviendrons avec le consensus global de MaRS. Étant donné le court préavis, ce sont mes propres opinions que je vous ai communiquées jusqu'à présent, et je veux m'assurer que les recommandations que nous vous adresserons ont été mûrement réfléchies et sont approuvées par la totalité de MaRS. Il y a d'autres éléments dans MaRS, comme MaRS Innovation et le secteur des soins de santé, qui souhaiteraient vous communiquer leurs préoccupations. Pour ma part, je m'intéresse plus à la technologie de l'information et aux communications. Les recommandations n'ont peut-être pas la portée aussi large que j'aimerais. Soyez certain que nous répondrons à votre proposition et que nous adresserons des recommandations précises au comité.

Le président : Avant d'entamer un deuxième tour, je voudrais vous poser une question.

J'ai eu le sentiment que vous aviez une opinion relativement négative à l'idée de transférer le concept des actions accréditatives qui, dans mon esprit inculte, semble avoir eu un succès énorme dans le secteur des mines et du pétrole. Je pense qu'il atténue le risque puisqu'on obtient un avantage fiscal.

Pourquoi ce concept ne fonctionnerait-il pas dans les secteurs où les banques, comme l'a dit le sénateur Hervieux-Payette, ne veulent pas prêter parce qu'il n'y a pas d'actifs durs et que la plupart des actifs quittent le bureau, peut-être pas à 17 heures mais plutôt à 19 heures ou à 21 heures? Dans le secteur de la bio-science, par exemple, le concept des actions accréditatives ne serait-il pas utile? Qu'est-ce qui vous préoccupe à ce sujet? J'aimerais simplement comprendre.

M. Gekiere : Le problème est que, dans les autres situations dont vous avez parlé, il s'agissait de grandes entreprises bien connues, généralement cotées en bourse. Si je suis un investisseur, je sais quel sera mon profil de risque avec ces actions accréditatives.

If you are doing this in the early-stage innovation period, you do not know the risk factor. You are asking unsophisticated investors to invest in an asset class that they do not understand. Even the people marketing the investment do not totally understand the risk. You can get a flood of money flowing into these companies because there are a lot of fees to be made from selling these flow-through shares, and that may be going to companies that it should not be going to, because of the risk profile. You do not have the gatekeeper to assess the risk to these companies.

My argument is that you want to have a gatekeeper. You want to have knowledgeable investors who act in these areas, venture capitalists or people who are playing in this space, and back them. However, if you are just saying, "Here is XYZ company, and there is a huge tax incentive to go into it, and I am selling it to my investment client because this is a great tax break," you do not fully understand the business risk that you are taking. That is my concern. In the oil and gas and mining industries it is still risky, but you have a much better understanding, I think, of that risk profile.

The Chair: Thank you very much. That is very helpful.

Senator Hervieux-Payette: First, I think we would like to have one solution fits all, but I do not think every economic sector can use the same approach.

I am thinking of companies like Bombardier, TELUS, Bell and Rogers. They can have many small companies do a lot of innovation, and they partner with them. I am aware of that. They have, in fact, a client, once they do the new process, new technology.

This is a model that has also been used a lot in Germany. In Germany, they are so advanced on the manufacturing side because they have these people to develop the new process.

This would lead not just to the creation of jobs but to increased productivity. These are job-creation companies. Maybe we have a model for that.

Then we have the U.S., where it is working quite well. However, you must know that defence contracts are probably the best place to get money for innovation. There, the money is flowing a lot.

When we go to health care, it is hard to have the same approach. You do not have a Bombardier with big planes. It is much more difficult.

When I look at the billions of dollars that were spent to develop the patient files on the computer, I am scandalized. Both Quebec and Ontario developed this, and we heard about their stories as well.

The Chair: Even the gun registry. Look at all the money we have spent on that.

Si vous faites ça à l'étape de l'innovation et du démarrage, vous ne connaissez pas le facteur de risque. Vous allez demander à des investisseurs sans expérience d'investir dans une catégorie d'actif qu'ils ne comprennent pas. Même les gens qui commercialisent l'investissement ne comprennent pas totalement le risque. Vous pourriez avoir une quantité énorme d'argent affluant dans ces entreprises parce qu'il y a beaucoup de commissions à gagner en vendant ces actions accréditatives, alors qu'il ne faudrait peut-être pas du tout y mettre d'argent à cause du profil de risque. Vous n'auriez pas de cerbère capable d'évaluer le risque de ces entreprises.

Mon argument est qu'il faut qu'il y ait un cerbère. Il faut qu'il y ait des investisseurs éclairés qui agissent dans ces secteurs, des fournisseurs de capital-risque ou des gens qui savent y faire, et les appuyer. Par contre, si vous dites simplement : « Voici la société XYZ, il y a un énorme incitatif fiscal pour y investir, et je vais vendre ça à mon client investisseur parce qu'il y a un excellent avantage fiscal », cela ne veut pas dire que vous compreniez pleinement le risque qui va avec. Voilà ma préoccupation. Certes, il y a également du risque dans les industries du pétrole et des mines, mais c'est un risque qu'on connaît beaucoup mieux, je pense.

Le président : Merci beaucoup. C'est très utile.

Le sénateur Hervieux-Payette : Je pense que nous aimerions trouver une solution unique mais je ne pense pas que chaque secteur économique peut employer la même approche.

Je songe à des entreprises comme Bombardier, TELUS, Bell et Rogers. Elles peuvent avoir beaucoup de petites sociétés qui font beaucoup d'innovation et s'y associer. J'en suis parfaitement consciente. Elles ont en fait un client une fois qu'elles font le nouveau processus, la nouvelle technologie.

C'est un modèle qui a aussi été beaucoup utilisé en Allemagne. Dans ce pays, ils sont tellement avancés sur le plan de la fabrication parce qu'ils ont ces gens qui élaborent le nouveau processus.

Cela ne débouchera pas seulement sur la création d'emplois mais sur l'augmentation de la productivité. Ce sont des sociétés créatrices d'emploi. Peut-être avons-nous un modèle pour ça.

Et puis, nous avons les États-Unis, où ça marche très bien. Toutefois, vous devez savoir que les contrats de défense sont probablement le meilleur endroit pour trouver de l'argent pour l'innovation. Là, l'argent coule à flots.

Quand on passe au secteur de la santé, il est difficile d'avoir la même approche. Il n'y a pas de Bombardier avec des gros avions. C'est beaucoup plus difficile.

Quand je vois les milliards de dollars qui ont été dépensés pour mettre les dossiers des patients sur ordinateur, je suis scandalisée. Cela s'est fait au Québec et en Ontario, et on a entendu d'autres histoires aussi.

Le président : Même le registre des armes d'épaule. Voyez tout l'argent qu'on a dépensé pour ça.

Senator Hervieux-Payette: That is another story. I am aware of this one, because the president of CGI is a friend of mine. If you want to discuss that, I will discuss that with you, but it has nothing to do with the question of one product for the whole country, one patient file. If I am sick in Vancouver, Alberta, Newfoundland or Quebec, I should have the same file and the same report. If doctors want to share it, to package it, to keep the confidentiality, but to ensure that I will receive proper service would be a good thing. There was a waste of taxpayer money there.

I think we must also look at what the provinces are doing. I have one example for you from Montreal, the city of information technology. They were financing the employees' salaries. There was a big incentive there. In fact, we financed the brains. We did not finance the equipment, but we financed the brains. This has produced a lot of jobs and a buoyant industry.

Would you say that we need to have at least a few models, different tools, depending on the sectors? I do not think we can have one solution fits all. I want your view on that.

Mr. Gekiere: That is a good question, and I think anyone from the different sectors would agree with you. The biggest challenge right now in Canada is on the life sciences side, where the amount of capital required to bring a product to market is significantly greater than in the information technology sector. There is a different requirement there, and there is no easy answer. The life sciences area is probably the toughest area to raise capital in right now and to take these products to market.

What has happened in other sectors is that they have become more capital efficient, with a lack of capital being available. If you can do something less expensive and get something on the market, then you have a much better opportunity. You are correct; it cannot be one size fits all. I think the area that is the most challenging is the life sciences side. I do not have an easy answer for that.

At MaRS we struggle with that, because even in the Investment Accelerator Fund, our \$500,000 has to make a difference; for most life sciences, even clean tech companies, it does not make a difference. We cannot really help them with the amount of capital that we have available.

Senator Hervieux-Payette: The government is putting in billions of dollars, and sometimes we have a return; sometimes we do not. We have a return indirectly if people are creating jobs and paying income tax, but I am talking about us, as shareholders.

Do you feel that when the government is putting money directly into companies, we should be participating in the success of the company so that we, in the future, build a larger capital base and generate the money?

Le sénateur Hervieux-Payette : C'est une autre histoire. Je suis au courant de celle-ci parce que le président de CGI est l'un de mes amis. Si vous voulez discuter de ça, j'en discuterai avec vous, mais ça n'a rien à voir avec la question d'un produit pour tout le pays, d'un dossier de patient. Si je suis malade à Vancouver, en Alberta, à Terre-Neuve ou au Québec, je devrais avoir le même dossier et le même rapport. Si les médecins veulent le partager, l'adapter pour en assurer la confidentialité, mais veiller à ce que je reçoive le service voulu, ce serait une bonne chose. Là, on a gaspillé l'argent des contribuables.

Je pense qu'il faut aussi voir ce que font les provinces. J'ai pour vous un exemple de Montréal, la ville de la technologie de l'information. On finançait les salaires des employés. C'était un gros incitatif. En fait, on finançait les cerveaux. On ne finançait pas l'équipement, on finançait les cerveaux. Cela a produit beaucoup d'emplois et une industrie prospère.

Diriez-vous que nous devrions avoir au moins quelques modèles, des outils différents, selon les secteurs? Je ne pense pas qu'on puisse avoir une solution à taille unique. Je voudrais votre avis là-dessus.

M. Gekiere : C'est une bonne question, et je pense que les gens des différents secteurs seraient d'accord avec vous. Le plus gros défi au Canada, actuellement, concerne les sciences de la vie, où la quantité de capital nécessaire pour mettre un produit sur le marché est sensiblement plus élevée que dans le secteur de la technologie d'information. Il y a là un besoin différent, et il n'y a pas de réponse facile. Le secteur des sciences de la vie est probablement celui pour lequel il est le plus difficile de lever du capital actuellement afin de mettre les produits en marché.

Ce qui s'est passé dans d'autres secteurs, c'est qu'ils sont devenus financièrement plus efficaces, avec un manque de capital disponible. Si vous pouvez faire quelque chose qui coûte moins cher et mettre quelque chose en marché, vous avez alors une bien meilleure opportunité. Vous avez raison, il n'y a pas de solution à taille unique. Je pense que le secteur le plus difficile est celui des sciences de la vie. Je n'ai pas de réponse facile à ce sujet.

Chez MaRS, nous nous battons avec ça car, même dans le Investment Accelerator Fund, il faut que nos 500 000 \$ aient un effet concret. Pour la plupart des sciences de la vie, même pour les sociétés de technologie propre, ça ne fait aucune différence. Nous ne pourrions pas vraiment les aider avec la quantité de capital dont nous disposons.

Le sénateur Hervieux-Payette : Le gouvernement met des milliards de dollars, et nous avons parfois un rendement, et parfois pas. Nous avons un rendement indirectement si les gens créent des emplois et payent de l'impôt sur le revenu, mais je parle de nous, comme actionnaires.

Croyez-vous que, lorsque le gouvernement met de l'argent directement dans des entreprises, nous devrions participer au succès de l'entreprise de façon à bâtir à l'avenir une base de capital plus large et générer de l'argent?

The BDC appeared before our committee and to say at this point they would reinvest what they make. They would not reinvest a lot of money. We are always putting new fresh capital on the venture side.

At the end of the day, if we are to package in a different way, should we not also make sure that we own shares and that Canadians who are investing in this company will have some interest if the company is successful? As a private citizen, if the government is there with a share, I may also be interested to go along with them because I have the expertise to analyze the investment through those who have invested a larger amount of money than the regular taxpayer.

In terms of private people investing versus venture capital or investment bankers and the government, there are some who are shareholders and some who may not be shareholders. Do you feel the government should also be a shareholder; maybe passive, but a shareholder?

Mr. Gekiere: Obviously, I would say yes because at the Investment Accelerator Fund we go in by way of a convertible debenture, which is an equity type of investment. We also take a percentage of the company's shares. We usually take 5 per cent of the company's shares, and we have a convertible debenture. If the company does well, we will do well.

Again, it is a situation where not one size fits all. There are programs where the company is so nascent, so early stage, that it really does require a grant. There is the Ontario Centres of Excellence, which has programs for commercialization, and it is a relatively small amount of capital they are putting in the companies. Given the stage of these companies, it would be difficult to even go to the trouble of trying to paper these things with an investment structure.

Having said that, in Ontario we take an equity position in our funds. The Ontario Emerging Technologies Fund takes the same position as the venture capitalist, so it stands right beside it. Whatever the venture capitalist gets, we get; if you make five times your money, so do we.

Yes, definitely. If you are there leveraging others' capital and providing tax incentives to help them raise that capital, then you should share in the returns.

Senator Hervieux-Payette: Would you put that in your proposal? I am just saying that at least we see the components. Also what is important is to see who we should ask. We are going to spend \$35 billion for new shipbuilding. Should there be some there, some research that should have spinoff and create new companies through these contracts? If we ask the Canadian taxpayer to pay for these ships, there are many components there that may fit in other sectors, not necessarily just on a boat.

La BDC a comparu devant notre comité et a dit qu'à cette étape elle réinvestirait ce qu'elle gagne. Elle ne réinvestirait pas beaucoup d'argent. Nous mettons toujours du nouveau capital frais du côté du risque.

En fin de compte, si nous devons concevoir cela différemment, ne devrions-nous pas aussi nous assurer que nous possédons des actions et que les Canadiens qui investissent dans cette entreprise auront un certain intérêt si elle connaît du succès? En tant que citoyenne privée, si le gouvernement est là avec une action, je serais peut-être intéressée à y aller aussi parce que j'ai l'expertise pour analyser l'investissement par le truchement de ceux qui ont investi une quantité d'argent plus importante que le contribuable ordinaire.

En termes de personnes privées investissant par opposition à du capital-risque ou à des banquiers d'investissement et au gouvernement, il y en a qui sont des actionnaires et il y en a qui ne sont peut-être pas des actionnaires. Pensez-vous que le gouvernement devrait aussi être un actionnaire, peut-être passif, mais un actionnaire?

M. Gekiere : Je vais évidemment dire oui parce que, à l'Investment Accelerator Fund, nous agissons au moyen d'obligations non garanties convertibles, ce qui est une forme de capital-actions. Nous prenons aussi un pourcentage des actions des entreprises. Nous prenons généralement 5 p. 100 des actions et nous avons une obligation non garantie convertible. Si l'entreprise connaît du succès, nous en profitons.

Il s'agit encore une fois d'une situation où il n'y a pas de taille unique. Il y a des programmes lorsque l'entreprise est tellement naissante, tellement jeune pousse, que c'est en fait d'une subvention qu'elle a besoin. Il y a les Centres d'excellence de l'Ontario, qui ont des programmes pour la commercialisation, et c'est une quantité de capital relativement petite qu'ils mettent dans les entreprises. Étant donné l'étape où en sont ces entreprises, il serait même difficile de prendre la peine d'essayer de concocter ces choses-là avec une structure d'investissement.

Cela dit, en Ontario, nous achetons des actions avec nos fonds. Le Fonds des technologies émergentes de l'Ontario prend la même position que le fournisseur de capital-risque et l'accompagne donc dans son action. Quoi qu'obtienne le fournisseur de capital-risque, nous l'obtenons. Si vous quintuplez votre argent, nous aussi.

Oui, absolument. Si vous attirez du capital d'autres participants et fournissez des incitatifs fiscaux pour les aider à lever ce capital, vous devriez participer aux profits.

Le sénateur Hervieux-Payette : Pourriez-vous mettre ça dans votre proposition? Je dis simplement que nous voyons au moins les éléments. Ce qui est aussi important, c'est de voir à qui nous devrions demander. Nous allons dépenser 35 milliards de dollars pour de nouveaux navires. Devait-il y en avoir là, de la recherche qui devrait avoir des retombées et créer de nouvelles entreprises par le truchement de ces contrats? Si nous demandons aux contribuables canadiens de payer ces navires, il y a tellement de composants qui pourraient être utiles pour d'autres secteurs, pas nécessairement seulement sur un bateau.

Mr. Gekiere: That is beyond my scope so I will not touch that one.

Senator Hervieux-Payette: I know, but the spin over I think is important so that large companies that benefit from these innovations will also help these companies to grow and sell elsewhere, not just have one client.

The Chair: As you mention, the U.S. Defence Department is a great source of innovation and encouragement. You are not suggesting we copy that necessarily.

Mr. Gekiere: Mr. Chair, I would like to make one statement along the lines of where governments are spending money. I think Tom Jenkins raises this in his paper, but I am not sure. What would help in some cases — and again it must be based on assessment of the product and must be the right solution — the government could be one of the biggest buyers for Canadian technology. They really are not a significant buyer of Canadian technology. What we would like to see from the venture capital community is, if we have a company that we think has a great product and is getting some traction from other independent sources that validates it, the provincial and the federal governments try to help to support these companies through the procurement policies that they would be able to buy from these companies.

I will try to remember that one for my argumentation as well.

Senator Hervieux-Payette: In the health care system this would be very important. Often you have great research being used in the U.S. that is not being used in Canada. For me that is mind-boggling.

Senator Ringuette: In my area, which is a group of small communities, we do have some innovators. What I am hearing the most from them is not the seed money. For instance, it is the cost to patent. The cost to patent is mostly a federal initiative regulation. What do you think if one of the recommendations that we would make would be for new innovative products from risky companies would have a free patent registration?

Mr. Gekiere: My response would be just patenting a product does not necessarily make it a good, commercially viable product. It is important for that company to be able to attract investment capital based on the assessment that they think it will be a viable company with that patent. If they can make that case, then they will get money to be able to pay for their patent. I would not like to see just a blanket statement saying that anyone who wants to do patenting can come and get a grant for patenting because then you will be giving a lot of companies grants that are not going to be commercially viable even if they have their patent.

M. Gekiere : Cela dépasse ma compétence et je n'y touche pas.

Le sénateur Hervieux-Payette : Je sais, mais la retombée est importante, je pense, pour que les grandes entreprises qui bénéficient de ces innovations aident aussi ces entreprises à croître et à vendre ailleurs, pas à n'avoir qu'un seul client.

Le président : Comme vous l'avez dit, le département de la Défense, aux États-Unis, est une grande source d'innovation et d'encouragement. Vous ne proposez pas de copier cela, nécessairement?

M. Gekiere : Monsieur le président, j'aimerais faire une déclaration au sujet des secteurs dans lesquels les gouvernements devraient dépenser de l'argent. Je pense que Tom Jenkins en a parlé dans son rapport, mais je n'en suis pas certain. Ce qui serait utile, dans certains cas — et je répète que cela doit être fondé sur l'évaluation du produit et doit être la bonne solution —, c'est que le gouvernement pourrait être l'un des plus gros acheteurs de technologie canadienne. Ce n'est vraiment pas un acheteur important de technologie canadienne. Ce que nous voudrions voir, du point de vue de la communauté du capital-risque, s'il y a une société qui possède selon nous un grand produit et qui commence à avoir de la traction grâce à d'autres sources indépendantes qui le valident, c'est que les gouvernements provincial et fédéral essayent d'aider à appuyer ces entreprises par leurs politiques d'approvisionnement en s'approvisionnant auprès de ces entreprises.

J'essaierai de m'en souvenir aussi pour mon argumentation.

Le sénateur Hervieux-Payette : Dans le système de santé, cela serait très important. Il y a souvent de l'excellente recherche qui est utilisée aux États-Unis et qui ne l'est pas au Canada. Pour moi, c'est un mystère.

Le sénateur Ringuette : Dans ma région, qui est un groupe de petites collectivités, nous avons certains innovateurs. Ce dont me parlent la plupart d'entre eux, ce n'est pas le capital d'amorçage mais plutôt le coût des brevets. L'obtention d'un brevet relève essentiellement de la réglementation fédérale. Que diriez-vous si l'une de nos recommandations était que, pour les nouveaux produits innovateurs des sociétés qui prennent des risques, l'obtention du brevet était gratuite?

M. Gekiere : Ma réponse est que breveter un produit n'en fait pas nécessairement un bon produit commercialement viable. Il est important que l'entreprise soit capable d'attirer du capital d'investissement parce qu'on aura évalué son produit et conclu que l'entreprise sera viable. Si l'entrepreneur peut faire cette démonstration, il obtiendra de l'argent pour payer son brevet. Je ne pense pas qu'on puisse dire globalement que quiconque souhaite obtenir un brevet pourra obtenir une subvention pour ce faire parce que, dans ce cas, vous allez donner beaucoup de subventions à des entreprises qui ne seront pas commercialement viables, même si elles ont un brevet.

I believe it falls under the fact that if you are positioning your company and you can argue that it can be commercially viable once it has this patent, and you can make that case strong enough, then you should be able to attract capital.

I will then get back to my recommendation that is going to come forward. If I can get someone from the community or from an angel investor, someone knowledgeable, to assess that and say yes, there is value here, then I would be supportive of the government matching that investment in order to help pay for that patent, but I would not just have a patent fund or program.

Senator Moore: On page 6 of your slide you mentioned seed stage funding is always in short supply and now a critical situation and that IAF provides pre-seed investment to promising emerging technology companies throughout Ontario. Then on page 8 you list various criteria. Is the criteria listed there for seed? What is the threshold of seed and pre-seed?

Mr. Gekiere: I will be honest with you. I would say there is a very grey line between the two. It is probably one in the same. Our program was designed to come in even prior to angel investors in some cases.

Senator Moore: That is pre-seed?

Mr. Gekiere: Yes. We have come into situations where we would call it friends and family, where friends and family have invested in a company. There has not been a significant third party investor and we would call that a pre-seed. We do not do as much of that and the reason we do not is usually our \$500,000 is not enough to get the company to commercialization. The risk you run in any fund is that you cannot put money in unless it gets it somewhere. Otherwise you are building not a bridge but a pier and you are not going to get the company to commercialization. Most companies require more than the \$500,000 and we look to syndicate with angel investors and other venture capital firms. I would call that the seed stage.

Senator Moore: You mentioned on page 7 that the IAF puts out \$7 million per year?

Mr. Gekiere: Correct.

Senator Moore: Is that all seed money or is some of it pre-seed, as you mentioned?

Mr. Gekiere: It would be a mix.

Senator Moore: What percentage mostly?

Mr. Gekiere: Probably 75 would be seed stage and 25 per cent would be prior. In all fairness, that is not true because in over 60 per cent of our investments we were the first institution or the first non-friends and non-family investor. That is changing though, however. I am saying it is shifting more towards where that is becoming a smaller percentage but we have been around

Je pense que cela participe du fait que, si vous positionnez votre entreprise et pouvez affirmer qu'elle sera commercialement viable une fois qu'elle aura obtenu son brevet, et si votre argumentation est assez solide, vous devriez pouvoir obtenir du capital.

Je reviens à la recommandation que je vais faire. Si je peux obtenir que quelqu'un dans la communauté ou un investisseur providentiel, quelqu'un qui sait de quoi il parle, affirme que l'entreprise a de la valeur, après avoir fait une évaluation, alors je serais en faveur que le gouvernement fournisse un investissement comparable, pour payer ses brevets, mais je ne serais pas favorable à l'idée d'avoir simplement un fonds ou un programme de brevetage.

Le sénateur Moore : À la page 6 de vos diapositives, vous dites qu'on manque toujours de capital d'amorçage, que la situation est désormais critique, et que l'IAF fournit de l'investissement pré-amorçage aux sociétés de technologie émergentes prometteuses en Ontario. Ensuite, à la page 8, vous énumérez divers critères. S'agit-il là des critères pour l'amorçage? Quel est le seuil pour l'amorçage et le pré-amorçage?

M. Gekiere : Je serai franc avec vous en disant que la différence entre les deux est très floue. Il n'y en a probablement pas. Notre programme a été conçu pour intervenir même avant les investisseurs providentiels dans certains cas.

Le sénateur Moore : C'est ça, le pré-amorçage?

M. Gekiere : Oui. Nous avons déjà aidé des entreprises dans lesquelles seuls avaient investi ce que nous appelons les amis et la famille. Il n'y avait pas encore eu d'investisseur tiers notable, et c'est ce que nous appellerions du pré-amorçage. Nous n'agissons pas beaucoup de cette manière, la raison étant que nos 500 000 \$ ne sont généralement pas suffisants pour porter l'entreprise à l'étape de la commercialisation. Le risque qu'encourt un fonds, quel qu'il soit, est que vous ne pouvez pas mettre d'argent si ça ne mène pas quelque part. Sinon, ce n'est pas un pont que vous construisez mais une jetée, et ça ne mènera pas l'entreprise à l'étape de la commercialisation. La plupart des entreprises ont besoin de plus de 500 000 \$ et nous cherchons alors à former un consortium avec des investisseurs providentiels et avec d'autres firmes de capital-risque. C'est ce que j'appellerais l'amorçage.

Le sénateur Moore : À la page 7, vous dites que l'IAF verse 7 millions de dollars par an?

M. Gekiere : C'est exact.

Le sénateur Moore : S'agit-il uniquement d'amorçage ou aussi de pré-amorçage?

M. Gekiere : C'est un peu des deux.

Le sénateur Moore : Quelle est la proportion, généralement?

M. Gekiere : C'est probablement 75 pour l'amorçage et 25 pour le pré-amorçage. Non, en réalité, ce n'est pas vrai car, dans plus de 60 p. 100 des cas où nous avons investi, nous étions la première institution à le faire après les amis et la famille. Cela change, cependant. Je dirais qu'on évolue plus vers une situation où cela devient un plus petit pourcentage, mais cela a

60 per cent. It is becoming smaller. In about 60 per cent of our investments we were the first and only institutional investor beyond friends and family.

Senator Moore: I find it interesting, on page 8, your criteria, at the second bullet: "The company has total revenue of less than \$500,000 from time of incorporation."

It could be striking along for a couple of years. You then say: "Value of total net tangible assets does not exceed \$500,000." What is the significance of that? If they owned a building and it was valued at 800 I guess it would be disqualified. Are you saying if you have that you should be able to go raise your own money?

Mr. Gekiere: Correct.

Senator Moore: What is the significance of that?

Mr. Gekiere: If you have that amount of net tangible assets then you may not require our capital at this time. You should be able to utilize those assets first to take you a little bit further along. It gets back to having to have some kind of financial test. It goes back to the previous senator's comment where she was asking how I make sure you are at the right stage of risk. We do not want to go into situations where they have \$1 million in the bank. Our capital is less expensive than venture capital. You as an entrepreneur, we are going to give you a structure that is helpful to your business and is not as onerous on our cash flow. We are going to help you and price it in a way that is advantageous to you. We do not want you to take advantage of that. You have to really need our capital in order to get our capital. Therefore we have to put some financial tests on the company to make it pre-seed. If a company has generated over \$500,000 in revenue, if you have a good business, you should be able to go out and find other capital for it. You are out selling in the marketplace. That is a test. The other one is the net tangible assets test. If you have assets then you should be able to utilize those assets first before you take our money.

Senator Moore: You mentioned convertible debentures and that you take an average of 5 per cent of the issued shares of a company.

Mr. Gekiere: Correct.

Senator Moore: Do the convertible debentures carry an interest rate?

Mr. Gekiere: Yes, they carry an interest rate of prime plus one but it accrues; it is not payable until the debenture matures. There is no cash call on your company until the maturity date and the maturity date is usually three years out where we sit down and talk about what we do with your debenture. The debenture, however, you can force my conversion. I am giving you time to build your business. I give you \$500,000 and I want you to go build your business and hopefully get a \$10-million valuation

déjà été autour de 60 p. 100. Cela diminue. Dans à peu près 60 p. 100 de nos investissements, nous étions le premier et seul investisseur institutionnel au-delà des amis et de la famille.

Le sénateur Moore : À la page 8, je trouve qu'un de vos critères est intéressant : « L'entreprise a obtenu moins de 500 000 \$ de revenu total depuis sa constitution. »

Elle existe peut-être depuis deux ou trois ans. Ensuite, vous dites : « La valeur totale des actifs tangibles nets ne dépasse pas 500 000 \$ ». Quel est le sens de ce critère? Si l'entreprise possède un immeuble et qu'il est évalué à 800, je suppose qu'elle sera disqualifiée. Voulez-vous dire que, si elle possède un tel bien, elle devrait être capable de lever son propre capital?

M. Gekiere : Correct.

Le sénateur Moore : Quelle est la signification de cela?

M. Gekiere : Si vous possédez des actifs nets tangibles d'une telle valeur, vous n'avez peut-être pas besoin de notre capital. Vous devriez être capable d'utiliser ces actifs en premier pour aller un peu plus loin. Cela nous ramène à l'idée d'avoir un certain type de test financier. Cela nous ramène à ce que disait le sénateur précédent quand elle demandait comment je m'assure que l'entreprise est à la bonne étape du risque. Nous ne voulons pas intervenir dans des situations où l'entreprise a 1 million de dollars en banque. Notre capital coûte moins cher que le capital-risque. Si vous êtes un entrepreneur, nous allons vous donner une structure qui sera utile à votre entreprise et qui ne ponctionnera pas votre cash-flow. Nous allons vous aider à un prix qui est avantageux pour vous. Toutefois, nous ne voulons pas nous faire exploiter. Il faut que vous ayez vraiment besoin de notre capital pour l'obtenir. Par conséquent, nous devons appliquer certains tests financiers à l'entreprise pour donner du pré-amorçage. Si l'entreprise a déjà obtenu un revenu de plus de 500 000 \$, si elle fait de bonnes affaires, elle devrait être capable de trouver du capital ailleurs. Le fait qu'elle soit déjà présente sur le marché est un test, mais il y en a un autre qui est la valeur des actifs tangibles nets. Si vous avez des actifs, vous devriez pouvoir les utiliser avant de venir prendre notre argent.

Le sénateur Moore : Vous avez parlé d'obligations non garanties convertibles et avez dit que vous prenez en moyenne 5 p. 100 des actions émises de l'entreprise.

M. Gekiere : Correct.

Le sénateur Moore : Les obligations non garanties convertibles portent-elles de l'intérêt?

M. Gekiere : Oui, il y a un intérêt qui est le taux préférentiel plus un, mais c'est cumulatif. Il n'a pas à être payé avant que l'obligation arrive à maturité. Nous n'exigeons pas que l'entreprise commence à rembourser avant la date de maturité, date qui se situe généralement trois ans après le moment où l'obligation a été négociée. En revanche, l'entrepreneur peut me forcer à convertir l'obligation. Je lui donne le temps de développer son entreprise. Je lui donne 500 000 \$ pour qu'il aille développer

when you raise your next round of capital. You can then convert me at that rate.

I am smiling and laughing because we have a company in Waterloo that just raised \$2 million at a \$40 million valuation, which I now have to convert my debenture. I actually can convert it at a 20 per cent discount. I have to convert a \$32 million value.

That has been excellent for the entrepreneur. He got my money at a \$32 million valuation, but great for them because they have been able to attract an industry investor who was willing to put that value on the business.

I think we are user-friendly to the entrepreneur, but to the point I made earlier, we still want to make a profit, if we can.

Senator Moore: How often does the board meet?

Mr. Gekiere: How often does our investment committee meet?

Senator Moore: You have observer status on the board.

Mr. Gekiere: The companies that we sit on, I would say they meet quarterly. We get monthly financial information from our companies in most cases and meet quarterly. We are active on the board. We do not take a board seat because a province does not want the legal risk, but we act as an observer. On the vast majority of our boards, we are a very active adviser to the company. Can I give you examples of the kind of things we do? I do not know if that is of interest to the panel.

As one good example, this is how MaRS and the IAF work together. We have technology at the University of Toronto for high performance computing. The founders had a couple of customers they were able to line up but were not taking this company anywhere. They came to MaRS and asked, "What do we do to try to kick-start or be more aggressive with this company?" MaRS brought in an adviser, a senior executive from EMC Corporation who had dealt with cloud computing or in the computing sector. He looked at their technology and found it could be focused in a different direction. He went down to Silicon Valley, where he had a huge network, describing what they were now doing, which was virtualization of the desktop, something that would help companies reduce their capital costs in their data centres. He started to get interest. The Investment Accelerator Fund said, if you are willing to join the company now and help this young group, we will provide the \$500,000 to kick-start the company, to de-risk it and take it into this other market. They were then successful after we made our investment that Citrix, which is a major U.S. company in the data centre space, has now invested \$400,000 in the company. They went in as a corporate

son entreprise, et mon espoir est qu'elle sera évaluée à 10 millions de dollars la prochaine fois qu'il lèvera du capital. Il pourra alors me convertir à ce taux-là.

Je souris parce que nous avons à Waterloo une entreprise qui vient juste de lever 2 millions de dollars avec une valorisation de 40 millions de dollars et que je suis maintenant obligé de convertir mon obligation non garantie. Je peux en fait la convertir à un taux d'escompte de 20 p. 100. Je dois convertir une valeur de 32 millions de dollars.

Cette opération était excellente pour l'entrepreneur. Il a obtenu mon argent à une valorisation de 32 millions de dollars, mais c'était excellent parce que cela lui a permis d'attirer un investisseur qui était prêt à attribuer cette valeur à l'entreprise.

Je pense que nous agissons en ami avec les entrepreneurs, mais ce que je disais tout à l'heure, c'est que nous tenons quand même à faire un profit quand c'est possible.

Le sénateur Moore : Quelle est la fréquence des réunions du conseil?

M. Gekiere : La fréquence des réunions de notre comité d'investissement?

Le sénateur Moore : Vous avez le statut d'observateur au conseil.

M. Gekiere : En ce qui concerne les entreprises où nous sommes membres du conseil, je dirais que celui-ci se réunit tous les trimestres. Elles nous donnent des informations financières tous les mois, dans la plupart des cas, et leurs conseils d'administration se réunissent tous les trimestres. Nous sommes actifs au sein des conseils. Nous n'y occupons pas de poste officiel parce que la province ne veut pas assumer de risque légal, mais nous agissons comme observateur. Dans la plupart de nos conseils d'administration, nous sommes un observateur très actif. Voulez-vous que je vous donne quelques exemples du genre de choses que nous faisons? Je ne sais pas si cela intéresse le comité.

Un bon exemple est la manière dont MaRS et l'IAF travaillent ensemble. Nous avons une technologie à l'Université de Toronto pour faire du calcul de haute performance. Les fondateurs avaient réussi à attirer deux ou trois clients mais l'entreprise n'arrivait pas à avancer. Ils sont venus voir MaRS et ont demandé ce qu'ils devraient faire pour donner un coup de pouce à leur entreprise ou pour être plus agressifs. MaRS a fait appel à un conseiller, un cadre supérieur de la société EMC qui s'était déjà occupé d'informatique en nuage ou de calcul informatique. Il a examiné leur technologie et a conclu qu'ils devraient la réorienter. Il est allé à Silicon Valley, où il avait un énorme réseau, et a décrit ce que faisait l'entreprise, c'est-à-dire de la virtualisation informatique, quelque chose pouvant aider les entreprises à réduire le coût en capital de leurs centres de données. Il a constaté que cela commençait à intéresser des gens. L'Investment Accelerator Fund a dit : « Si vous êtes prêt à vous joindre à l'entreprise et à aider ce jeune groupe, nous fournirons les 500 000 \$ pour la faire démarrer, pour la dérisquer et l'amener sur cet autre marché. » Après que nous ayons fait notre investissement, ils ont réussi à intéresser Citrix, une grosse

partner. You mentioned you wanted to find the corporate partners to come in and help them, so they are helping this company develop the product along the Citrix platform. That is the kind of thing where the MaRS centre is able to find that embedded executive and provide that to the company. We are able to give them some capital to get them to the next stage, and then there is interest within the firm.

We have several examples. There is another company, two great founders that had a company called REGEN that has an HVAC system. This is a clean-tech company that will do significant cost-savings for large warehouses and large commercial buildings. Let us say air conditioning units talk to each other. If one unit fires up, it will say, "Hold on a second, I am going to fire up in two minutes from now, so why do I not wait until you drop off?" They balance and it is all done automatically.

The entrepreneurs were good technicians but were not going to take the company to the next level. Again, the Investment Accelerator Fund gave them some capital to help them finish their product. We also worked with an executive recruiting firm. We brought in an executive that had been with one of the major companies, Johnson Controls. He has done an unbelievable job to get them into the U.S. They are now dealing with Target stores. They just raised a significant amount of capital, \$6 million from a company called NGEN, which is a tier-1 U.S. venture capital firm that has come to Canada and said, "We like this company." The IAF helped put the management team in place and helped de-risk that company by letting them get their product to a stage where they could then take it into the market.

Senator Hervieux-Payette: I was wondering if you feel that besides money there is a lack of know-how. Except in the new sectors, very often you have a lot of scientists but business-wise, when I meet with them they say they have already spent the first million, but on how to get there, they do not have much knowledge. How do you fill that gap in terms of management and growing the company at each stage? What you are talking about is when they are at a later stage when you talk to the people in the United States, but here at our own level, these great people have used the tax credit to get a product to a certain stage.

Do you feel we have trained our management schools or engineering schools? Do we have people who can accompany all of these innovators?

Mr. Gekiere: This will come into the specific recommendations as to what recommendation we would give. MaRS is one part of the Ontario Network of Excellence. There is also Communitech, OCRI, ventureLAB in Markham, and a group in Hamilton. They have set up these centres. If you are a budding entrepreneur, you can show up and get one hour's time. The One Investment

société américaine de centres de données, qui vient maintenant d'y investir 400 000 \$. Citrix en est devenue un partenaire corporatif et l'aide à développer son produit sur la base de sa propre plateforme. Voilà le genre de chose que MaRS peut faire, c'est-à-dire trouver un cadre chevronné pour aider une jeune entreprise. Nous pouvons lui donner un peu de capital pour l'amener à l'étape suivante où elle suscitera l'intérêt d'autres entreprises.

Nous avons plusieurs exemples. En voici un autre. Il s'agit de deux excellents fondateurs qui avaient une entreprise qui s'appelait REGEN et avait un système de CVCA. C'est une société de technologie propre qui permet aux grands entrepôts et aux grands édifices commerciaux de réaliser des économies non négligeables. Disons que les climatiseurs se parlent. Quand l'un d'entre eux démarre, il se dit : « J'allais démarrer dans deux minutes mais, puisque l'autre vient de démarrer, je vais attendre qu'il se soit arrêté. » Les appareils équilibrent eux-mêmes leur charge automatiquement.

Les entrepreneurs étaient d'excellents techniciens mais ils n'arrivaient pas à porter l'entreprise à l'étape suivante. Là encore, le Investment Accelerator Fund leur a donné un peu de capital pour qu'ils finissent la mise au point de leur produit. Nous avons aussi travaillé avec un cabinet de recrutement de cadres. Nous avons fait venir un cadre qui avait travaillé dans l'une des grandes entreprises de ce secteur, Johnson Controls. Il a fait un travail incroyable pour les amener aux États-Unis. Ils négocient maintenant avec les magasins Target. Ils viennent tout juste de lever un montant de capital non négligeable, 6 millions de dollars, d'une entreprise qui s'appelle NGEN, qui est une société de capital-risque américaine de premier palier qui est venue au Canada et a dit : « Nous aimons bien cette société. » L'IAF a aidé l'entreprise à se doter d'une bonne équipe de gestion et l'a aidée à se dérisquer en amenant son produit à une étape lui permettant de le mettre sur le marché.

Le sénateur Hervieux-Payette : Je me demande si vous pensez qu'il y a un manque de savoir-faire, outre le manque d'argent. À part dans les nouveaux secteurs, on voit très souvent beaucoup de scientifiques qui ne s'y connaissent pas en affaires. Quand je les rencontre, ils me disent qu'ils ont déjà dépensé leur premier million mais qu'ils ne savent pas vraiment comment passer à l'étape suivante. Comment comblez-vous cet écart, en termes de gestion, pour permettre à l'entreprise d'avancer à chaque étape? Ce dont vous avez parlé concernait des entreprises arrivées à une étape ultérieure, puisqu'elles parlaient déjà à des gens aux États-Unis, mais ici, à notre propre niveau, ces excellentes personnes ont utilisé le crédit d'impôt pour amener un produit à une certaine étape.

Pensez-vous que nous avons formé nos écoles de gestion ou nos écoles de génie? Avons-nous des gens capables d'accompagner tous ces innovateurs?

M. Gekiere : Cela fera partie des recommandations détaillées que nous formulerons. MaRS est une partie du Réseau ontarien d'excellence. Il y a aussi Communitech, OCRI, ventureLAB à Markham, et un groupe à Hamilton. On a créé ces centres. Si vous êtes un entrepreneur en puissance, vous pouvez aller les voir et obtenir une heure de leur temps. Les gens du One Investment

Program will talk to you and determine whether your idea or company deserves more attention, and then they will provide you with an adviser, if necessary. They will continue to work with you to help you grow your business and they will give you — as the example I gave of the company of the gentleman from the EMC Corporation that came in, you can get that kind of expertise and help coach you to improve your business.

Some of the success of the Investment Accelerator Fund, the reason we have not had as many write-offs as I would have expected in a seed-stage fund is that we are getting a lot of our companies coming through that process. It is a great training ground. It helps mature these companies to a point whereby there is less risk in the companies. It is done relatively inexpensively when they are still developing their product.

That type of network has proven to be very successful in Ontario. It is staffed mostly by volunteer people from the business community. MaRS in their information technology practice I think has 60 advisers that do this on a pro bono basis. In cleantech, I think there are about 20 or 30. These people are very experienced people, who have been there and done it before.

There is another group called C100, executives from Silicon Valley who again are Canadians living in the valley but want to give back to the community. They are doing a lot of things in the technology sector and there is a lot of support for that group in helping with the training. It is that kind of program that you want to continue to foster. It is just not money; it is money and talent that you want to help the companies with.

Senator Hervieux-Payette: Do the ventures know about these? For instance, if they come up with their project and are not sure of the possibility of management, they would send them to these places where they would get help?

Mr. Gekiere: Exactly. We have a lot of people coming to us because they are not aware of the centres and we will refer them back to Communitech or, here in Ottawa, OCRI. There are talented people here that will help these companies.

The Chair: Thank you, Mr. Gekiere. You have been very helpful to us. We appreciate your frankness and we appreciate particularly your acceptance of Senator Gerstein's suggestion that perhaps you could send us some specific suggestions. This has got us off to an excellent start in our study. We are looking for practical solutions to a complex problem. I doubt we will come up with all of the solutions, but I think perhaps if we could pull some of the ideas floating around out there now into a coherent set of recommendations, we will have made some significant contribution.

Program vous parleront pour déterminer si votre idée ou votre entreprise mérite leur attention, et ils vous fourniront ensuite un conseiller, si nécessaire. Ils continueront à travailler avec vous pour vous aider à développer votre entreprise et ils vous donneront... Comme dans l'exemple que j'ai donné de ce monsieur de la société EMC qui est venu, vous pouvez obtenir ce genre d'expertise de la part de quelqu'un qui vous aidera à améliorer votre entreprise.

Du point de vue du succès du Investment Accelerator Fund, la raison pour laquelle nous n'avons pas eu à radier autant de prêts que je l'aurais cru pour un fonds de capital d'amorçage est que nous obtenons beaucoup de nos entreprises de cette manière. C'est un excellent terrain d'entraînement. Ceci aide les entreprises à atteindre une certaine maturité qui réduit le risque de l'investissement. C'est fait de manière relativement peu dispendieuse quand elles sont encore en train de mettre leur produit au point.

Ce type de réseaux s'est avéré très efficace en Ontario. Il est doté essentiellement de bénévoles du monde des affaires. MaRS, dans son groupe des technologies de l'information, a une soixantaine de conseillers, je crois, qui font ce travail à titre gracieux. Dans la technologie propre, je pense que c'est une vingtaine ou une trentaine. Il s'agit de gens qui ont beaucoup d'expérience, qui sont déjà passés par là.

Il y a un autre groupe, appelé C100, qui est composé de cadres de la Silicon Valley qui sont des Canadiens vivant là-bas et qui souhaitent rendre quelque chose à la communauté. Ils font beaucoup de choses dans le secteur de la technologie et aident les jeunes à apprendre ce qu'il faut faire. C'est le genre de programme qu'il faut continuer à appuyer. Ce n'est pas une question d'argent, c'est une question d'argent et de talent pour aider les entreprises à s'épanouir.

Le sénateur Hervieux-Payette : Est-ce que les entrepreneurs en puissance sont au courant? Par exemple, s'ils arrivent avec leur projet et qu'ils ne sont pas sûrs de la possibilité de gestion, on les enverra dans ces endroits-là pour qu'ils obtiennent de l'aide?

M. Gekiere : Exactement. Il y a beaucoup de gens qui viennent nous voir parce qu'ils ne sont pas au courant de l'existence de ces centres et nous les aiguillons alors vers Communitech ou, ici à Ottawa, OCRI. Il y a ici des gens de talent qui peuvent aider ces entreprises.

Le président : Merci, monsieur Gekiere. Votre témoignage nous est très utile. Nous apprécions votre franchise et apprécions en particulier votre acceptation de la suggestion du sénateur Gerstein concernant l'envoi de quelques suggestions précises. Votre témoignage nous permet d'entamer cette étude d'un très bon pied. Nous cherchons des solutions concrètes à un problème complexe. Je doute que nous trouvions toutes les solutions mais, si nous pouvons réunir certaines des idées qui circulent dans la nature pour formuler un ensemble cohérent de recommandations, vous y aurez contribué de manière importante.

[Translation]

Tomorrow, we will welcome a very interesting panel of representatives from the Association pour le développement de la recherche et de l'innovation du Québec (ADRIQ) and from the Centre d'entreprises et d'innovation de Montréal (CEIM).

So, until tomorrow morning, I want to thank you again as well as our witness.

(The committee adjourned.)

OTTAWA, Thursday, October 20, 2011

The Standing Senate Committee on Banking, Trade and Commerce met this day at 10:48 a.m. to study the present state of the domestic and international finance system.

Senator Michael A. Meighen (*Chair*) in the chair.

[Translation]

The Chair: Good morning, honourable senators, and welcome to our second meeting on the present state of the domestic and international finance system. Our topic is financing growth capital for SMEs.

I am Senator Michael Meighen, and I am from Ontario. I have the honour of chairing this committee. To my right, allow me to introduce Senator Hervieux-Payette, deputy chair of the committee, and to her right, Senator Larry Smith from Quebec, Senator David Tkachuk from Saskatchewan, and to my left, Senator Pierrette Ringuette from New Brunswick, Senator Mac Harb from Ontario, Senator Wilfred Moore for Nova Scotia and Senator Stewart Olsen from New Brunswick.

[English]

Today, we continue our study of the financing of growth capital for small- and medium-sized business.

[Translation]

Today we are pleased to welcome two Quebec organizations operating in this field. We have with us Serge Bourassa, President and Chief Operations Officer, Centre d'entreprises et d'innovation de Montréal (CEIM), Alain Coulombe, Chair and Chief Executive Officer, 3d Semantix, Association pour le développement de la recherche et de l'innovation du Québec (ADRIQ) and Jean-Louis Legault, President and Chief Executive Officer of the Association pour le développement de la recherche et de l'innovation du Québec (ADRIQ).

[English]

If our witnesses have opening remarks, we would be pleased to hear them.

[Translation]

Then we will move on to the question period. Mr. Coulombe, will you be starting?

[Français]

Demain, nous allons recevoir un panel très intéressant composé de représentants de l'Association pour le développement de la recherche et de l'innovation du Québec (ADRIQ) et aussi du Centre d'entreprises et d'innovation de Montréal (CEIM).

Alors, je vous dis à demain matin. Merci à tous et merci encore à notre témoin.

(La séance est levée.)

OTTAWA, le jeudi 20 octobre 2011

Le Comité sénatorial permanent des banques et du commerce se réunit aujourd'hui, à 10 h 48, pour étudier la situation actuelle du régime financier canadien et international.

Le sénateur Michael A. Meighen (*président*) occupe le fauteuil.

[Français]

Le président : Bonjour, honorables sénateurs, et bienvenue à notre deuxième séance portant sur la situation du régime financier canadien et international. Notre sujet est le financement et la croissance des PME.

Je suis le sénateur Michael Meighen, et je viens de l'Ontario. J'ai l'honneur de présider ce comité. Je vous présente à ma droite le sénateur Hervieux-Payette, vice-présidente du comité, à sa droite, le sénateur Larry Smith, du Québec, le sénateur David Tkachuk, de la Saskatchewan, à ma gauche, le sénateur Pierrette Ringuette, du Nouveau-Brunswick, le sénateur Mac Harb, de l'Ontario, le sénateur Wilfred Moore, de la Nouvelle-Écosse et le sénateur Stewart Olsen, du Nouveau-Brunswick.

[Traduction]

Aujourd'hui, nous poursuivons l'étude du financement de la croissance des petites et moyennes entreprises.

[Français]

Nous sommes heureux de souhaiter la bienvenue aujourd'hui à deux organisations québécoises qui travaillent dans ce domaine. Nous avons avec nous Serge Bourassa, président et chef des opérations, le Centre d'entreprises et d'innovation de Montréal (CEIM), Alain Coulombe, président du conseil et président, 3d Semantix, l'Association pour le développement de la recherche et de l'innovation du Québec (ADRIQ) et Jean-Louis Legault, président-directeur général, l'Association pour le développement de la recherche et de l'innovation du Québec (ADRIQ).

[Traduction]

Si nos témoins souhaitent faire une déclaration préliminaire, nous serions enchantés de les écouter.

[Français]

Par la suite, nous passerons à la période des questions. Monsieur Coulombe est-ce que vous allez commencer?

Alain Coulombe, Chair and President, 3d Semantix, Association pour le développement de la recherche et de l'innovation du Québec (ADRIQ): First, the acronym ADRIQ means Association pour le développement de la recherche et de l'innovation du Québec. It represents the innovation ecosystem in our province and is for all industries together. It also represents all stakeholders. Of course, central to ADRIQ are the businesses, the small ones, the start-ups, and also the large ones because the Canadian economy derives many benefits from having large businesses work with small ones and with university research centres, as a result of which, as we have a majority of businesses and partners in successful innovation, when we meet, we are able to exchange and determine the cost of innovation and to reach a consensus on solutions and potential directions that should be taken.

I am going to let my colleague and our CEO go into a little more detail about ADRIQ, but that is what I would like to tell you by way of introduction.

Jean-Louis Legault, President and Chief Executive Officer, Association pour le développement de la recherche et de l'innovation du Québec (ADRIQ): As I have been at the helm of the Association pour le développement de la recherche et de l'innovation du Québec for one year now, I am still in training, but I have been an entrepreneur in the technology field for some 30 years. I have enough personal experience.

The Association pour le développement de la recherche et de l'innovation du Québec has been in existence for more than 30 years and concerns approximately 5,000 players in the innovation field in Quebec. We are involved in all vertical business sectors, aeronautics and other sectors, and we also deal with all matters pertaining to innovation in a horizontal manner, human resources, financing and so on.

We are very pleased to be able to be with you. ADRIQ has four business lines. We organize meetings and events, the most prestigious being the annual ADRIQ gala, which has been held for more than 21 years now and which celebrates Quebec's biggest innovations.

We are working to kindle interest among young people. The next generation of technological-scientific workers is definitely a challenge for us as Quebecers and Canadians, to ensure a next generation of good technology workers. ADRIQ is therefore working in the field. That is another business line. We now have a business line that is field work; we are going to engage in coaching in businesses, directly in the field. Yesterday, we firmed up an alliance with a group that specifically does this advisory work in the field, and which is now joining ADRIQ. So we are increasing our ability to take action in this area.

Alain Coulombe, président du conseil et président, 3d Semantix, l'Association pour le développement de la recherche et de l'innovation du Québec (ADRIQ): D'abord l'acronyme de l'ADRQ, c'est l'Association pour le développement de la recherche et de l'innovation du Québec. Elle regroupe l'écosystème de l'innovation dans notre province et c'est pour toutes industries confondues. Elle regroupe aussi tous les intervenants. Bien sûr, au cœur de le ADRIQ il y a les entreprises, les petites, celles en démarrage et aussi les grandes parce qu'il y a beaucoup d'avantages pour l'économie canadienne à ce que les grands travaillent avec les petits mais aussi les centres de recherche des universités, ce qui fait qu'en ayant une majorité d'entreprises, mais en ayant les partenaires du succès à l'innovation, lorsqu'on se rencontre, on est capable d'échanger et d'avoir le coût de l'innovation et d'avoir le consensus sur les solutions ou les pistes de direction.

Je vais laisser à mon collègue et à notre directeur général d'aller un peu plus en détails en ce qui concerne l'ADRIQ, mais je dirais que pour l'introduction, c'est ce que je voudrais vous faire connaître.

Jean-Louis Legault, président-directeur général, l'Association pour le développement de la recherche et de l'innovation du Québec (ADRIQ): Je suis à la barre de l'Association pour le développement de la recherche et de l'innovation du Québec depuis un an, donc je suis encore en formation, mais cela fait 30 quelques années que je suis entrepreneur en technologie. J'ai assez d'expérience personnelle.

L'Association pour le développement de la recherche et de l'innovation du Québec existe depuis plus de 30 ans et touche environ 5 000 acteurs de l'innovation au Québec. On touche tous les secteurs verticaux d'entreprise, l'aéronautique et d'autres secteurs et aussi on se préoccupe de tout ce qui va toucher l'innovation de façon horizontale, les ressources humaines, le financement, et cetera.

On est très heureux de pouvoir être avec vous. L'ADRIQ a quatre lignes d'affaires. On va susciter des rencontres et événements, le plus prestigieux étant le gala annuel de l'ADRIQ, qui existe depuis plus de 21 ans, et qui célèbre les meilleures innovations québécoises.

On travaille à susciter l'intérêt des jeunes. La relève technologies est certainement un défi comme Québécois et Canadien de s'assurer d'une bonne relève en technologie. Donc, l'ADRIQ travaille sur le terrain. C'est une autre ligne d'affaires. On a maintenant une ligne d'affaires qui est terrain, on va aller faire du « coaching » aux entreprises, directement sur le terrain. D'ailleurs hier, on a concrétisé une alliance d'un groupe qui fait spécifiquement ce travail conseil sur le terrain qui s'intègre à l'ADRIQ. On augmente donc notre capacité d'action à ce niveau.

The last line, of course, is what we are doing this morning; we are here to represent all innovation members at all levels of government to assist them with budgets, with statutes, to ensure that all legislation is conducive to innovation development in order to create wealth and social and economic enrichment.

I would say that we have an overall vision of the situation. That has been ADRIQ's history for more than 30 years, and I am striving to continue that mission.

The Chair: I believe that overall vision is a very important and crucial aspect of your work.

It is not an aspect we frequently encounter. Perhaps we could go into that question in greater depth during the question period. Now, Mr. Bourassa, is there a connection between your organization and ADRIQ?

Serge Bourassa, President and Chief Operations Officer, Centre d'entreprises et d'innovation de Montréal (CEIM): First, good morning and thank you all for your invitation. I am very honoured to be with you this morning.

I am going to say a few words about CEIM, and then I would like to make a statement, including some observations and recommendations. Then I will answer your questions in the language of your choice.

CEIM is a non-profit organization. We are members of ADRIQ and we cooperate with it on certain special events. I meet quite regularly with Jean-Louis Legault, whose general meeting was held at our CEIM offices late last night. We speak with ADRIQ a lot.

However, we represent a very specific clientele, new technology start-ups. It is important to distinguish government policy needs regarding start-up businesses, particularly in the field of new technologies, SMEs and large corporations.

With your permission, I have prepared some notes. I will read them to you in the hope of not boring you too much, and then I can answer your questions. I have also taken the liberty of suggesting some improvements that we could discuss.

I have been President and Chief Operations Officer of CEIM, the Centre d'entreprises et d'innovation de Montréal, for five years. I have been working at CEIM for 15 years, and CEIM has been in existence for 16 years now, as a private, non-profit business. Our mission is to help new businesses start up and develop. We are located in Montreal, where we serve both Montreal and other regions as well.

We are what is called a specialized business incubator, with coaching and support for businesses that are starting up. We also have rental space for businesses that need it. Before joining CEIM

La dernière, bien entendu, c'est ce qu'on fait ce matin, on est là pour représenter tous les membres de l'innovation à tous les ordres de gouvernement afin de les aider au niveau budgétaire, dans les lois, à ce que toute la législation soit favorable à un développement de l'innovation dans le but de créer de la richesse, enrichissement social et économique.

Je vous dirais qu'on a une vision globale des choses. C'est l'historique que l'ADRIQ a depuis plus de 30 ans et je m'efforce de poursuivre cette mission.

Le président : Je trouve que la vision globale est un aspect crucial et très important de votre travail.

Ce n'est pas un aspect qu'on retrouve fréquemment. Peut-être qu'au cours de la période des questions, nous pourrions approfondir cette question. Maintenant, monsieur Bourassa, y a-t-il un lien entre votre organisme et l'ADRIQ?

Serge Bourassa, président et chef des opérations, le Centre d'entreprises et d'innovation de Montréal (CEIM) : D'abord, bonjour et merci à tous de votre invitation. Je suis très honoré d'être parmi vous ce matin.

Je vais dire quelques mots concernant le CEIM ensuite j'aimerais faire un énoncé avec quelques constats et recommandations. Je répondrai ensuite à vos questions dans la langue de votre choix.

Le CEIM est un organisme à but non lucratif. Nous sommes membres de l'ADRIQ et nous collaborons avec eux lors de certains événements spéciaux. J'ai l'occasion de rencontrer assez régulièrement M. Jean-Louis Legault dont l'assemblée générale se tenait tard hier soir dans nos bureaux du CEIM. Nous échangeons beaucoup avec l'ADRIQ.

Nous représentons cependant une clientèle très spécifique, celle des entreprises en démarrage dans le domaine des nouvelles technologies. Il est important de distinguer les besoins en termes de politique gouvernementale en ce qui concerne les entreprises en démarrage, notamment dans le domaine des nouvelles technologies, des PME et des grandes sociétés.

Si vous permettez, j'ai préparé quelques notes. Je vous les lire en espérant ne pas trop vous ennuyer, et par la suite je pourrai répondre à vos questions. Je me suis permis d'anticiper également quelques pistes quant à l'amélioration que l'on pourrait discuter.

En ce qui me concerne, je suis président et chef des opérations du CEIM, le Centre d'entreprises et d'innovation de Montréal, depuis cinq ans. J'œuvre au CEIM depuis 15 ans et le CEIM existe depuis 16 ans maintenant, une entreprise privée à but non lucratif. Notre mission est d'aider au démarrage et au développement de nouvelles entreprises. Nous sommes situés à Montréal où nous desservons non seulement Montréal mais d'autres régions aussi.

Nous sommes ce qu'on appelle un incubateur d'entreprise spécialisé avec des programmes de « coaching » et d'encadrement pour les entreprises qui démarrent. Nous avons également des

15 years ago, I started my career in the area of more conventional financing for SMEs. I have also practised as a corporate lawyer and legal advisor.

Innovation, entrepreneurship, financing and economic development are all extremely important factors and are related to our economic wealth. Allow me to read you a few findings.

Finding 1: Business creation is a decisive economic growth factor. This may seem a trivial statement, but it is not. In a 2007 study, the Fraser Institute stated:

New business formation contributes to economic growth not just directly through the jobs created by start-ups, but also by bringing about improvements to overall regional competitiveness. Regions that have higher rates of business creation tend to produce greater innovation, higher productivity, and, as a result, greater economic growth.

Finding 2: Innovation often emerges from the private sector outside university and public research centres. Many entrepreneurs have university science training and private business experience. They have identified a market need, at least in a summary manner. They want to start up a business from concept to commercialization and generally need assistance to validate the commercial potential of their idea, to develop a business model, an action plan and to obtain financing. Among other things, they need a network.

They are ready to risk their jobs, their savings and their families. They constitute the entrepreneurial base of our economy, the next generation. These are people who take risks. Innovating and, even more, converting that innovation into a business opportunity that will contribute to our economic growth require much more than scientific research and development. Innovating involves a creative and entrepreneurial mind, and thus the calculated risk-taking often found outside conventional university and government research centres.

The question that comes to mind is: are all government assistance programs adapted to that state of affairs?

Finding 3: Entrepreneurship is a vector for transforming innovation into economic wealth. It must be effectively supported. A comparative study of technological incubators in Quebec and Canada was commissioned by the Economic Development Agency of Canada and published in July 2008. Texu, the consultants retained to conduct the study emphasized, and I quote:

The creation and start-up of technology enterprises is, in a way, the starting point for renewing the industrial base and for the economic development of a society. Because

espaces locatifs pour les entreprises qui en ont besoin. Avant de me joindre au CEIM, il y a 15 ans maintenant, j'ai débuté ma carrière dans le domaine du financement plus traditionnel pour les PME. J'ai pratiqué en tant qu'avocat en droit corporatif et comme conseiller également.

L'innovation, l'entrepreneuriat, le financement et le développement économique sont tous des éléments extrêmement importants et liés à notre richesse économique. Je me permets de vous lire quelques constats.

Premier constat : la création d'entreprise est un facteur déterminant de croissance économique. Cela peut paraître banal, mais ce ne l'est pas. Une étude du Fraser Institute en 2007 disait :

La création de nouvelles entreprises contribue à la croissance économique non seulement par les emplois qu'elle crée directement mais aussi par le renforcement de l'environnement concurrentiel de l'ensemble des régions. Les régions qui ont un plus haut taux de création d'entreprises tendent à générer davantage d'innovations, de productivité et conséquemment de croissance économique.

Deuxième constat : l'innovation émerge souvent du secteur privé en dehors des centres de recherche universitaire et publique. Beaucoup d'entrepreneurs ont une formation scientifique universitaire et une expérience en entreprise privée. Ils ont identifié, au moins sommairement, un besoin du marché. Ils ont une volonté de démarrer un projet d'entreprise à partir d'un concept jusqu'à la commercialisation. Ils ont généralement besoin d'aide pour valider le potentiel commercial, développer un modèle d'affaire, un plan d'action, obtenir du financement. Ils ont besoin entre autres d'un réseau.

Ils sont prêts à risquer leurs emplois, leurs économies et celles de leurs proches. Ils constituent la base entrepreneuriale de notre économie, la relève. Ce sont des gens qui prennent des risques. Innover et plus encore traduire cette innovation en occasion d'affaire qui contribuera à notre essor économique requiert beaucoup plus que la recherche et le développement scientifique. Innover implique un esprit créateur et entrepreneurial, donc une prise de risque calculé qu'on retrouve souvent en dehors des centres de recherche universitaire et gouvernementaux traditionnels.

La question que je me pose est la suivante : les programmes d'aide gouvernementale sont-ils tous bien adaptés à cette réalité?

Troisième constat : l'entrepreneuriat est un vecteur de transformation de l'innovation en richesse économique. Il faut le soutenir efficacement. Une étude comparative des incubateurs technologiques au Québec et au Canada avait été commandée par l'Agence de développement économique du Canada et publiée en juillet 2008. Texu, la firme de consultants retenue, avait souligné, et je cite :

La création et le démarrage d'entreprises technologiques constituent en quelque sorte le point de départ du renouvellement de la base industrielle des sociétés et de

enterprise incubation is involved in facilitating that process, it plays an important socio-economic role.

I want to emphasize the following words:

However, public effort to support business generally focuses on assisting growth, which generates faster, tangible returns. That assistance is provided at the expense of assisting with start-up.

Finding 4: Start-up financing is an essential input for commercializing innovation. When I was hired at CEIM 15 years ago, it was more specifically to assist businesses in setting up business plans, looking for financing and so on. I know every single stakeholder involved in financing for start-up companies, particularly in Quebec, in both the private and government sectors.

Entrepreneurship is a vector for transforming innovation into economic wealth, but financing is not readily available to enable private sector entrepreneurs to begin and start up their projects. Entrepreneurs' savings and networks of friends are not always enough to finance their start-up. Bootstrapping, a practical technique for starting up businesses with little financing, is not a panacea. It is not a single solution. Angel investors are not enough.

There is a void in Canada and a number of comparable industrialized countries, a need for start-up financing that the private sector will systematically disregard in favour of other less risky investment opportunities. However, from an economic development standpoint, these start-up stages are necessary steps in business creation, particularly in high-tech sectors requiring more investment in research and development and commercialization.

When it comes to financing, private-public partnerships, even with the most brilliant and experienced managers, will never meet market needs if no consideration is given to the structural factors that naturally lead those same managers to minimize risk and increase potential yield. As start-up financing is generally not financially promising for investors, a mere financial partnership with the government does nothing to change highly predictable behaviour.

Entrepreneurs and financiers must join forces to create businesses, but the interests of the two groups are definitely not perfectly aligned.

For example, can anyone believe that a business development strategy can be optimal for a business, and in economic development terms, when the investor imposes a short-term exit strategy dictated by the structure of its financing or its investment policy? How can we compensate for the very low investment rate of venture capital companies, typically less than 1 per cent, in order to build a business project pipeline that is big enough to be

leur développement économique. Parce qu'elle intervient pour faciliter ce processus, l'incubation d'entreprises joue un rôle économique important.

J'insiste sur les mots qui suivent :

Par contre, l'effort public d'appui aux entreprises est généralement axé sur l'aide à la croissance qui génère des rendements plus rapides et perceptibles. Cela se fait au détriment de l'aide au démarrage.

Quatrième constat : le financement d'amorçage est un intrant essentiel pour commercialiser l'innovation. Lorsqu'on m'a embauché, il y a près de 15 ans, au CEIM, c'était plus spécifiquement pour aider les entreprises à monter des plans d'affaire, chercher du financement et ainsi de suite. Je connais tous et chacun des intervenants au plan du financement pour les entreprises en démarrage, particulièrement au Québec, que ce soit au privé ou au palier gouvernemental.

L'entrepreneuriat est un vecteur de transformation de l'innovation en richesse économique, mais les fonds sont difficilement disponibles pour permettre aux entrepreneurs, issus du secteur privé, d'amorcer et de démarrer leur projet. Les épargnes des entrepreneurs et de leur réseau d'amis ne suffisent pas toujours à financer le démarrage de leur projet. Le « bootstrapping », une technique pratique pour démarrer les entreprises avec peu de fonds, n'est pas une panacée. Ce n'est pas une solution unique. Les anges financiers ne suffisent pas.

Il existe au Canada et dans plusieurs pays industrialisés comparables un vide, soit un besoin de financement d'amorçage que le secteur privé délaissera systématiquement au profit d'autres occasions d'investissement moins risquées. Or, d'un point de vue de développement économique, ces étapes d'amorçage sont un passage obligé de la création d'entreprises, particulièrement dans les secteurs de haute technologie exigeant davantage d'investissements en recherche et développement et en commercialisation.

En matière de financement, le partenariat public-privé, même avec les gestionnaires les plus brillants et expérimentés, ne comblera jamais les besoins du marché si on ne tient pas compte des facteurs structurels qui incitent naturellement ces mêmes gestionnaires à minimiser le risque et à augmenter le potentiel de rendement. Le financement de l'amorçage étant généralement peu intéressant financièrement pour les investisseurs, le simple partenariat financier avec le gouvernement ne règle en rien un comportement pourtant très prévisible.

Les entrepreneurs et les financiers doivent combiner leurs efforts pour créer des entreprises, mais les intérêts des uns et des autres ne sont certainement pas parfaitement alignés pour autant.

À titre indicatif seulement, peut-on croire que la stratégie de valorisation d'une entreprise puisse être optimale pour une entreprise et, en termes de développement économique, lorsque l'investisseur impose une stratégie de sortie à court terme dictée par la structure de son fonds ou sa politique d'investissement? Comment peut-on compenser le très faible taux d'investissement des sociétés de capital de risque, typiquement moins de 1 p. 100,

economically viable and to encourage entrepreneurship? We are not the only ones in this situation, as may be seen from studies conducted elsewhere, in Great Britain, for example, which emphasized:

The shift among venture capital companies away from the start-up stage to the less risky commercialization and expansion stage is a major problem for entrepreneurs and for the British economy.

The authors identified three factors similar to those at play in Canada:

The high cost of evaluating and managing relatively modest start-up financing, the growth in the size of venture capital funds favour larger investments in more advanced, and therefore less risky, projects and poor performance in terms of returns of British start-up funds.

The same could be said of Canadian start-ups and venture capital funds.

I now come to the end, to finding 5. The needs of start-up businesses for government support are different from those of SMEs. A start-up that has not yet earned any revenue, that is developing its goods and services, cannot be confused with an SME which is already in operating mode.

Start-up entrepreneurs have little time and often no practical experience to successfully complete the formalities involved in government aid programs.

Of course, organizations such as ours, CEIM, can help to a degree, but there is a cost, and the apparent complexity can nevertheless discourage people.

And yet those who prefer not to take steps — the entrepreneurs — for fear of investing too much time and energy are often those who should benefit most from government intervention. We have to find a way to encourage, not discourage, the taking of risks, calculated ones, of course.

Last finding: Canada is facing increasing competition. We have to act now to encourage entrepreneurship and innovation and face growing competition, particularly from emerging countries such as China and India, if not South America. The governments of those countries have major intervention resources to promote innovation and wealth creation.

To tell you a brief anecdote, for the second consecutive year, CEIM hosted a delegation of some 20 Chinese dignitaries who came to draw on our incubation practices.

pour bâtir un pipeline de projet d'entreprise suffisamment grand pour être économiquement viable et encourager l'entrepreneuriat? Nous ne sommes pas seuls dans cette situation, des études faites ailleurs, en Grande-Bretagne, entre autres, qui soulignaient :

Le déplacement des sociétés de capital de risque de l'étape de l'amorçage à celle moins risquée de la commercialisation et de l'expansion constitue un problème majeur pour les entrepreneurs et pour l'économie britannique.

Les auteurs ont identifié trois facteurs qui sont semblables à ceux du Canada :

Le coût élevé d'évaluer et de gérer des financements d'amorçage de taille relativement modestes, la croissance de la taille des fonds de capitaux de risque favorisent les investissements de plus grande taille dans des projets plus avancés — donc moins risqués — et la piètre performance en termes de rendement des fonds d'amorçage britanniques.

On pourrait dire la même chose des fonds d'amorçage ou même du capital de risque canadien.

J'en viens à la fin, au cinquième constat. Les besoins des entreprises en démarrage en termes d'appui gouvernemental sont distincts de ceux des PME. On ne peut pas confondre une entreprise en démarrage qui n'a pas encore de revenus, qui développe son produit et ses services, avec une PME qui a déjà un mode de fonctionnement opérationnel.

Les entrepreneurs en démarrage disposent de peu de temps et souvent d'aucune expérience pratique pour entreprendre avec succès les démarches pour les programmes d'aide gouvernementale.

Bien sûr, des organismes tels que le nôtre, le CEIM, peuvent aider dans une certaine mesure, mais il y a un coût et la complexité apparente peut néanmoins en décourager plus d'un.

Pourtant, ceux qui préfèrent ne pas entreprendre les démarches — les entrepreneurs — de crainte d'y investir trop de temps et d'énergie sont souvent ceux qui devraient le plus bénéficier de l'intervention gouvernementale. Il faut trouver une façon d'encourager la prise de risques, calculés bien sûr, et non la décourager.

Le dernier constat est le suivant : le Canada fait face à une concurrence de plus en plus grande. Il faut agir maintenant pour encourager l'entrepreneuriat et l'innovation, et faire face à une concurrence grandissante, notamment de pays émergents tels que la Chine et l'Inde, sinon l'Amérique du Sud. Les gouvernements de ces pays disposent de moyens d'intervention majeurs pour favoriser l'innovation et la création de richesses.

À titre anecdotique, je souligne que, pour la deuxième année consécutive, le CEIM a été l'hôte d'une délégation de pas moins d'une vingtaine de dignitaires chinois venus s'inspirer de nos pratiques d'incubation.

In the meantime, in Shanghai, they have established incubators that are giants compared to ours, with considerable resources, and we learned this week that the Government of Chile has set up the Start-Up Chile Program to attract entrepreneurs from around the world. So let us be ready to face this growing competition.

In conclusion, I am taking the liberty of suggesting a few improvements to government policies.

The first suggestion would be to facilitate eligibility for the tax credit program for scientific research and experimental development for start-up businesses, by simplifying the process. But, if possible, eligibility for dedicated research and development equipment must be maintained. Second, develop a scientific research and experimental development expense financing program for start-up companies that are not already generating revenue and do not yet have start-up financing.

I should explain. I have previously been asked why I complained that there was not enough financing to assist start-up businesses. There is the R&D tax credit program, one of the most generous on the planet; there is the Industrial Research Assistance Program of the National Research Council of Canada; there is BDC and so on.

I know the reality because I have been working exclusively with start-up businesses for 15 years, but even if you have dedicated R&D jobs, there will be no R&D tax credits until the business has the means and liquidity to pay eligible salaries.

It must be understood that the Industrial Research Assistance Program requires a quid pro quo, among other things. That quid pro quo is lacking, and I believe the Government of Canada, possibly through the intervention of BDC, could develop a program specifically to finance those activities at the outset. When an SME generates revenue and so on, it of course has access to bank financing, which, in Quebec, is sometimes even guaranteed by Investissement Québec, but a start-up business is absolutely not entitled to it. And yet, it is these businesses that should benefit more from government assistance.

A third suggestion: Assess the possibility of a commercialization tax credit program specifically aimed at start-up businesses in their initial stages. Once again, they are the ones most in need of intervention at the outset.

Fourth suggestion: Continue the Canadian Innovation Commercialization Program. It is an excellent initiative, but the application process for start-up businesses must be facilitated as far as possible.

A business that is starting up finds itself, once again, with a few individuals who have numerous duties and do not have the experience to work with public authorities. Entrepreneurs who

Pendant ce temps, à Shanghai, on a mis sur pied des incubateurs qui sont géants comparativement aux nôtres, avec des moyens considérables, et on apprenait cette semaine que le gouvernement du Chili a mis sur pied le programme Start-Up Chile pour attirer les entrepreneurs du monde entier. Soyons donc prêts à faire face à cette concurrence croissante.

En conclusion, je me permets quelques suggestions en termes d'améliorations pour les politiques gouvernementales.

La première suggestion serait de faciliter l'admissibilité du programme de crédits d'impôt à la recherche scientifique et au développement expérimental pour les entreprises en démarrage, en simplifiant le processus. Mais si possible, il faut maintenir l'admissibilité de l'équipement dédié à la recherche et au développement. Deuxièmement, développer un programme de financement des dépenses de recherche scientifique et développement expérimental pour les entreprises en démarrage qui ne génèrent pas déjà des revenus et qui n'ont pas déjà un financement d'amorçage.

Je me dois d'expliquer. On m'a déjà demandé pourquoi je me plaignais qu'il n'y avait pas suffisamment de financement pour aider les entreprises en démarrage. Il y a le programme de crédits d'impôt à la R&D, un des plus généreux sur la planète; il y a le programme d'aide à la recherche industrielle du Conseil national de recherches du Canada; il y a la BDC et ainsi de suite.

La réalité, je la connais parce que je travaille depuis 15 ans exclusivement avec des entreprises en démarrage. Mais même si vous avez des emplois qui sont dédiés à la R&D, tant et aussi longtemps que l'entreprise n'a pas les moyens et les liquidités pour payer les salaires qui sont admissibles, il y aura zéro crédit d'impôt à la R&D.

Il faut savoir que le programme d'aide à la recherche industrielle demande, entre autres choses, une contrepartie. Cette contrepartie est manquante et je crois que le gouvernement du Canada, possiblement grâce à l'intervention de la BDC, pourrait développer un programme spécifiquement pour financer au départ ces activités. Lorsqu'une PME génère des revenus et autres, bien sûr elle a accès à du financement bancaire, et, au Québec, parfois même garanti par Investissement Québec, mais l'entreprise en démarrage n'y a absolument pas droit. Et pourtant, ce sont ces entreprises qui devraient bénéficier davantage de l'aide gouvernementale.

Une troisième suggestion : évaluer la possibilité d'un programme de crédits d'impôt à la commercialisation visant particulièrement les entreprises en démarrage qui en sont à leurs premières étapes. Encore une fois, ce sont celles qui ont le plus besoin d'intervention au départ.

Quatrième suggestion : poursuivre le programme canadien pour la commercialisation des innovations. C'est une excellente initiative. Mais dans la mesure du possible, il faut faciliter le processus d'application pour les entreprises en démarrage.

Une entreprise qui démarre, encore une fois, se retrouve avec quelques individus qui ont de multiples tâches et qui n'ont pas l'expérience de travailler avec les pouvoirs publics. Les

have a technology and who can take advantage of this program cannot compete on an even technology and innovation playing field with an SME or even a large corporation that is used to engaging in that process and has the means and resources to do so. So there has to be an adjustment in that area as far as possible, but the program is an extraordinary initiative which was taken by the government last fall.

Fifth suggestion: Develop an R&D program for Canadian government departments and agencies meeting actual needs, but whose research contracts would be offered on a priority basis to technology start-ups. That could supplement the Canadian Innovation Commercialization Program.

Sixth suggestion: Develop performance measures — and this is more along the lines of a government policy — develop performance measures for various government programs suited to the actual situation of start-up businesses, which is not a simple thing. We have to measure the actual impact of government intervention, not just the most perceptible impact. Job creation and revenue measures and so on are fine, and that is measured accurately over a long period of time, but it is not necessarily a good or the best indicator for a start-up business. Entrepreneur-style risk-taking has to be encouraged. Consequently, the management of our government assistance programs for start-up businesses must be adapted to that reality.

Last — and I am going to advocate for us and other organizations like ours — incubators duly accredited by Economic Development Canada or the provincial governments should be provided with start-up funds to stimulate creation of technological business funds. That is one of the recommendations of the report commissioned by the Economic Development Agency of Canada.

That study concluded as follows:

These funds allow for rapid action to be taken by the players most familiar with needs and opportunities.

In conclusion, the idea is not to invest more public funds to assist innovation, entrepreneurship and economic development, but rather to allocate and administer some of that financing more effectively by identifying priority needs not being met by the private sector and the market. Thank you.

The Chair: We thank you, Mr. Bourassa. That was very interesting. We have a list of senators who want to ask questions.

First, do Mr. Coulombe or Mr. Legault have any comments to make following Mr. Bourassa's remarks?

Mr. Coulombe: Yes, absolutely. I took some notes. I have to say that I am chair of the Board of ADRIQ, but I am also an entrepreneur. I am starting up my second business. The first was

entrepreneurs qui ont une technologie et qui peuvent profiter de ce programme ne peuvent pas concurrencer à technologie égale et innovation égale une PME ou même une grande société qui est habituée et qui a les moyens et les ressources de faire ces démarches. Il faut donc qu'il y ait un ajustement de ce côté, dans la mesure du possible. Mais le programme est une extraordinaire initiative prise par le gouvernement l'automne dernier.

Cinquième suggestion; développer un programme de R&D pour le bénéfice des ministères et agences gouvernementales canadiennes répondant à des besoins concrets, mais dont les contrats de recherche seraient offerts en priorité aux entreprises technologiques en démarrage. Ce pourrait être un complément au Programme canadien pour la commercialisation des innovations.

Sixième suggestion; développer des mesures de performance — et celle-là est plus de nature de politique gouvernementale — développer des mesures de performance des différents programmes gouvernementaux bien adaptés à la réalité des entreprises en démarrage; ce qui n'est pas simple. Il faut mesurer l'impact réel de l'intervention gouvernementale, et non seulement l'impact le plus perceptible. Les mesures en termes de création d'emplois, en termes de revenus, ainsi de suite, c'est bien et ça se mesure bien sur une longue période de temps, mais ce n'est pas nécessairement le bon ou le meilleur indicateur pour une entreprise qui démarre. Il faut encourager la prise de risques propres à l'entrepreneur. Il faut donc que la gestion de nos programmes d'aide gouvernementale pour les entreprises qui démarrent soit adaptée à cette réalité.

Enfin — et je vais prêcher pour notre paroisse et d'autres organismes comme le nôtre —, il faudrait doter les incubateurs dûment accrédités par Développement économique Canada ou des gouvernements provinciaux de fonds d'amorçage pour stimuler la création de fonds d'entreprise technologiques. C'était une des recommandations du rapport qui avait été commandé par l'Agence de développement économique Canada.

Cette étude concluait en disant :

De tels fonds permettraient une intervention rapide par les acteurs les plus au fait des besoins et des opportunités.

En conclusion, il ne s'agit pas d'investir davantage de fonds publics pour aider à l'innovation, à l'entrepreneuriat et au développement économique, mais bien de mieux allouer et administrer certains de ces fonds en identifiant les besoins prioritaires non comblés par le secteur privé et l'effort du marché. Merci.

Le président : C'est nous qui vous remercions, monsieur Bourassa. C'était fort intéressant. Nous avons une liste de sénateurs qui veulent poser des questions.

En premier lieu, est-ce que M. Coulombe ou M. Legault auraient des commentaires à faire suite à l'intervention de M. Bourassa?

M. Coulombe : Oui, tout à fait. J'ai pris quelques notes. Il faut dire que je suis président du Conseil de l'ADRIQ, mais je suis aussi un entrepreneur. J'en suis à mon deuxième démarrage

in 1994. The R&D tax credit regime or system enables Canadian businesses — I am proof of this and I have a number of entrepreneur friends — to develop world-class technologies and goods. That much is clear. We have talents and the program. It needs to be improved and we are going to talk about that later, but that much is clear.

For my other business, there were two of us and, at one point, we had 175 employees and we exported 80 per cent of our equipment to Asia, while the other 10 per cent went to Europe and a little to the United States. Yes, we can do it. Yes, we have talent, but there are deficiencies with regard to financing. Profound changes must be made to the way start-up businesses are financed.

I have a few cases to explain and to contribute to what Mr. Bourassa said about this problem because starting up is a problem. I am going through that right now. My second business is one that is just starting up. It was established in July, and this is a technology that was developed in research centres, in particular at the École de technologie supérieure. And now, after 10 years of research and development, we want the Canadian economy to be able to take advantage of this return because this is an investment that we are making in the universities. So now, we are creating jobs, we are exporting goods and so on. And there is not much, a lot of questions about venture capital and the funding that is available.

There is a need for venture capital in technology. I am confirming that; I am telling you that is the case. The way the rules are developed in Canada, it is very difficult for businesses to access start-up financing because there is none. Why? Because that is a disadvantage for investors today. I will explain that. When you have a business, you generally create it, and you generally have common shares. Everyone is a shareholder on the same footing; we all have common shares.

Going back to the early 2000s, it used to be that, if BDC invested, it invested; it had common shares like the founders of the business. The objective was the same for everyone, to increase the value of the shares and achieve the collective enrichment of the Canadian economy. Unfortunately, that has deteriorated because there are intrinsic rules in Canada regarding venture capital. One of those rules states that, if you have an initial investment in a business, as the saying goes, you have led the round; if you led the first round, you cannot lead the second. Another institution has to develop the business. The reason for that is that you are considered to be biased. As you led the first round, you will want to show an increase in the value of the business, concealing any problems; I am telling you how things are. Someone else will be allowed to come and lead the second round.

Everyone knows that rule. What do you do if you want to guarantee your return? I know that you cannot lead the second round; so I am going to do it. However, I will not put that in common shares; I will put it in preferred shares, with a guaranteed

d'entreprise. La première, c'était en 1994. Le régime ou le système de crédit d'impôt à la recherche et au développement permet aux entreprises canadiennes — j'en suis une preuve et j'ai plusieurs amis entrepreneurs — de développer des technologies et des produits de classe mondiale. C'est clair. On a les talents et le programme. Dans sa nature, il a besoin d'être amélioré et on va en parler tout à l'heure, mais c'est clair.

Pour mon autre entreprise, on était deux et à un certain moment donné on avait 175 employés et on exportait 80 p. 100 de nos équipements en Asie, l'autre 10 p. 100 en Europe et un peu aux États-Unis. Oui, on est capable. Oui, on a du talent, mais il y a des lacunes au niveau du financement. Il y a des changements profonds à apporter dans la façon de financer les entreprises en amorçage.

J'ai quelques causes pour expliquer et contribuer sur ce que M. Bourassa a dit au niveau de ce problème, parce que l'amorçage est un problème. Je le vis présentement. Ma deuxième entreprise, c'est une entreprise qui en est au tout début. Elle a été créée au mois de juillet et c'est une technologie qui a été développée dans les centres de recherche, notamment à l'École de technologie supérieure. Et là maintenant, après 10 ans de recherche et développement, on veut que l'économie canadienne puisse profiter de ce retour parce que c'est un investissement qu'on fait dans les universités. Alors maintenant, on va créer des emplois, on va exporter des produits, et cetera. Et là, il n'y a pas grand-chose. Beaucoup de questions sur le capital de risque et sur les fonds qui sont disponibles.

Il y a un besoin en capital de risque en technologie. Je le confirme, je vous dis que, oui. De la façon dont les règles se sont développées au Canada, c'est très difficile pour les entreprises d'avoir accès à des fonds à l'amorçage parce qu'il n'y en a pas. Pourquoi? Parce que c'est désavantageux pour les investisseurs aujourd'hui. Je m'explique. Lorsque vous avez une entreprise, en général, vous la créez, vous êtes en actions ordinaires. Tout le monde est actionnaire au même titre, on a tous des actions ordinaires.

Autrefois, je recule au début des années 2000, si la BDC investit, elle investissait, elle avait des actions ordinaires comme les fondateurs de l'entreprise. L'objectif était le même pour tout le monde, augmenter la valeur des actions et l'enrichissement collectif de l'économie canadienne. Malheureusement, cela s'est détérioré parce qu'il y a des règles intrinsèques au Canada dans le capital de risques. L'une de ces règles dit que si tu as fait un premier investissement dans une entreprise, on dit dans le jargon que tu as mené la ronde, si tu as mené la première ronde, tu ne pourras faire la deuxième. Ce doit être une autre institution qui viendra valoriser l'entreprise. La raison de ça, c'est qu'on dit que tu es biaisé. Comme tu as mené la première ronde, tu vas vouloir montrer une augmentation de la valeur de l'entreprise, cacher les problèmes, je vous dis les choses telles qu'elles le sont. On va laisser quelqu'un d'autre venir mener la deuxième ronde.

Tout le monde connaît cette règle. Qu'est-ce que vous faites si vous voulez assurer votre rendement? Je sais que tu ne peux pas mener la prochaine ronde, donc moi je vais le faire. Par contre, je ne mettrai pas cela en actions ordinaires, je vais le mettre en actions

return because I want to be sure I make money in this business, and I know you do not have the choice to accept it because you will not be leading the next round.

We wind up with an accumulation. Imagine when a third party comes in; it is even worse. So venture capital companies today want to invest in businesses that have already started up. Consequently, the people doing the start-up wind up with a shortage of financing.

That is one of the first problems. Whereas all financiers acknowledge that, when you invest at the outset, the risks are greater, but if the situation works, your compensation should be greater, not the reverse. In a situation such as this, it is the reverse that occurs. So people say, "I no longer touch start-ups; I will let other people lose their money." For those who are here, I will come in and try to make money.

My second observation is that venture capitalists are not in it to build businesses; let us be quite clear about that. They are investors who are in it to make a return; that is all.

Today, that has all changed, but not in the right direction. As Mr. Bourassa said, and I confirm it, the investment document that is presented to you in your business already states: I am coming in today, I am leaving then, and here is how I am going to leave and what my guaranteed return will be. So we have two classes of shares, for those who come in and the founders. If they are no longer appropriate, they will be set aside and others will be introduced that we think are better. These are not favourable rules, and yet there is a need.

When the financing is private, they say, "This is their money; they can do what they want; they know the ground rules; that is fine." But if the Canadian government or the government of a province decides to make funds available in that way, that makes me a little uncomfortable. Since I am a taxpayer, this is my money, and I would like my money to contribute to the enrichment of society, not that of a handful of individuals. I have a problem with that.

That is in reaction to what Mr. Bourassa mentioned. I believe we can remedy this in a positive way, and the government can have a positive impact because the Jenkins report states that BDC could take part and help, and also with regard to rules, not just with regard to the amount of money. Yes, the rules, but they will be sound. Everybody works on the basis of common shares; everyone has the same objective.

Yes, we want a return; private industry, of course, wants a return; the entrepreneur also wants a return; everyone wants a return, but we will all make the same return, or we will do this in an equitable manner. There are issues to address in this area. That is my first reaction to Mr. Bourassa's introduction.

Mr. Legault: There are already quite a few issues on the table, but I could add, if we are considering solutions, that I think that the findings are irrefutable. Now what can we do?

privé, avec rendement garanti parce que je veux être certain de faire de l'argent dans cette affaire et je sais que tu n'as pas le choix d'accepter parce que tu ne mèneras pas la prochaine ronde.

On se retrouve avec un cumul. Imaginez quand la troisième arrive, c'est encore pire. Donc, les sociétés en capital de risques aujourd'hui veulent investir dans les entreprises déjà amorcées. Par conséquent, les gens en amorçage se retrouvent avec un manque de fonds.

C'est un des premiers problèmes. Alors que tous les financiers reconnaîtront que lorsque tu investis au départ, les risques sont plus grands mais si ça fonctionne, ta rémunération devrait être plus grande, pas l'inverse. Dans une situation comme celle-là, c'est l'inverse qui se produit. Donc, les gens disent : « L'amorçage, je ne touche plus à cela, je vais laisser les autres perdre leur argent. » Pour ceux qui sont là, moi, je viendrai et j'essaierai d'en faire.

Deuxième constat, c'est qu'en capital de risques, on n'est pas là pour bâtir des entreprises, que ce soit bien clair. Ce sont des investisseurs qui sont là pour faire un rendement, un point c'est tout.

Aujourd'hui, tout ça a évolué mais pas dans la bonne direction. Comme M. Bourassa l'a dit et je confirme ça, le document d'investissement qu'on va vous présenter dans votre entreprise affiche déjà, je rentre aujourd'hui, je vais sortir là, et voici comment je vais sortir et quel va être mon rendement garanti. Donc, on a deux classes d'actionnaires, ceux qui viennent là et les fondateurs. S'ils ne sont plus adéquats, on les tassera et on en mettra d'autres que nous croyons meilleurs. Ce ne sont pas des règles qui favorisent, et pourtant, il y a un besoin.

Quand ce sont des fonds privés, on dit : « C'est leur argent, ils font ce qu'ils veulent, ils connaissent les règles du jeu, c'est bon. » Mais si le gouvernement canadien ou le gouvernement d'une province décide de mettre des fonds disponibles de cette manière, cela me met un peu mal à l'aise. Comme payeur de taxes, c'est mon argent et j'aimerais que mon argent contribue à l'enrichissement collectif et non pas d'une poignée d'individus. J'ai un problème avec cela.

C'est pour réagir à ce que M. Bourassa a mentionné. Je pense qu'on peut remédier à cela de façon positive et le gouvernement peut avoir un effet positif parce que dans le rapport Jenkins, on parle que la BDC pourrait participer et aider et aussi, au niveau des règles, pas juste au niveau du montant d'argent. Oui, des règles, mais elles seront saines. Tout le monde travaille en actions ordinaires, tout le monde a le même objectif.

Oui, on veut un rendement, l'industrie privée, bien sûr, on veut un rendement, l'entrepreneur aussi veut un rendement, tout le monde veut un rendement mais on va tous faire le même rendement ou on va le faire de façon équitable. Il y a matière à travailler à ce niveau. C'est ma première réaction à l'introduction de M. Bourassa.

M. Legault : Il y a déjà pas mal de matière sur la table mais je pourrais ajouter, si on se projette en mode solution, je pense que les constats sont inattaquables. Maintenant, qu'est-ce qu'on peut faire?

I was president of an investment fund, FIER, a venture capital fund. It is a Quebec structure with some 10 private investors who invested \$1 for every \$3 invested. The rest was provided by the Quebec government, and management was left to the entrepreneurs. There were sound management ground rules, but management was left to the entrepreneurs.

And I will tell you that we were able — as president of FIER, I strove to improve the venture capital culture. Since I came from the SME sector, I very clearly understood what the situation of an SME was, and I reined in both sides; I reminded investors that they had to acknowledge the SMEs and to behave properly. You cannot go in thinking that you are immediately going to shove them aside. So you have to behave in such a way that there is a win-win partnership.

Consequently, one potential solution, of course, is that you have to involve entrepreneurs in venture capital because they are the ones most capable not only of behaving reasonably, because they have normally been confronted with this in their past lives, which was my case, but also because they have the skills. If you group together entrepreneurs who invest, they will normally tend to invest in what they know.

Here we are going to resolve another venture capital issue, which is ignorance of the fields in which people invest. A lot of time and money is wasted. There is no reasonable comfort zone. If it is a bank or whatever, if they do not know the field, they have to rely on experts, and they in a way lose the direct relationship, which is absolutely essential in the case of a start-up.

At FIER, we had a score sheet that we had developed. One of the items was the relationship of trust between the entrepreneur and the 10 investors. That was a key factor. So I would say that involving entrepreneurs in venture capital to help BDC would be a good start.

Mr. Coulombe said there was a structural problem. You understood that; it is quite simple to understand. Managers' performance measures, the way in which they are judged, dictates their behaviour, and that behaviour runs counter to common sense.

Consequently, you cannot necessarily influence — the federal government cannot influence everyone, but public money, which is advanced as venture capital, regardless of the form it takes — BDC is definitely the most direct tool that you have, but there is government money involved in venture capital. A good example should be set and inflow and outflow structures should be rebalanced to influence the culture that propagates throughout the rest of the private banking system and so on. Those are our two suggestions.

J'ai été président d'un fonds d'investissement, le FIER, du capital de risque, c'est une structure québécoise, c'est des investisseurs privés, une dizaine, qui mettaient un dollar pour chaque trois dollars d'investissement. Le reste était fourni par le gouvernement québécois et la gestion était laissée aux entrepreneurs. Il y avait des règles de base de saine gestion mais la gestion était laissée aux entrepreneurs.

Et je vous dirais qu'on a pu ... comme président du FIER, je m'efforçais d'améliorer la culture du « venture capital ». Étant donné que je venais de la PME, je comprenais très bien quelle était la situation de la PME et je rappelais à l'ordre les deux côtés, le côté des investisseurs, je leur rappelais qu'il faut donner l'heure juste aux PME et se comporter de façon correcte. Il ne faut pas entrer en pensant effectivement qu'on va les tasser tout de suite. Il faut donc se comporter d'une façon où il y a un partenariat gagnant/ gagnant.

Donc, une piste de solution, c'est bien entendu qu'il faut impliquer l'entrepreneur dans le capital de risque parce que ce sont les personnes les plus aptes non seulement à se comporter de façon raisonnable parce qu'ils ont été normalement confrontés à cela dans leur vie passée. Ce qui était mon cas. Mais aussi, ils ont les compétences. Si on regroupe des entrepreneurs qui investissent, normalement leur tendance sera d'investir dans ce qu'ils connaissent.

Là on va régler une autre problématique du capital de risques qui est la non connaissance des domaines où on investit. Il y a beaucoup de temps et d'argent qui se perd. On n'a pas une zone de confort raisonnable. Si c'est une banque ou qui que ce soit, s'ils ne connaissent pas le domaine, ils doivent s'en remettre à des experts, on perd un petit peu la relation directe, ce qui dans un cas de démarrage est absolument essentielle.

Je vous dirais qu'on avait une feuille de pointage au FIER qu'on avait montée. Un des items était la relation de confiance qu'il y avait entre l'entrepreneur et les 10 investisseurs. C'était un élément clé. Donc, je vous dirais que d'introduire dans le capital de risque des entrepreneurs pour aider la BDC, ce serait déjà quelque chose.

M. Coulombe disait qu'il y a un problème structurel, vous l'avez compris, c'est assez simple à comprendre. Les mesures de performance des gestionnaires, la façon dont ils sont jugés, dicte leur comportement, et ce comportement vient à l'encontre du gros bon sens.

Donc, vous ne pouvez pas nécessairement influencer ... le gouvernement fédéral ne peut pas influencer tout le monde, mais l'argent public, qui est mis en capital de risque, peu importe la forme, il est sûr que la BDC est l'outil le plus direct que vous avez, mais il y a de l'argent gouvernemental qui touche le capital de risque. On devrait donner le bon exemple et balancer à nouveau les structures d'entrée et de sortie de façon à ce qu'on influence la culture qui va se propager dans le reste du système privé bancaire et autres. Ce sont nos deux suggestions.

On that point, it was said that the tax system could perhaps be an inducement. I am an entrepreneur who has worked hard and who is ready to invest privately once again. If there are tax incentives to do that for entrepreneurs who can be good mentors, who can provide financial assistance, if there are tax incentives such as the FTQ's solidarity fund, which provided a tax benefit when people invested in that kind of fund, that would be a good potential solution to change this dynamic because the problem is a cultural problem, and culture is a long-term proposition. That fact cannot be changed quickly, but an effort has to be made to do so.

Mr. Coulombe: In fact, it is very easy to introduce and it produces immediate results because, when an entrepreneur is starting up, he always has a good or an industry; it is quite simple. He cannot do more because he cannot afford to do more.

So there are businesses in every particular industry, in every sector. And if you knock on their door, you validate your market. And in there, there will be an entrepreneur who will say that not only does he believe in your business, but that he is also prepared to invest. And if the entrepreneur also gets a tax credit to reduce his risk slightly, that is a formula that is easy to apply, and everyone will come out a winner. In addition to his money, the entrepreneur will be inclined to advise the entrepreneur who is starting up because he will have expertise in the field.

We all manage to create goods and technologies, but commercializing them involves a considerable effort and one that is risky. Consequently, it is really beneficial to have training.

Mr. Bourassa: I agree with most of my colleagues' comments. I would nevertheless like to draw a subtle distinction regarding the financing stages.

There are already venture capital funds, some with tax benefits, others not, which are managed by entrepreneurs. From the moment those people are part of a structure in which risk is necessarily minimized and return maximized, it is Finance 101; their behaviour as venture capitalists will be the same, whether or not they are entrepreneurs.

With regard to start-ups, you have to look at this part. And when you talk about starting up, it is the whole part that ranges from the proof of concept to the start of commercialization that is the riskiest. It is a known fact that there are studies — I cited one or two studies earlier; there a number of them — showing that, with the exception of the United States, where there is a culture, market depth and well-established expertise, with the exception of Israel, among others, those parts typically are not financially profitable.

For the rest of the financing, I support my colleagues' comments, but, for the first part, it really has to be seen from an economic development perspective.

Mr. Legault: That is the distinction.

Mr. Bourassa: And we see a pronounced decline in the number of businesses established in Quebec; the statistics from last year were quite alarming. I have not seen the recent Canadian

Là-dessus, on disait que peut-être la fiscalité peut encourager. Je suis un entrepreneur qui a roulé sa bosse et qui est prêt à investir encore de façon privée. S'il y a des incitatifs fiscaux à faire cela pour des entrepreneurs qui peuvent justement être des bons mentors, qui peuvent aider au niveau financier, s'il y avait des incitatifs fiscaux, à l'exemple du Fonds de solidarité de la FTQ, qui donnait une prime fiscale quand on investit dans ce genre de fonds, ce serait une autre piste de solution intéressante pour changer cette dynamique parce que le problème est un problème culturel. Qui dit culture dit long terme. On ne peut changer cette réalité rapidement, mais il faut s'y mettre.

M. Coulombe : En fait c'est tout à fait facile à implanter et ça donne des résultats immédiats car lorsqu'un entrepreneur en démarrage, il a toujours un produit ou une industrie, c'est assez simple. Il ne peut pas faire plus parce qu'il n'a pas les moyens.

Alors, dans chaque industrie particulière, dans chaque secteur, il y a des entreprises. Et si vous allez cogner à leur porte, vous validez votre marché. Et à l'intérieur, il y aura un entrepreneur qui dira que non seulement il croit à votre affaire, mais qu'en plus, il est prêt à investir. Et là, si l'entrepreneur bénéficie en plus d'un crédit d'impôt pour diminuer un peu son risque, c'est une formule qui est facile à appliquer et tout le monde sera gagnant. L'entrepreneur, en plus de son argent, sera enclin à conseiller l'entrepreneur qui démarre parce qu'il aura l'expertise du terrain.

On arrive tous à créer des produits, des technologies mais les commercialiser, c'est un effort considérable et qui est risqué. Il est donc vraiment bénéfique d'avoir de la formation.

M. Bourassa : Je concours avec la plupart des commentaires de mes collègues. Je voudrais quand même apporter une nuance dans les étapes au niveau du financement.

Il y a déjà des fonds de capitaux de risque, fiscalisés ou non, qui sont dirigés par des entrepreneurs. À partir du moment où ces gens sont dans une structure où, forcément, on va minimiser le risque et maximiser le rendement, c'est finance 101, leur comportement comme capital risqué, entrepreneur ou pas, sera le même.

Au niveau de l'amorçage, il faut regarder cette partie. Et lorsqu'on parle d'amorçage, c'est toute la partie qui va de la preuve de concept jusqu'au début de la commercialisation, c'est la plus risquée. Il est connu qu'il y a des études — j'en ai cité une ou deux études plus tôt, il y en a plusieurs — qui démontrent qu'à l'exception des États-Unis, où il y a une culture, une profondeur de marché, une expertise bien établie, à l'exception d'Israël entre autres, typiquement, ces parties ne sont pas rentables du point de vue financier.

Pour le reste du financement, j'adhère aux commentaires de mes collègues. Mais pour la première partie, il faut vraiment le voir dans une perspective de développement économique.

M. Legault : La nuance est là.

M. Bourassa : Et on voit une baisse marquée du nombre d'entreprises créées au Québec, les statistiques de l'an dernier étaient assez alarmantes; je n'ai pas vu les récentes statistiques au

statistics. I am always baffled to see our young and not so young entrepreneurs working so hard and taking so many risks but winding up in situations where they have few alternatives.

With regard to solutions, I believe you have to distinguish the start-up part from the subsequent rounds, and I believe that the role of the Canadian government should focus on that part. Subsequently, market forces should normally be able to meet needs.

But as regards market forces, I would add one point to what Mr. Coulombe said earlier, without going into any details, and that is that investment strategies for the first and second rounds may in some cases encourage businesses to pursue their financing round in the United States. That is understandable; we have little depth in Canada. But you have to be careful not to lead vulnerable entrepreneurs, directly or indirectly — at times even through certain government initiatives — to move to the United States. Do business in the United States and around the world, absolutely, but let us be sure we give entrepreneurs a reasonable chance to develop their businesses enough and to obtain acceptable financing conditions so that not only is the next round of financing not done elsewhere — in the United States, for example — but we also do not prevent any increase in value, any commercialization expertise, which we often claim is lacking in Quebec and Canada, from ever being repatriated to Quebec.

Once again, this is an investment strategy issue. It must be understood that the mission of the private sector, and the inflow of venture capital, whether or not it is directed by entrepreneurs, is not to engage in economic development, but government authorities, if they finance some of those initiatives, must really act as watchdogs, to use that expression.

Mr. Coulombe: Mr. Bourassa's point is very interesting. Mr. Legault and I have a recommendation on that subject. At the start-up level, it is true that, if you look at venture capital in Israel, the performance they have, one of the reasons for that is that government assistance and support, in various forms — state corporations, for example — are provided over a much longer period of time before venture capital intervenes. Consequently, the company has had a chance to be developed.

And in that regard, one could imagine a threshold below a certain valuation, \$3 million or \$5 million, whatever, under which the government would provide assistance, but that above a certain valuation it would no longer be up to the government to work, and it would give way to the private sector. But we have to get to that point. So, in that sense, this is entirely appropriate.

The Chair: I believe you have a lot of work ahead of you. We will now go to the question period.

You said that the role of government — Quebec or Canadian — is mainly exercised at the business start-up level.

niveau canadien. Je suis toujours éberlué de voir nos jeunes et moins jeunes entrepreneurs travailler aussi fort, prendre autant de risques mais se retrouver dans des situations où ils ont peu d'alternatives.

Au niveau de la solution, je crois qu'il faut distinguer la partie amorçage des rondes subséquentes et je crois que le rôle du gouvernement canadien devrait se consacrer à cette partie-là. Par la suite, les forces du marché devraient normalement pouvoir répondre aux besoins.

Mais en ce qui concerne les forces du marché, j'ajouterais une chose à ce que M. Coulombe disait tantôt, sans entrer dans les détails, c'est que les stratégies d'investissement, pour les premières et deuxièmes rondes, peuvent dans certains cas inciter les entreprises à poursuivre leur ronde de financement aux États-Unis. C'est compréhensible, on a peu de profondeur au Canada. Mais il faut être prudent de ne pas amener, directement ou indirectement, parfois même grâce à certaines initiatives gouvernementales, des entrepreneurs qui sont vulnérables à des déménagements aux États-Unis. Faire affaire aux États-Unis et par le monde, absolument, mais assurons-nous de donner une chance raisonnable aux entrepreneurs de valoriser suffisamment leurs entreprises et d'avoir des conditions de financement acceptables, pour que non seulement le financement suivant se fasse ailleurs — par exemple aux États-Unis —, mais éviter que toute la valorisation, toute l'expertise en termes de commercialisation, dont on se plaint souvent qu'elle soit manquante au Québec et au Canada, ne soit jamais rapatriée au Québec.

Encore une fois, c'est une question de stratégie d'investissement. Il faut comprendre que le secteur privé, l'influx de capital de risque, dirigé ou non par des entrepreneurs, n'ont pas comme mission de faire du développement économique, mais les instances gouvernementales, si elles financent certaines de ces initiatives, doivent vraiment agir comme « chien de garde », si vous me permettez l'expression.

M. Coulombe : La précision apportée par M. Bourassa est très intéressante. M. Legault et moi avons une recommandation à ce sujet. Au niveau de l'amorçage, c'est vrai que si on regarde le capital de risque en Israël, les performances qu'ils ont, une des raisons à cela, c'est que l'accompagnement de l'État, sous diverses formes — les sociétés d'État, par exemple —, se fait beaucoup plus longtemps avant que n'intervienne le capital de risque. Donc, la société a eu la chance d'être valorisée.

Et à ce niveau, on pourrait imaginer un seuil en bas d'une certaine valorisation, trois ou cinq millions, peu importe, l'État accompagne, mais passé une certaine valorisation, ce n'est plus vraiment à l'État de travailler, il cède sa place au secteur privé. Mais il faut se rendre là. Donc, dans ce sens, c'est tout à fait approprié.

Le président : Je pense que vous avez beaucoup de pain sur la planche. Nous allons passer à la période de questions.

Vous avez dit que le rôle du gouvernement — québécois ou canadien — se joue surtout au niveau des entreprises en démarrage.

Mr. Legault: That is one of the aspects.

Mr. Coulombe: Broadly speaking, we can talk about start-ups, SMEs and large businesses. Those businesses work differently depending on their size. We have talked a lot about start-ups because there is a real problem; that is for sure. But we are also going to talk about large and medium businesses.

The Chair: But at the first level, if I may speak that way, there is obviously a lot of risk.

Mr. Coulombe: Of course, that is a large business. Yes, that is clear.

The Chair: We agree on that point. And the founders of the company do not often have a lot of funds?

Mr. Coulombe: No, correct; they are in debt.

The Chair: Perhaps the government can play an important, crucial role there.

I understood two major principles from the testimony of one witness who appeared before us yesterday. First, governments should not be allowed to play the role of a kind of god that chooses winners in advance, because their record is not very good, and that is difficult.

That witness also emphasized the necessity and validity of matching funds. If an entrepreneur is prepared to invest \$100,000, the government will follow. And to follow your line of thinking, the two are on the same footing. Neither of the parties has some sort of preference that the other does not have. All right?

I believe you are all more or less in agreement with that, but, in your responses to the senators, who are all very patient, you may perhaps respond to my observations.

I now give the floor to Senator Ringuette, followed by Senator Stewart Olsen.

Senator Ringuette: I am fascinated by your statements. I took a look at what was going on in Quebec, and with regard to New Brunswick, obviously, in the area of entrepreneurship assistance. You definitely have a head start.

And you are right that a distinction has to be drawn between a start-up business, an SME and a multinational. Federal research and development tax credits really are directed toward large businesses, multinationals, where they generate profits and can really benefit from the research tax credit.

I obviously believe that it is good for start-up businesses to focus on venture capital. Mr. Coulombe, you told us, based on your experience, that it is very difficult, first, to know what the applicable rules are and, second, to identify that capital as a result of the risk, which, according to your testimony today, is not different from what we heard yesterday.

It is the entire “risk” factor that comes into play.

M. Legault : C’est une des facettes.

M. Colombe : En gros, on peut parler d’amorçage, de PME et de grandes entreprises. Ces entreprises travaillent différemment selon leur taille. On a beaucoup parlé de l’amorçage parce qu’il y a un vrai problème, c’est certain, mais on va aussi parler de la grande et de la moyenne entreprise.

Le président : Mais au premier niveau, si je peux m’exprimer ainsi, il y a évidemment beaucoup de risque.

M. Coulombe : Bien sûr, c’est une grande entreprise. On s’entend, c’est clair.

Le président : On est d’accord sur ce point. Et les fondateurs de la compagnie n’ont souvent pas beaucoup de fonds?

M. Coulombe : Non, exact, ils sont endettés.

Le président : C’est peut-être là où le gouvernement peut jouer un rôle important, crucial.

J’ai retenu deux grands principes du témoignage d’un témoin qui était devant nous hier. Premièrement, il ne faut pas permettre au gouvernement de jouer le rôle d’une sorte de dieu qui choisit les gagnants à l’avance. Parce que leur bilan n’est pas très heureux. Et c’est difficile.

Ce témoin a aussi insisté sur la nécessité ou le bien-fondé des fonds « matching ». Si l’entrepreneur est prêt à investir 100 000 dollars, le gouvernement va suivre. Et pour suivre votre ligne de pensée, les deux sont sur la même base. Pas une des parties avec une préférence quelconque et l’autre qui ne l’a pas. D’accord?

Je pense que vous êtes tous plus ou moins d’accord avec ça, mais dans vos réponses aux sénateurs, qui sont tous très patients, vous pouvez peut-être répondre à mes observations.

Je passe d’abord la parole au sénateur Ringuette suivie du sénateur Stewart Olsen.

Le sénateur Ringuette : Je suis fascinée par vos déclarations. J’ai regardé ce qui se passait au Québec puis par rapport au Nouveau-Brunswick, évidemment, au niveau de l’aide à l’entrepreneuriat. Vous avez certainement une longueur d’avance.

Et vous avez raison qu’il faut faire la distinction entre une entreprise de démarrage, une PME et une multinationale. Les crédits d’impôt fédéral pour la recherche et le développement sont vraiment dirigés vers la grande entreprise, la multinationale où elle génère des profits et qui peut vraiment bénéficier du crédit d’impôt à la recherche.

Évidemment, je crois qu’il est bon, pour les entreprises de démarrage, de se consacrer au capital de risque. Monsieur Colombe, par votre expérience, vous nous avez dit qu’il est très difficile, premièrement, de savoir quelles sont les règles qui sont applicables et, deuxièmement, d’identifier ces capitaux à cause du risque qui n’est pas différent, selon votre témoignage d’aujourd’hui, de ce qu’on a entendu hier.

C’est tout le facteur « risque » qui entre en jeu.

However, you added one central point, which is the investor's objective. For a public investor, the levels of government, it will be economic development, whereas the objective for the private investor is definitely return on investment.

How can we get a recommendation from the government that will minimize the private sector's risk in changing its objective? Use a public policy to change the private investor's first objective? How could we do that?

Mr. Coulombe: In Quebec a few years ago, there was a program called the stock savings plan. The idea was to enable businesses to access public funds to finance their growth. People who bought shares in those businesses had to maintain their exemption for three years in order to keep the government tax credit. That was one way to influence the ground rules.

Perhaps we can imagine different rules, but ones that have the same objective. If venture capitalists hear the government say, "You invest this way; however, if you invest in such and such a way, we will contribute because we believe it is good for the Canadian economy," we ensure that there will not just be a return — we should not be opposed to returns; we live in a capitalist society — but also a collective enrichment, so that the government and taxpayers can recover it.

Neither I nor my colleagues claim that we are going to come up with all the solutions today, but you can influence the rules. That is what you can do. At ADRIQ — I am sure the same is true for Mr. Bourassa — we can join a committee and exchange views with people from government. Moreover, ADRIQ has filed a brief on a number of topics because that is important. If we want governments to take the right action, we entrepreneurs have to express ourselves. We are pleased to do so here because we are not as wealthy as the bigger groups, which have lobbyists and can afford them. So we are pleased to have this opportunity today.

Mr. Legault: One of ADRIQ's functions — and what we do every day — is to exercise a positive influence on the ecosystem, that is to say the people who are in the financing sector, in research, and even entrepreneurs. It is an ecosystem; it is a living thing. I would say that ADRIQ is the most attentive observer of the ecosystem. Most players fight for their part of the ecosystem, such as the universities. Our work every day is not only to observe, but also to try to exercise a positive influence. We will definitely be working on that.

The Fonds d'intervention économique régional, which is a mechanism created in Quebec, comprised a number of entrepreneurs who already had an influence and who were not involved just to get rich. Honestly, my investment was an investment in society. My goal was to engage in mentoring, that

Cependant, vous avez ajouté un élément central qui est l'objectif de l'investisseur. Pour un investisseur public, les paliers gouvernementaux seront le développement économique, alors que l'objectif de l'investisseur privé, c'est certainement le rendement à l'investissement.

Comment peut-on avoir une recommandation du gouvernement qui ferait en sorte de minimiser le risque du secteur privé pour changer son objectif? Utiliser une politique publique pour changer l'objectif premier de l'investisseur privé? Comment pourrait-on faire ça?

M. Coulombe : Il y a plusieurs années, au Québec, il y a eu un programme qui s'appelait le REA, le régime d'épargne-actions. L'idée était de permettre aux entreprises d'accéder à des fonds publics pour financer leur croissance. Ceux qui achetaient des actions de ces entreprises devaient, pour conserver un crédit d'impôt du gouvernement, conserver leur exemption pendant trois ans. C'était une façon d'influencer les règles du jeu.

On peut peut-être imaginer des règles différentes, mais qui ont le même objectif. Si les « capital-risqueurs » entendent le gouvernement dire : « Vous investissez de cette manière-là, par contre, si vous investissez de telle manière, nous allons contribuer parce qu'on pense que c'est bon pour l'économie canadienne », on s'assure qu'il n'y aura pas juste un rendement — il ne faut pas être contre le rendement, on est dans une société capitaliste —, mais également un enrichissement collectif, de façon à ce que le gouvernement et les payeurs de taxes puissent en récupérer.

Je n'ai pas la prétention, ni mes collègues, de dire qu'on va trouver toutes les solutions aujourd'hui, mais vous pouvez influencer les règles. C'est ce que vous pouvez faire. À l'ADRIQ — et je suis certain que c'est la même chose pour M. Bourassa —, on peut faire partie d'un petit comité et échanger avec les gens du gouvernement. D'ailleurs, l'ADRIQ a déposé un mémoire sur plusieurs sujets parce que c'est important. Si on veut que les gouvernements posent les bonnes actions, nous, les entrepreneurs, devons nous exprimer. Nous sommes contents de le faire ici parce qu'on n'a pas les richesses de plus gros groupes qui ont des lobbys et qui peuvent se les payer. Nous sommes donc contents d'avoir cette occasion aujourd'hui.

M. Legault : Une des fonctions de l'ADRIQ — et ce qu'on fait à tous les jours — est d'influencer positivement l'écosystème, c'est-à-dire les gens qui sont dans le secteur du financement, dans la recherche, de même que les entrepreneurs. C'est un écosystème, c'est vivant. Je dirais que l'ADRIQ est l'observateur le plus attentif de l'écosystème. La plupart se battent dans leur partie de l'écosystème, comme les universités. Notre travail à chaque jour est non seulement d'observer, mais d'essayer d'influencer positivement. On va certainement travailler là-dessus.

Le Fonds d'intervention économique régional, qui est un mécanisme créé au Québec, regroupait des entrepreneurs qui avaient déjà un rayonnement et qui n'étaient pas seulement là pour s'enrichir. Honnêtement, mon investissement, c'était un investissement dans la société. Mon but était de faire du mentorat,

is to say to find other “Cirque du Soleils” under a rock, somewhere in Quebec, and to be able to say, “I was one of those who gave them a hand.”

The rules set for FIER did not impose that. Personally, since I chaired the board, I somewhat set the tone; I chose the players around me. However, there is nothing that would prevent the government from setting guidelines for the composition of this kind of fund, from also setting guidelines on the return that is expected, or from ensuring that, for the two dollars that the government invests in Quebec, certain conditions must be met that are not just management conditions, but that also provide for a healthy return on investment. That is something that could easily be done.

ADRIQ is doing it, and the government definitely has a lot more power through its involvement and through the legislation regarding certain investments. Technically speaking, for every dollar that comes out of taxpayers’ pockets, the government has a mandate to ensure that the return is fair. When the money comes from the private sector, it is more the market that lays down the laws.

It is at this level that action can be taken. There have been a number of examples; I do not know the other provinces. There are also the SPEQs.

Mr. Coulombe: The idea of the SPEQs — the sociétés de placement dans l’entreprise québécoise, or Quebec business investment corporations — was very good. That is why we took the liberty of talking about them again today. Some entrepreneurs have succeeded, have made money and have decided to help other entrepreneurs.

I personally have not tried that arrangement, but why has it not been a success in terms of volume? That is because it was full of administrative red tape, whereas it should be simple. Some entrepreneurs join forces and want to invest in businesses. It is not that complicated to establish rules. That is a form of financing.

Programs are in place and operating very well. Sometimes we should draw on them. I have been working with the Economic Development Agency of Canada for years. They have a program to assist businesses in commercializing. That program is simple. It is not full of red tape and it operates well. It could be improved. That program targets commercialization, and that is very good.

Now, if we are talking about start-up financing, we can imagine the same thing. It is a loan. What Canada Economic Development is doing is making a loan; it is not a grant. So this is not a measure that costs the Canadian government a fortune. In cases where the business fails, it unfortunately cannot recover its loan, but there are businesses that succeed. This is not an automatic grant in all cases. And the entrepreneurs are not always looking for grants. That is not the secret. However, loan guarantees with a banking institution make a difference in financing your working capital. So this is a simple model to manage, and it could be another potential solution.

c’est-à-dire de trouver des « Cirques du Soleil » cachés sous une roche, quelque part au Québec, et de pouvoir dire : « J’étais de ceux qui leur ont donné un coup de main. »

Donc, les règles qui ont été données au FIER n’imposaient pas cela. Personnellement, comme je présidais le conseil, j’ai un petit peu donné le ton, j’ai choisi les joueurs autour. Cependant, il n’y a rien qui empêcherait le gouvernement de donner des lignes directrices à la composition de ce genre de fonds, de donner aussi des lignes directrices quant au retour qui est attendu, et de s’assurer que pour les 2 \$ que le gouvernement investit au Québec, il y a certaines conditions à remplir qui ne sont pas seulement des conditions de gestion, mais qui couvrent aussi un sain retour sur l’investissement. C’est quelque chose qui pourrait facilement être fait.

L’ADRIQ le fait et il est certain que le gouvernement a beaucoup plus de pouvoir quant à son implication et à la législation de certains investissements. Chaque dollar qui vient de la poche des contribuables, techniquement, le gouvernement a le mandat de s’assurer que le retour est juste. Quand c’est de l’argent du privé, c’est plutôt le marché qui dicte les lois.

C’est à ce niveau qu’il peut y avoir une action. Il y a eu plusieurs exemples, je ne connais pas les autres provinces. Il y a les SPEQ aussi.

M. Coulombe : L’idée des SPEQ — les sociétés de placement dans l’entreprise québécoise — était très bonne. C’est la raison pour laquelle on se permet d’en reparler aujourd’hui. Il y a des entrepreneurs qui ont réussi, qui ont fait des sous et qui ont décidé d’aider d’autres entrepreneurs.

Je n’ai pas expérimenté personnellement la formule, mais pourquoi cela n’a-t-il pas été un succès en termes de volume? C’est parce que c’était lourd administrativement, alors que cela devrait être simple. Il y a des entrepreneurs qui se regroupent et qui veulent investir dans des entreprises. Il n’est pas tellement compliqué d’établir des règles. C’est une forme de financement.

Il y a des programmes qui existent et qui fonctionnent très bien. Des fois, on devrait s’en inspirer. Je travaille depuis des années avec Développement économique Canada. Ils ont un programme pour aider les entreprises à commercialiser. Ce programme est simple. Il n’est pas lourd et il fonctionne bien. On pourrait le bonifier. Ce programme cible la commercialisation, et c’est très bien.

Maintenant, si on parle du financement en amorçage, on peut imaginer la même chose. C’est un prêt. Ce que Développement économique Canada fait, c’est un prêt, ce n’est pas une subvention. Donc, ce n’est pas une mesure qui coûte une fortune au gouvernement canadien. Dans les cas où l’entreprise échoue, malheureusement il ne pourra pas récupérer son prêt, mais il y en a qui réussissent. Ce n’est pas une subvention automatique à tous. Et les entrepreneurs ne recherchent pas toujours des subventions. Ce n’est pas le secret. Cependant, des garanties de prêt auprès d’une institution bancaire font une différence pour financer ton fonds de roulement. C’est donc un modèle simple dans sa gestion et cela pourrait être une autre piste de solution.

No one can claim to have found the miracle solution that will satisfy everyone. There are different ways of doing it. In everything we do, it has to be simple to apply. The moment you involve a lot of people like notaries and lawyers, as soon as there are a lot of documents and everyone protects himself, there is a lot of red tape. As Mr. Bourassa said so well, as entrepreneurs, we cannot get involved in that.

Senator Ringuette: It is tiring!

Mr. Coulombe: Yes, starting up a business is a marathon, it is true; so the path has to be cleared.

Senator Ringuette: I have another brief question.

The Chair: With a brief answer.

Senator Ringuette: Is the coaching program you have at ADRIQ for start-up businesses or SMEs?

Mr. Legault: It is for SMEs, and it is mainly intended for businesses that have gone beyond the start-up stage, and thus after there has been proof of concept.

[English]

Senator Stewart Olsen: Forgive me for speaking to you in English. My French is not good enough to get my questions across.

I am very interested in what you are saying and what you do, but the average person watching this on television might wonder what exactly you do. You receive government funding. Are you a think tank? Do you bring together people with private funding?

One of the best comments that I heard was from Mr. Legault, who said that the rules of the game are really difficult. If I was an entrepreneur just starting up, I would be looking at this to say, how do I get started? Do I go to these guys or to the government? Exactly what is my first step?

I think this committee could do some good in our report by offering some of this to entrepreneurs who are saying, how do I start to access and get to know the rules of the game?

Mr. Bourassa: Forgive my accent.

The reason CEIM was put together 16 years ago was exactly for the mission of helping entrepreneurs start up. Initially we were covering all sectors; now we cover essentially the technological sector.

We are a private organization. On one hand, we work as private consultants would work, but we are specialized to serve this particular clientele. At the same time, although we are indirectly a private economic development agency, we have two government partners. Canada Economic Development has been a partner from the very beginning, but we had also the support of the business community.

Personne ne peut prétendre trouver la solution miracle qui va satisfaire tout le monde. Il y a différentes façons d'y arriver. Dans tout ce qu'on fait, il faut que ce soit simple à appliquer. Dès qu'on fait intervenir beaucoup de monde comme des notaires, des avocats, dès qu'il y a beaucoup de documents et que tout le monde se protège, ça devient lourd. Comme le disait si bien M. Bourassa, comme entrepreneurs, on ne peut pas s'embarquer là-dedans.

Le sénateur Ringuette : C'est essoufflant!

M. Coulombe : Oui, démarrer une entreprise est un marathon, c'est clair, donc il faut que la piste soit déblayée.

Le sénateur Ringuette : J'ai encore une petite question.

Le président : Avec une petite réponse.

Le sénateur Ringuette : Le programme de « coaching » que vous avez à l'ADRIQ, est-ce que c'est pour les entreprises de démarrage ou les PME?

M. Legault : C'est pour les PME et il s'adresse surtout à des entreprises qui ont passé le stade du démarrage, donc après qu'on ait fait la preuve de conceptualisation.

[Traduction]

Le sénateur Stewart Olsen : Pardonnez-moi si je vous parle en anglais. Mon français n'est pas assez bon pour que je puisse me faire bien comprendre.

Je suis très intéressée par ce que vous dites et ce que vous faites. Par contre, je pense que le téléspectateur moyen doit se demander ce que vous faites exactement. Votre organisme reçoit des fonds de l'État. Est-ce que vous êtes un groupe de réflexion? Rassemblez-vous des gens du privé ayant des fonds?

Un des commentaires les plus intéressants, selon moi, a été fait par M. Legault. Il disait que les règles du jeu sont très complexes. Si j'étais un entrepreneur à ses débuts, je regarderais tout ça et je me demanderais par où commencer. Dois-je me tourner vers eux ou vers l'administration? Quelle est la première étape à suivre?

Je pense que ce comité pourrait suggérer dans son rapport des pistes aux entrepreneurs qui se demandent comment faire pour y accéder et pour connaître les règles du jeu.

M. Bourassa : Pardonnez mon accent.

Le CEIM a été fondé il y a 16 ans précisément avec la mission d'aider les entreprises en démarrage. Au départ, nous touchions à tous les secteurs. Maintenant, nous nous concentrons essentiellement sur le secteur des technologies.

Nous sommes un organisme privé. D'une part, nous travaillons comme des conseillers privés le feraient, mais nous sommes spécialisés pour desservir cette clientèle. En même temps, même si nous sommes de façon indirecte une agence de développement économique privée, nous avons deux partenaires publics. Développement économique Canada est un de nos partenaires depuis le début, mais nous recevons aussi l'appui du milieu des affaires.

I was hired 15 years ago by Ms. Desmarais, who is very well connected to the business community, and we had the credibility at that time to put together our program. Our program has evolved because the needs of the entrepreneur evolved.

We work with all other types of organizations, including the IRAP advisers, for example, together with advisers from Canada Economic Development, research centres and so on. However, basically we provide coaching and consulting services to help entrepreneurs go from an idea to commercialization.

Over the years, we have developed specialized coaching programs to go international. For example, we hired, for a six-month period, an American entrepreneur to come and coach entrepreneurs. At CEIM, we have developed sales intelligence services to help entrepreneurs identify lead clients and sell to them.

This is our mission. We have been true to our mission from the very beginning. We still call ourselves an incubator, but I believe we are much more than an incubator; we are also an accelerator.

However, our services are not free; this is very important from a public policy perspective. We sell our services. The entrepreneurs who work with us have to pay out of their pocket. We do not take equity in a company. This is not our business model. We are not a venture capitalist.

We do provide those services for a cost, which is a great discipline. At the same time, government support — both Canadian and Quebec government support — covers approximately 50 per cent of our operating cost. That enables us to provide those services at a lower cost. When entrepreneurs come to us, it is not a business expense account; it is typically their money or the money of their wife or husband or their family.

In a nutshell, this is what we do.

Senator Stewart Olsen: If I were starting up a technological company, how would I know to come to you?

Mr. Bourassa: Other organizations refer clients to us. We have a network through government agencies — Canada Economic Development, the Quebec government — but the best source of references is former successful entrepreneurs.

We also have different kinds of events that we organize. We network through events with ADRIQ. ADRIQ does a wonderful job, not only in terms of suggesting government policies but in organizing major events as well.

We network with other entrepreneurs, but typically there are a number of players in Quebec and eventually they will be referred to us or possibly to other organizations. One of the value-added

J'ai été engagé il y a 15 ans par Mme Desmarais, qui a des liens étroits avec le milieu des affaires. Nous avons assez de crédibilité pour lancer notre programme. Notre programme a évolué parce que les besoins des entrepreneurs ont changé.

Nous travaillons avec toutes sortes d'organismes, y compris les conseillers du PARI, par exemple, ainsi qu'avec des conseillers de Développement économique Canada, des centres de recherche et autres. En gros, nous offrons des services d'encadrement et de conseil pour aider les entrepreneurs à concrétiser leurs idées et à mettre le résultat en marché.

Au fil des ans, nous avons mis sur pied des programmes d'encadrement spécialisés pour concurrencer le marché mondial. Par exemple, nous avons engagé, pendant six mois, un entrepreneur américain pour qu'il vienne encadrer des entrepreneurs. Au CEIM, nous avons élaboré des services d'information pour aider les entrepreneurs à trouver de gros clients et à leur vendre leurs produits et services.

C'est notre mission. Nous avons toujours été fidèles à notre mission, dès le début. Nous nous présentons encore comme étant un organisme « incubateur », mais je crois que nous sommes bien plus qu'un incubateur; nous sommes aussi un « accélérateur ».

Toutefois, nos services ne sont pas gratuits. C'est très important du point de vue de la politique publique. Nous vendons nos services. Les entrepreneurs qui travaillent avec nous doivent payer de leur propre poche. Nous n'acceptons pas d'actions d'une entreprise. Ce n'est pas notre modèle d'affaires. Nous ne sommes pas une société de capital-risque.

Nous offrons nos services moyennant un certain prix, ce qui exige de la discipline. En même temps, l'aide de l'administration — d'Ottawa et de Québec — couvre environ la moitié de nos frais d'exploitation. Ça nous permet d'offrir nos services à prix moindre. Quand les entrepreneurs font affaire avec nous, ils ne payent généralement pas avec un compte de dépenses d'entreprise. C'est leur propre argent, ou l'argent de leur femme, de leur mari ou de leurs proches.

En gros, c'est ce que nous faisons.

Le sénateur Stewart Olsen : Si je voulais démarrer une entreprise technologique, comment saurais-je que je dois aller vous voir?

M. Bourassa : Des organismes nous envoient des clients. Nous avons développé un réseau grâce à des organismes gouvernementaux comme Développement économique Canada et le gouvernement du Québec, mais notre meilleure source de nouveaux clients, ce sont les entrepreneurs qui ont réussi.

Nous organisons aussi différentes activités. Nous faisons du réseautage durant les activités de l'ADRIQ. L'ADRIQ fait un excellent travail, non seulement en suggérant des politiques aux administrations, mais aussi en organisant des activités d'envergure.

Nous entretenons des liens avec d'autres entrepreneurs. En général, la plupart des entrepreneurs québécois seront dirigés vers nous, ou vers d'autres organismes. Il y a plusieurs avantages à

perks of working with us is not only in terms of coaching services and so on; we know also how to work with government agencies. We know that everything is not on a website.

For example, Foreign Affairs Canada organized a boot camp at CEIM for two years in a row. Through that partnership — and I want to mention that was absolutely great; it was the very first time it was in Montreal — we had the consulate general from San Francisco, Boston and New York. We had successful entrepreneurs from San Francisco, Boston and New York meeting 22 start-up entrepreneurs. This is not consulting as such; this is networking events to help those entrepreneurs who have very little time.

They would not necessarily take the time to go to the consulate general. To bring them to you is very important. Public Works Canada organized an event with us last June for the very first time in Montreal where, thanks to their initiative and our collaboration, they brought four decision makers from four different agencies. That was part of the commercialization program.

At the end of the session, which was half a day, I had one of my former clients who came and said, “Serge, thank you very much. I have been wanting to meet Mr. Carrier, who is the chief scientist at Valcartier, at Defence Canada.” We know that Defence Canada has a budget and there may be an opportunity for this agency to buy some of our entrepreneur technology. Through this kind of initiative, he was able to connect personally with Mr. Carrier and then find his way to the decision makers.

It is through this kind of networking, plus specialized coaching, that we assist entrepreneurs. However, it is very important for us to work in collaboration with many other players, including ADRIQ and others.

[Translation]

The Chair: You are as eloquent in English as you are in French. Would you have a brief answer to Senator Stewart Olsen’s question?

Mr. Legault: To date, ADRIQ has been entirely financed by its members. It is the events that finance ADRIQ’s operations. Only certain projects, such as succession programs for young people, received government support, but ADRIQ’s basic operation was self-supporting. As I said yesterday, we have integrated a network that operates mainly on federal money.

The purpose of all that was that there was natural synergy. According to ADRIQ’s business plan, we were going into the field to do coaching; those people did it. There is also an interest in Canadian taxpayers; as ADRIQ has an organization in place, it has an organization that delivers action.

faire affaire avec nous : non seulement nous offrons des services d’encadrement et autres, mais non connaissons bien les organismes gouvernementaux. Nous savons qu’on ne peut pas tout trouver sur le web.

Par exemple, le ministère des Affaires étrangères du Canada a organisé un camp d’entraînement au CEIM deux années de suite. Grâce à ce partenariat — et je tiens à dire que ça a été extraordinaire, c’était la toute première fois que ça se déroulait à Montréal —, nous avons accueilli des représentants des consulats généraux de San Francisco, de Boston et de New York. De grands entrepreneurs de San Francisco, de Boston et de New York ont rencontré 22 personnes à la tête d’entreprises en démarrage. On ne parle pas de consultation en tant que telle, mais plutôt d’activités de réseautage pour aider les entrepreneurs qui ont très peu de temps.

Ils ne prendraient pas nécessairement le temps de se rendre aux consulats généraux. C’est important de les faire venir à eux. En juin dernier, le ministère des Travaux publics du Canada et nous avons organisé une activité qui s’est tenue à Montréal pour la toute première fois. Grâce à l’initiative de Travaux publics, et avec notre collaboration, quatre décideurs de quatre ministères y ont participé. Ça faisait partie du programme de marketing.

À la fin de la séance, qui a duré une demi-journée, un de mes anciens clients est venu me dire : « Merci beaucoup, Serge. Ça faisait longtemps que je voulais rencontrer M. Carrier. C’est l’expert scientifique en chef du ministère de la Défense nationale à Valcartier. » Nous savons que le ministère de la Défense nationale a un budget, et il est possible que ce ministère investisse dans les technologies de nos entrepreneurs. Grâce à cette initiative, il a eu l’occasion de parler directement à M. Carrier puis d’atteindre les décideurs.

C’est par ce genre de réseautage, et plus particulièrement grâce à l’encadrement spécialisé, que nous aidons les entrepreneurs. Toutefois, c’est très important que nous collaborions avec le plus de parties intéressées possible, y compris avec l’ADRIQ.

[Français]

Le président : Vous êtes aussi éloquent en anglais qu’en français. Auriez-vous une courte réponse à la question du sénateur Stewart Olsen?

M. Legault : L’ADRIQ jusqu’à maintenant était totalement financée par ses membres. Ce sont les événements qui financent les opérations de l’ADRIQ. Seulement certains projets, tels des programmes de relève au niveau des jeunes avaient un appui gouvernemental mais l’opération de base de l’ADRIQ était autonome. Comme j’ai dit hier, on a intégré un réseau qui fonctionne surtout avec de l’argent fédéral.

Le but de tout ça, c’était qu’il y avait une synergie naturelle. Dans le plan d’affaires de l’ADRIQ, on allait sur le terrain faire du « coaching », ces gens le faisaient. Il y a aussi un intérêt au niveau des payeurs de taxes canadiens, c’est que l’ADRIQ, ayant déjà une organisation en place, accueille en son sein une organisation qui livre des actions.

Consequently, government money will go directly into the field because ADRIQ has already established its basic operation. We believe this is a kind of strategy. This can perhaps be considered as an example that should be followed; instead of saying that financing will be cut, or whatever, perhaps we could use networking strategies. As Serge said, we already have natural networks, without being forced to integrate something else. In this case, however, it was better to do a real reintegration.

As a taxpayer, I am pleased that was successful; it is not a simple task because we are talking about two organizations that had a membership and it was therefore not an owner-to-owner discussion.

It was a culture match; it took 12 months, but it is done. That is the nature of ADRIQ. I would not want to forget anything. There is a phenomenon occurring now; a lot of attention is being focused on the research and development program, the R&D credits. As we said, this is something very structural for Canada.

We agree, and we have issued a brief with a number of recommendations. We may definitely want to improve it. We have also favourably received the Jenkins report, which has just been tabled, because it contains many aspects that ADRIQ has advocated in the past. Validating projects in advance and moving a little more toward commercialization rather than pure and basic research; that is structural. There is also BDC's involvement in financing where the first buyers will have to be Canadian. The United States has successfully used this arrangement.

If you pay attention to the details, you note some praiseworthy concepts. However, we consider one concept very dangerous and harmful. What we must not do when we amend the legislation is lose gains. We normally want to improve the situation. According to the Jenkins Report, an extremely important sector in Canada, the manufacturing sector, is being entirely overlooked because the plan is to grant the tax credit based solely on salaries. We know that, on average, 50 per cent of research expenses, and of course requests for repayment of the business tax credit, are incurred in the area of investment in equipment and losses. That is approximately 30 per cent for SMEs and about 70 per cent for large businesses. That is enormous.

At first glance, we thought: "Wow! We have productivity deficits in Canada." Productivity depends on access to equipment, to better IT support and better potential equipment, and suddenly now we are being threatened, whereas, on the contrary, we should be stimulated.

We have some serious questions. This will affect finances and, in our view, constitute a serious warning. Without any further explanation, the Jenkins report, in its current form, sends us a major alert. The entire manufacturing sector is concerned. That is what we wanted to submit to you.

Donc, l'argent gouvernemental va aller directement sur le terrain parce que l'ADRIQ a déjà son fonctionnement de base qui est assuré. On pense que c'est un genre de stratégie. On peut regarder cela comme un exemple peut-être à suivre au lieu de dire qu'on coupe les fonds ou quoi que ce soit, on pourrait peut-être utiliser des stratégies de maillage. Comme Serge l'a dit, on a déjà des maillages naturels, sans être obligé de faire une intégration ou quoi que ce soit. Mais dans ce cas, c'était mieux de faire une vraie réintégration.

Comme payeurs de taxes, je suis content de l'avoir réussi, ce n'est pas une mince tâche, parce qu'on parle de deux organisations qui étaient un membership, donc c'est n'est pas « one owner to one owner that discuss ».

C'est une culture match, ça a pris 12 mois, mais c'est fait. C'est la nature de l'ADRIQ. Je ne voudrais pas oublier quelque chose. Il y a un phénomène qui se passe actuellement, beaucoup d'attention est mis sur le programme de recherche et développement, les crédits sur la recherche et le développement. Comme on a dit, c'est quelque chose qui est très structurant pour le Canada.

On est d'accord, on a émis un mémoire avec plusieurs recommandations. On peut certainement vouloir le bonifier. On accueille d'ailleurs favorablement le rapport Jenkins qui vient d'être mis sur la table, parce qu'il y a beaucoup d'éléments qui ont été défendus dans le passé par l'ADRIQ. La validation des projets d'avance, se diriger un peu plus vers la commercialisation plutôt que la recherche pure et fondamentale, c'est structurant. Il y a aussi l'implication de la BDC au plan du financement où les premiers acheteurs devront être Canadiens. Les États-Unis et Israël ont utilisé cette formule avec succès.

Si on est attentif aux détails, on retrouve des concepts qui sont louables. Cependant, un concept nous apparaît très dangereux et nocif. Ce qu'il ne faut pas faire quand on modifie la législation est de perdre des acquis. On veut normalement améliorer la situation. Dans le rapport Jenkins, un secteur extrêmement important au Canada, le secteur manufacturier, est totalement évacué par le fait qu'on prévoit accorder le crédit d'impôt seulement sur les salaires. On sait qu'en moyenne 50 p. 100 des dépenses de recherche, et bien entendu les demandes en remboursement de crédit d'impôt des entreprises, se font en plan d'investissement pour de l'équipement et des pertes. Pour les PME, c'est environ 30 p. 100, et pour les grandes entreprises, environ 70 p. 100. C'est énorme.

À première vue, on s'est dit : « Wow! On a des déficits de productivité au Canada. » La productivité passe par l'accès aux équipements, à un meilleur soutien informatique et au meilleur équipement potentiel, et là, on vient tout à coup brandir une menace alors qu'on devrait au contraire être stimulé.

On se pose de sérieuses questions. Cela va affecter les finances et, selon nous, cela constitue un sérieux avertissement. Sans autre explication, le rapport Jenkins, dans sa forme actuelle, nous alerte de façon significative. C'est tout le secteur manufacturier qui est visé. C'est ce qu'on voulait vous soumettre.

We are agents of change; so we are going to work on that. The offer has been made; however, we are very much in favour of establishing a scientific council, as recommended in the Jenkins report. We would be honoured to be able to contribute to that. If invited, we will be pleased to invest with you because I believe we have a good overall vision of innovation. That is our proposal.

[English]

The Chair: Senator Stewart Olsen, I know you have other questions, but we have to get through our list.

Senator Tkachuk: Like Senator Stewart Olsen, I was not aware of your organizations. Just so I am clear, your organizations, Mr. Coulombe and Mr. Legault, are funded by the businesses in the City of Montreal or the Province of Quebec, and Mr. Bourassa, you said that half of your budget comes from the federal and provincial governments. The other half would come from where?

Mr. Bourassa: We sell our coaching and consulting services. We also have office space; but we do offer those services at a lower cost than market to make them accessible.

Senator Tkachuk: What government departments would be involved in your organization?

Mr. Bourassa: Canada Economic Development.

Senator Tkachuk: And provincially?

Mr. Bourassa: Provincially, it is a long title; Ministère du Développement économique, de l'Innovation et de l'Exportation.

Senator Tkachuk: It is so complicated that I have no translation.

Mr. Bourassa: It is MDEIE, and there is a division for science. We are funded partly by the Quebec government.

Mr. Coulombe: The first one is Canadian.

Mr. Bourassa: The first one, Canada Economic Development, is an agency of a government department; I believe it is Industry Canada.

Senator Tkachuk: Is it part of a national program? Do you have a counterpart in Toronto or Vancouver or Saskatoon?

Mr. Bourassa: Your question is very good. We have counterparts but we are quite different from one province to another. For example, there is MaRS in Toronto.

Senator Tkachuk: We heard from them yesterday.

Mr. Bourassa: We have about one tenth of their budget, and we are not structured the same way at all. We were founded 16 years ago, along with other organizations, as a business incubator. The mission has not changed. The type of services has evolved but the clientele is the same, so we are a business incubator.

On est des agents de changement, donc on va y travailler. L'offre a été faite, toutefois, on est très favorables à la création d'un conseil scientifique tel que recommandé dans le rapport Jenkins. On serait honorés de pouvoir contribuer à cela. Si on est invités, il nous fera grand plaisir d'investir avec vous, parce qu'on a, je crois, une bonne capacité de vision globale quant à l'innovation. Notre proposition est lancée.

[Traduction]

Le président : Sénateur Stewart Olsen, je sais que vous avez d'autres questions, mais je dois céder la parole aux autres.

Le sénateur Tkachuk : Tout comme le sénateur Stewart Olsen, j'ignorais l'existence de vos organismes. Juste pour clarifier, vos organismes, monsieur Coulombe et monsieur Legault, sont financés par des entreprises de Montréal et du Québec. Et, monsieur Bourassa, vous disiez que la moitié de votre budget provient des gouvernements fédéral et provincial. D'où vient l'autre moitié?

M. Bourassa : Nous vendons nos services d'encadrement et de conseil. Nous avons aussi des bureaux, mais il faut savoir que nous offrons ces services à des prix moins élevés que ceux du marché pour qu'ils soient accessibles.

Le sénateur Tkachuk : Quels ministères collaborent avec votre organisme?

M. Bourassa : Développement économique Canada.

Le sénateur Tkachuk : Et au provincial?

M. Bourassa : Au provincial, le nom est long. C'est le ministère du Développement économique, de l'Innovation et de l'Exportation.

Le sénateur Tkachuk : C'est tellement compliqué que je ne saurais pas le traduire.

M. Bourassa : C'est le MDEIE, et il y a une division réservée à la science. Nous sommes financés en partie par le gouvernement du Québec.

M. Coulombe : Le premier est fédéral.

M. Bourassa : Le premier, Développement économique Canada, est un organisme chapeauté par un ministère fédéral. Industrie Canada, je crois.

Le sénateur Tkachuk : Est-ce que ça fait partie d'un programme national? Est-ce qu'il existe des organismes semblables à Toronto, à Vancouver ou à Saskatoon?

M. Bourassa : Votre question est très pertinente. Il y a des organismes semblables, mais nous sommes bien différents d'une province à l'autre. Par exemple, il y a MaRS à Toronto.

Le sénateur Tkachuk : Ils sont venus témoigner hier.

M. Bourassa : Notre budget est environ 10 fois plus petit, et notre structure est complètement différente. Notre organisme a été fondé il y a 16 ans, en même temps que d'autres organismes, pour agir comme incubateur d'entreprises. Notre mission n'a pas changé. Nos services ont évolué, mais notre clientèle reste la même. Donc, nous demeurons un incubateur d'entreprises.

There are others, like in Waterloo, for example, who are more comparable to what we do. There are several across Canada and elsewhere in the United States, Europe and even in China. As I said, it was very surprising to see a Chinese delegation visit us, but we are not part of a national financing program. Canada Economic Development finances us as part of an entrepreneurship initiative.

Senator Tkachuk: What I am getting at is, how did this happen? Was it because Mr. Desmarais had an idea and then went to the government.

Mr. Bourassa: Ms. Desmarais.

Senator Tkachuk: Mrs.? Well, Ms. Desmarais got an idea. I am not from Montreal so I would not know who got the idea.

They would have gone to the federal government and said we have this idea and we want to start this in Montreal; then they would get the funding from the federal and provincial governments.

What I am trying to say is, is this a good idea for a national program? In other words, once the Government of Canada decides to fund a particular program in Montreal, you would think that particular program would be available in the rest of the country — or is it exclusive to Montreal and not to the rest of the country?

Mr. Bourassa: First, it is not exclusive to CEIM or Montreal. To come back to 1996, before that the CEIM was the centre of entrepreneurship under the YMCA, so we have modest origins. We went from a socio-economic mission to a business mission in 1996 because there was a need. Keep in mind if we go back before the bubble burst in 2000, in 1996-97, there were many opportunities, so the idea came from a need and an opportunity to help entrepreneurs.

Yes, there could be a national policy for organizations like ours, but there are realities that can be very different from what we have in Montreal and Quebec, or from what you have in Ontario, Manitoba, Vancouver and so on. There are already existing organizations that are financed through different ways; sometimes if it is not provincial government funds or federal government funds, it may be from municipalities.

You would have to be careful to go back and see the need — what is already part of the ecosystem. If so, you may be able to make it work better, but the needs may not be exactly the same everywhere in terms of financing. The need to help aspiring entrepreneurs at the early stage I believe is very important, but we have to keep in mind the existing structure.

I think the idea of initiatives to make those structures work better across Canada is very interesting. This summer, we joined an organization based in Waterloo. I mentioned Waterloo twice

Il y a d'autres organismes, à Waterloo, par exemple, dont les activités sont plus semblables aux nôtres. Il y en a plusieurs autres au Canada et aux États-Unis, en Europe et même en Chine. Comme je le disais, nous avons été très étonnés qu'une délégation de dignitaires chinois nous rende visite. On ne fait pas partie d'un programme de financement national. Développement économique Canada nous finance dans le cadre d'une initiative d'entrepreneurs.

Le sénateur Tkachuk : En fait, ce que j'aimerais savoir, c'est comment c'est arrivé. Est-ce que c'est M. Desmarais qui a eu l'idée et qui est allé voir le gouvernement?

M. Bourassa : Mme Desmarais.

Le sénateur Tkachuk : Madame? Donc, Mme Desmarais a eu une idée. Je ne viens pas de Montréal, donc je ne pouvais pas savoir qui avait eu l'idée.

Ils se seraient adressés au gouvernement fédéral pour parler d'un projet à mettre en œuvre à Montréal, puis ils auraient obtenu des fonds des gouvernements fédéral et provincial.

Au fond, ce que j'aimerais savoir, c'est s'il s'agirait d'une bonne idée de programme national. En d'autres mots, si le gouvernement fédéral décidait de financer un programme en particulier à Montréal, je m'attendrais à ce qu'il soit accessible dans le reste du pays. Ce programme est-il exclusif à Montréal ou est-il offert ailleurs au Canada?

M. Bourassa : Tout d'abord, ce n'est pas exclusif au CEIM ni à Montréal. Il faut remonter à 1996. Avant, le CEIM était le centre d'entrepreneurs du YMCA. Nos origines sont modestes. En 1996, nous sommes passés d'une mission socioéconomique à une mission d'affaires, car il y avait un besoin. Souvenez-vous, avant que la bulle technologique éclate en 2000, en 1996 ou 1997, les occasions étaient nombreuses. Donc, l'idée a émergé d'un besoin et d'une occasion d'aider les entrepreneurs.

Oui, il pourrait y avoir une politique sur des organismes nationaux comme le nôtre. Toutefois, les réalités des autres peuvent être bien différentes de ce que nous connaissons à Montréal ou au Québec, ou de celles de l'Ontario, du Manitoba, de Vancouver, et cetera. Il existe déjà des organismes qui sont financés de différentes façons. Parfois, les fonds ne viennent pas du gouvernement provincial ni du gouvernement fédéral. Ils peuvent provenir des municipalités.

Il faudrait prendre la peine de revenir en arrière et de déterminer les besoins, ce qui existe déjà dans l'écosystème. De cette manière, vous pourriez trouver des façons d'améliorer les choses. Mais, pour ce qui est du financement, les besoins pourraient ne pas être les mêmes partout. Selon moi, il est nécessaire d'aider les entrepreneurs à leurs débuts, mais il ne faut pas perdre de vue la structure actuelle.

J'aime beaucoup l'idée de projets qui viseraient à améliorer ces structures à l'échelle du Canada. Cet été, nous nous sommes joints à un organisme de Waterloo. Ça fait deux fois que je parle de

because it is not the biggest city but they do a great job in terms of business incubation. I like their business model.

They put together the Canadian Digital Media Network and we are part of that association. The idea is for us to connect with other business incubators — or organizations that can help entrepreneurs commercialize technology outside of Canada — to share best practices. This kind of national initiative costs very little in terms of budget. I suspect their budget is probably not that high. To work together as a Canadian nation is very important for us. We must avoid provinces trying to compete among themselves at all costs.

We have many successful start-up companies in the Montreal gaming industry. We believe that Montreal is number one and Vancouver is number two. Forgive me, I am from Montreal. Our true competition is not Canada. This is why the initiative to connect organizations like ours with our incubators is very important. They may have different names. You have to go through the names and work as a whole to compete against China and other emerging countries.

Senator Tkachuk: Where is the greatest need in venture capital? Venture capital is often used for different parts in a business model. I am just trying to focus in on where the greatest needs are.

A person has an idea. It may be for a product or a service. They have to do research to get that product into a marketable form or a business plan because it is a service organization.

Is it between the drawing board and the research? Is it between the research itself where there has to be tax credits or some other form of investment vehicles? Is it between the fully developed product and the next stage to convince the marketplace they should buy that product or service?

In which of those three areas would the venture capitalists step in, and where is the greatest need in this country?

[Translation]

Mr. Legault: Unfortunately, there is no simple answer, even though I really like simplicity; I love it, and I try to apply it in everything. Sometimes, however, you have to admit that it is not easy. Venture capital does not apply in the early stages. That is quite clear for many reasons that I have already mentioned and that I do not want to repeat.

Now, there are a number of stages after that: there is the start of the commercialization stage, maturity of a certain degree of commercialization, a loss, a certain comfort for businesses in maintaining the \$5-million level and going further. There is a growth crisis and a need for capital. There are all kinds of things happening. After that, there is international development. So,

Waterloo. C'est que ce n'est pas une grande ville, mais on y fait un excellent travail en ce qui concerne l'incubation d'entreprises. J'aime leur modèle d'affaires.

Ils ont fondé le Canadian Digital Media Network et nous en sommes membres. Cette initiative nous permet de rencontrer d'autres incubateurs d'entreprises, ou d'autres organismes qui peuvent aider les entrepreneurs à faire le marketing de leur technologie à l'étranger, et de discuter de méthodes exemplaires. Ce genre d'initiative nationale est très peu coûteuse. Je ne pense pas qu'ils aient un très gros budget. C'est très important pour nous d'être solidaires en tant que nation. Il faut à tout prix éviter que les provinces rivalisent entre elles.

Un grand nombre de nos clients ont réussi à lancer des entreprises dans l'industrie du jeu à Montréal. Nous croyons que Montréal est première et que Vancouver est deuxième. Pardonnez-moi, je viens de Montréal. Nos plus importants concurrents ne sont pas au Canada. C'est pourquoi l'initiative de mettre en relations des organismes comme le nôtre et des incubateurs est très importante. Elles peuvent porter différents noms. Il faut éplucher la liste des noms et travailler ensemble pour concurrencer la Chine et les autres pays émergents.

Le sénateur Tkachuk : Qui a le plus besoin de capital de risque? Souvent, le capital de risque est utilisé dans plusieurs parties d'un modèle d'affaires. J'essaie seulement de déterminer qui a le plus besoin d'aide.

Quelqu'un a une idée. Ça peut être un produit ou un service. Ces gens doivent faire de la recherche pour faire de leur produit un produit à mettre en marché, ou pour concevoir un plan d'affaires s'il s'agit d'un organisme de services.

Est-ce que c'est entre la conception et la recherche? Est-ce que c'est durant la recherche que les crédits d'impôt et les autres mécanismes de financement sont nécessaires? Est-ce que c'est entre le produit fini et l'étape suivante, celle qui consiste à convaincre les acteurs du marché d'acheter leur produit ou leur service?

À quelle étape la société de capital-risque doit-elle intervenir? Où serait-elle le plus utile au Canada?

[Français]

M. Legault : Malheureusement, il n'y a pas de réponse simple, même si j'aime beaucoup la simplicité, je l'adore, j'essaie de l'appliquer dans tout. Mais des fois, on doit avouer que ce n'est pas simple. Le venture capital ne s'applique pas dans les *early stages*. C'est assez clair pour beaucoup de raisons que j'ai déjà mentionnées et que je ne veux pas répéter.

Maintenant, après cela, il y a plusieurs étapes : il y a le début de la commercialisation, la maturité d'une certaine commercialisation, un déficit, un certain confort pour les entreprises de garder le niveau de cinq millions à aller plus loin. Il y a une crise de croissance et un besoin de capital. Il y a toutes sortes de choses qui se passent là. Après cela, il y a le développement international. Donc

unfortunately, as far as venture capital goes, there is no magic recipe at a number of stages in the development of technology businesses; the need for venture capital financing is different.

We should have the ability to adapt the service and offers to that demand. To answer your question, does that apply? Where venture capital should be monitored most, probably at the SME level, in the early commercialization stage and until the jump to \$5 million to \$10 million. That place is the Valley of Death; that is a concept that many people know; that place is after the approval of concept, between that moment and the mature \$10-million to \$15-million level where you are really in business; it is in that area where you have to work.

However, it must be divided into two or three areas in order to take proper action, because I would say that the remedy is not the same for those three situations.

[English]

Mr. Coulombe: I would like to add something to what Mr. Bourassa said at the start. At the stage where you have no sales and you still develop the project, you have the technology. You do not sell technology; you sell products. During this stage, entrepreneurs do not have access to the R & D tax credit because they have no cash to pay the salaries. They increase their personal debt. They go to their families.

This could be solved easily, in my view. Let us say we fix this and allow them to have access to the R & D tax credit. Then they come up with a product. Then there is nothing. You get a product and you do not have customers or cash flow and you do not have business. There is no money for this area.

If you generate cash flow — especially if it is positive cash flow — you will find the money. It is easy for them. The market is confirmed. They can work with forecasts.

Senator Tkachuk: Someone likes it.

Mr. Coulombe: Exactly.

Mr. Legault: If someone likes it, the program is great. It is something that started a year ago. It is what the U.S. and Israel are doing. We suggest that you reinforce that. You can keep this program, build on it, and maybe you can stimulate the private sector to do the same. In government you say, “I will pay the whole bill for this purchase because there is a risk.” My purchaser will not lose his job because there is a technology risk. It is normal for the government to pay the whole bill.

malheureusement le « venture capital », il n’y a pas une recette magique mais dans plusieurs stades d’évolution des entreprises technologiques, le besoin de financement de « venture capital » est différent.

On se doit d’avoir des capacités d’adapter le service, les offres à cette demande. Pour répondre à votre question, est-ce que cela s’applique? Où le « venture capital » est le plus à surveiller, probablement au niveau de la PME, au début de la commercialisation et jusqu’au saut du cinq à dix millions. Cet endroit-là où il y a la vallée de la mort, c’est un concept que beaucoup connaissent, cet endroit-là, c’est après l’« approval concept » entre ce moment et la maturité de 10 à 15 millions où on est vraiment en affaires, c’est dans cette zone-là qu’il faut travailler.

Encore là, il faut la décortiquer en deux ou trois zones pour avoir des interventions justes. Parce que je vous dirais que le remède n’est pas le même pour ces trois réalités.

[Traduction]

M. Coulombe : J’aimerais ajouter quelque chose à ce que M. Bourassa a dit au début. À l’étape où on ne vend pas encore, quand on développe le produit, on a la technologie. On ne vend pas de la technologie. On vend des produits. À cette étape, les entrepreneurs n’ont pas droit au crédit d’impôt pour la recherche et le développement parce qu’ils n’ont pas d’argent pour payer des salaires. Ils s’endettent personnellement. Ils demandent de l’aide à leurs proches.

À mon avis, ce problème pourrait être réglé facilement. Supposons qu’on règle le problème en leur donnant droit au crédit d’impôt pour la recherche et développement. Ils peuvent donc développer un produit. Ensuite, il ne se passe plus rien. On a un produit, mais on n’a pas de client ni de recettes. On ne fait pas d’affaires. Il n’y a pas d’argent pour cette étape-là.

Si on génère des recettes, surtout s’il y a des profits, on trouvera l’argent. C’est facile pour eux. Le marché est confirmé. Ils peuvent travailler selon les prévisions.

Le sénateur Tkachuk : Quelqu’un aime ça.

M. Coulombe : Exact.

M. Legault : Si quelqu’un aime ça, le programme fonctionne bien. C’est une idée qui a été lancée il y a un an. C’est ce que les États-Unis et Israël font. Nous recommandons de renforcer ces efforts. On peut conserver ce programme, l’améliorer, et peut-être même encourager le secteur privé à faire de même. Au gouvernement, on se dit : « Je vais devoir payer toute la facture, car il y a un risque. » L’acheteur ne perdra pas son emploi à cause d’un risque technologique. C’est normal que le gouvernement paye toute la facture.

Let us imagine you offer to pay part of the bill; matching. We believe this is a great potential. This is where we see the Jenkins report as positive. They introduced that notion. We would say, “Go for it, and go even further than what we are doing today.”

[*Translation*]

Senator L. Smith: Mr. Bourassa, you mentioned the six points with your presentation regarding consideration. Mr. Legault, you discussed the various entry points. We also discussed the concept of risk, and it is clear that the more risk there is, the less people want to give because you are going to pay early on.

But for our study, Senator Gerstein asked whether you had two or three recommendations because I know there is not a single solution for all, but where do the greatest weakness and the greatest opportunity for the Government of Canada lie? Is it the starting point of having a fund to stimulate development? Obviously, fewer people want to get in at that point. What impact could we have to assist development?

Mr. Bourassa: With your permission, I will continue in English in order to practise a little.

[*English*]

Whatever precedes the commercialization of the new technology is really where the market fails. There have been many tentative. Not only in Canada, but in most other countries with very few exceptions. We have to understand that typically we will start maybe 100 companies, and at the end perhaps only 30 of them will be successful. The best venture capital firms in the United States — the ones who have the best track records — will have maybe three winners. Generally speaking, all industries have three successes out of ten. However, if we do not help build those start-ups, we have no chance to succeed.

My impression is that because the Canadian industry has not been able to generate the returns that they were looking for, whoever manages those funds will stay away. They are not alone. The Industrial Research Assistance Program is the same and so are others. This is normal. However, starting to build that plan is absolutely essential. Otherwise we will have very little chance to have enough successful companies to compete in the end. We have to change our perception of risk.

Entrepreneurs, like Mr. Coulombe, are risk takers. They do not take any kind of risk. They first risk their own job, assets and money. Through our government programs we have to develop a culture to encourage and support risk taking. Risk is part of being an entrepreneur. We have to start at the beginning.

Supposons que vous offriez de payer une partie de la facture, à parts égales. Nous pensons que cette option a beaucoup de potentiel. C’est dans cette optique que le rapport Jenkins nous apparaît favorable. Ils ont introduit cette notion. Selon nous, il faut dire : « Allez de l’avant, et allez encore plus loin que ce qui se fait déjà. »

[*Français*]

Le sénateur L. Smith : Monsieur Bourassa, vous avez mentionné les six points avec votre présentation vis-à-vis la considération. Monsieur Legault, vous avez discuté des points différents d’entrée. Nous avons discuté aussi du concept de risque, puis c’est évident que plus il y a de risques, moins les gens veulent donner parce que vous allez payer tôt.

Mais pour notre étude, le sénateur Gerstein a demandé si vous avez deux ou trois recommandations, parce que je sais qu’il n’y a pas une solution pour tous, mais la plus grande faiblesse et la plus grande opportunité pour le gouvernement du Canada, ça tombe où? Est-ce que c’est le point de départ d’avoir un fonds pour stimuler le développement? C’est évident qu’il y a moins de gens qui veulent entrer à ce moment. Quel impact est-ce que nous pourrions avoir de notre côté pour aider l’évolution?

M. Bourassa : Si vous permettez que je continue en anglais pour une pratiquer un peu.

[*Traduction*]

C’est dans tout ce qui précède l’étape de la commercialisation que le marché est défaillant. Il y a eu de nombreuses tentatives, pas seulement au Canada, mais dans la plupart des autres pays, sauf quelques exceptions. Il faut comprendre qu’en moyenne, sur 100 nouvelles entreprises, une trentaine seulement vont réussir. Les plus grandes sociétés de capital de risque aux États-Unis, celles qui ont les meilleurs résultats, auront peut-être trois gagnants. En général, et dans tous les secteurs, on compte trois réussites pour 10 tentatives. Cela dit, si on n’aide pas les entreprises en démarrage, on n’a aucune chance de réussir.

Selon moi, comme l’industrie canadienne n’a pas été en mesure d’atteindre le taux de rendement escompté, les personnes responsables de gérer ces fonds se tiendront à l’écart. Elles ne sont pas les seules. C’est la même chose pour le Programme d’aide à la recherche industrielle, notamment. C’est normal. Par contre, il est primordial de commencer à élaborer un plan. Sinon, nos chances que suffisamment d’entreprises deviennent concurrentielles en fin de compte seront très minces. Il faut changer notre perception du risque.

Les entrepreneurs, comme M. Coulombe, savent prendre des risques. Et ce ne sont pas n’importe quels risques. Ils risquent leur propre emploi, leurs biens et leur argent. Par nos programmes gouvernementaux, nous devons créer une culture qui encourage et soutient ceux qui prennent des risques. Prendre des risques fait partie de la vie d’un entrepreneur. Il faut commencer par le commencement.

I personally know some of the better entrepreneurs who have failed one, two or three times. I will not name names, but they succeeded. They kept going after their third or fourth failure and then they had big successes. They created jobs. I have names in mind. I prefer not to mention them.

[Translation]

Senator L. Smith: Every year for the past 10 years, we have announced allocations to universities in the running totalling \$203 billion in Canada, including \$62 billion for Quebec. Are you in touch with the presidents responsible for research and development financing? Following a presentation at Concordia University, we met with groups of researchers, one of which had come from the United States to settle in Canada because of the Tier 1 program, with \$200,000 a year in financing for some. They developed a product with the students and then established a company. What you say is a timely illustration of the concept we are discussing. Do you have relations with those people and do you think those relations are quite solid? Has that put you on another level?

Mr. Bourassa: My answer would be: yes, but. We have relations, but the majority of entrepreneur clients whom we serve, as an incubator, are people who have scientific training but who developed their technologies outside university research centres. A number of entrepreneurs have done so at those centres together with university researchers. Of course, we want to encourage the use of the expertise found at the universities, but it should not be forgotten that you always need an entrepreneur in order to found a business.

We are very much aware of that. We are developing our relationships with the various university research centres and chairs, but it should not be forgotten that you need the soul of an entrepreneur in order to commercialize a business. There are some good examples of that, one of which concerns a current client of mine by the name of Technologies Expretio. What I say is known and public. The researchers originally came from the École Polytechnique, but when the time came to start up the business, that was done outside the university field with an entrepreneur by the name of Daniel McInnis, who is one of our clients.

That business has developed optimization solutions in the price strategies field. France's major railway is their partner. So yes, there are ways of doing it. Yes, we have clients, but we also have other entrepreneurs who have done their start-ups outside research centres.

I will take the liberty of mentioning André Boulet, who holds a doctorate and is a former member of BioCapital, which is a private venture capital firm that started up PurGenesis outside university research centres because it uses researchers from outside those centres. Why do I mention that? It is because access to start-up financing is not evenly distributed. If you start-up university research, you are entitled to grants. NSERC, which is a Canadian government research centre, will typically make

Je connais personnellement de grands entrepreneurs qui ont échoué à une, deux ou trois reprises. Je ne les nommerai pas, mais ils ont fini par réussir. Ils n'ont pas baissé les bras après leur troisième ou quatrième échec, et ils ont ensuite connu beaucoup de succès. Ils ont créé des emplois. Je pense à quelques noms. Je préfère ne pas les nommer.

[Français]

Le sénateur L. Smith : Nous avons annoncé, chaque année depuis dix ans, des allocations aux universités en lice pour une valeur de 203 milliards au Canada, soit 62 milliards pour le Québec. Êtes-vous en contact avec les présidents responsables des fonds en recherche et développement? Après une présentation à l'Université Concordia, nous avons rencontré des groupes de chercheurs dont un venu des États-Unis pour s'établir au Canada à cause du programme Tier 1, avec fonds de 200 000 \$ par année pour certains. Ils ont développé un produit avec les étudiants puis ils ont créé une compagnie. Ce que vous dites tombe à point pour illustrer le concept dont nous discutons. Avez-vous des relations avec ces gens et, d'après vous, ces liens sont-ils assez solides? Cela vous a-t-il mis à un autre niveau?

M. Bourassa : Je répondrais : oui, mais. Nous avons des relations, mais la majorité des clients entrepreneurs que nous desservons, en tant qu'incubateur, sont des gens qui ont des formations scientifiques mais qui développent leurs technologies à l'extérieur des centres de recherche universitaire. Plusieurs entrepreneurs l'ont fait à l'intérieur de ces centres avec des chercheurs universitaires. Bien sûr, on veut encourager l'utilisation des expertises qu'on retrouve dans les universités. Mais il ne faut pas oublier que cela prend toujours un entrepreneur pour créer une entreprise.

On est très conscients sur ce plan. On développe nos relations avec les différents centres de recherche et chaires universitaires, mais il ne faut pas oublier que pour commercialiser une entreprise, cela prend une âme d'entrepreneur. Il y a de bons exemples dont un concernant un client que j'ai présentement, du nom de Technologies Expretio. Ce que je mentionnerai est connu et public. Les chercheurs, à l'origine, sont issus de l'École Polytechnique, mais lorsqu'est venu le temps de démarrer l'entreprise, cela s'est fait en dehors du domaine universitaire avec un entrepreneur du nom de Daniel McInnis, qui est un de nos clients.

Cette entreprise a développé des solutions d'optimisation dans le domaine des stratégies de prix. Ils ont pour partenaire la principale société ferroviaire française. Donc oui, il y a moyen de le faire. Oui, on a des clients, mais on a aussi d'autres entrepreneurs qui ont démarré en dehors des centres de recherche.

Je me permettrai de mentionner André Boulet, détenteur d'un doctorat, un ancien de BioCapital, qui est une firme de capital de risque privée, qui a démarré PurGenesis en dehors des centres de recherche universitaire, parce qu'il utilise des chercheurs hors des centres de recherche universitaire. Pourquoi je mentionne cela? C'est que l'accès au financement d'amorçage n'est pas également distribué. Si vous amorcez la recherche universitaire, vous avez droit à des subventions. Le CRSNG, qui est un organisme de

grants directly to university researchers, but there is no access to that kind of assistance for someone who wants to start up on the outside. Yes, we want to encourage entrepreneurs to work with the research centres, but you must know that a lot of technology businesses may emerge and emerge successfully on the outside. There is a kind of financial assistance gap.

Mr. Coulombe: I am currently working with researchers from ETS. The business I established with them grew out of 10 years of ETS research work. This is a case study because, 10 years ago, the researchers were at a business on sabbatical to understand the needs of that industry. Based on that, they conducted research and development to solve a real problem. Ten years later, a technology provided a solution to the problem, but it has not yet been produced. Now they will be making a product, and I stepped in when they had that technology. They had to make a product out of it. Now it has to be commercialized. There is no money. Apart from the Canada Economic Development program, which is a loan, it is extremely difficult to find money at this stage. That is clear.

The role of universities is to conduct research and to do so in all kinds of fields. An observation was made in Quebec a number of years ago. A number of research development companies were established. Since hundreds of millions of dollars are pumped into research, does that produce wealth for Canadians? We will be trying to reuse that instead of leaving it on the shelves. That is not easy because, since research is completely free, there are technologies, but not always a market for what has been developed. The development companies can play a new role because, in the initial years, we look at what is on the shelves and what can be commercialized. Now the role can evolve and we can say: researchers, when you want to undertake research in a field, perhaps it would be a good idea to see whether it can be used in the private sector and perhaps you could even find a partner.

Senator L. Smith: That is why I asked the question, whether we were spending our money in the right place.

Mr. Coulombe: Absolutely. The sooner you combine the research with industry, the sooner you have a chance of making the taxpayer's investment profitable.

The Chair: Our meeting is coming to an end. I want to thank Senator Hervieux-Payette, our deputy chair, for organizing this panel. I am speaking on behalf of all committee members, gentlemen, when I say that this is the best panel we have had in a very long time.

We will no doubt have to reread everything you have said and to reconsider the proposed solutions. As I said earlier, you have put a lot on our plate, and we thank you for that.

centre de recherche du gouvernement du Canada, va typiquement donner des subventions directement aux chercheurs universitaires, mais pour quelqu'un qui veut démarrer en dehors, il n'a pas accès à ce genre d'aide. Oui, on veut encourager les entrepreneurs à travailler avec les centres de recherche, mais il faut savoir qu'il y a beaucoup d'entreprises technologiques qui peuvent émerger et qui émergent avec succès en dehors. Il y a comme on dit un écart au plan de l'aide financière.

M. Coulombe : Je travaille présentement avec des chercheurs de l'ETS. L'entreprise que j'ai créée avec eux est issue de 10 ans de travaux de recherche de l'ETS. C'est un cas d'espèce parce que les chercheurs, il y a 10 ans, étaient dans une entreprise en sabbatique pour comprendre les besoins dans cette industrie. À partir de cela, ils ont fait de la recherche et du développement pour résoudre un vrai problème. Dix ans plus tard, une technologie a apporté une solution au problème, mais ce n'est pas encore un produit. Maintenant, ils feront un produit et je suis intervenu au moment où ils avaient cette technologie. Il fallait en faire un produit. Maintenant, il faut le commercialiser. Il n'y a pas d'argent. À part le programme Développement économique Canada, qui est un prêt, c'est extrêmement difficile de trouver de l'argent à ce stade. C'est clair.

Le rôle des universités est de faire de la recherche et dans toutes sortes de domaines. Au Québec, il y a plusieurs années, il y eu un constat. Les sociétés de valorisation de la recherche ont été créées. Parce qu'on pompe des centaines de millions de dollars en recherche, est-ce que cela produit de la richesse pour les Canadiens? Au lieu de rester sur les tablettes, on va essayer de réutiliser cela. Ce n'est pas facile, parce que comme la recherche est complètement libre, il y a des technologies mais pas toujours un marché pour ce qui a été développé. Les sociétés de valorisation peuvent jouer un rôle nouveau parce que dans les premières années on regarde ce qui est sur les tablettes et ce qui peut être commercialisé. Maintenant, le rôle peut évoluer et dire : les chercheurs lorsque vous voulez entreprendre une recherche dans un domaine, peut-être que ce serait bien de voir si cela pourrait être utilisé dans le privé et même que vous pourriez vous trouver un partenaire.

Le sénateur L. Smith : C'est pourquoi j'ai posé la question, à savoir si nous dépensions notre argent au bon endroit.

M. Coulombe : Tout à fait. Plus tôt on joint la recherche et l'industrie, plus tôt on a de chance de rentabiliser l'investissement du payeur de taxes.

Le président : Notre séance tire à sa fin. Je tiens à remercier le sénateur Hervieux-Payette, notre vice-présidente, d'avoir organisé ce panel. Je parle au nom de tous les membres du comité, messieurs, en vous disant que c'est le meilleur panel que nous avons connu depuis fort longtemps.

Il s'agira sans doute de relire tout ce que vous avez dit et de penser à nouveau aux solutions proposées. Comme je l'ai dit tantôt, vous avez apporté beaucoup de pain sur la planche et nous vous en remercions.

Senator Hervieux-Payette: Thank you. I can claim no credit because this is a field in which I have worked. I worked at the centres for excellence for seven years. Senator Smith, your last question was excellent. University researchers were not at all interested in commercializing. They wanted to do research — I have no problem with that, provided they find the funding and taxpayers get value for money. They can do all the research they want. That does not prevent basic research, but we also have to know where we are investing our funds for the future of Canada because we are lagging behind in competitiveness. This is not innovation for innovation's sake, it is innovation to improve Canada's competitiveness.

I only have two or three quite brief questions. First, with regard to the Cité du multimédia in Montreal — as a result of which we have a gaming industry, as you mentioned earlier — what was financed? I remember that there were some buildings, and there were some salaries, and perhaps equipment; I want to know how it was packaged, because I spoke about a success story in that sector yesterday.

Second, since we spend billions of dollars on supply and services every year, do you think we could consider having a division that could establish that, since a particular sector is very expensive, we should occasionally organize a kind of competition and ask entrepreneurs to help solve these problems by financing innovations so that the innovator, the entrepreneur, can ultimately commercialize them?

The government is a major partner, but the solution cannot just be money. We have to find solutions for the federal government so that we can function better. Do you have any recommendations as to where we can find the money, the money we are already spending?

The last point is global marketing. I would say that Germany is the country that does the best job of commercializing its technologies and equipment with everything it sells around the world, considering that there are 90 million Germans and they are ahead of the United States, which has a population of 300 million, and which is considered as having very significant financing for innovation, research and development and all that — venture capital.

What would the model be?

One of the things I know is that Germany has people in Canada, through the chamber of commerce. The Canadian-German Chamber of Industry and Commerce has offices in all of Canada's major cities, and those people work with Germany's department of foreign affairs. Do we have any mechanisms to ensure we market everything we do? There are 34 million Canadians, and our market is not a market of 300 million. How could that be improved? Once we have gone through that, Mr. Bourassa, and we have done our homework and have nice

Le sénateur Hervieux-Payette : Merci. Je n'ai pas de mérite parce que c'est un domaine dans lequel j'ai travaillé. J'ai participé aux centres d'excellence pendant sept ans. Votre dernière question, sénateur Smith, était excellente. Les chercheurs universitaires n'étaient pas du tout intéressés à commercialiser, non seulement ils voulaient faire de la recherche — j'ai aucun problème avec ça en autant qu'ils trouvent les fonds et que les payeurs de taxe en aient pour leur argent. Ils peuvent faire toutes les recherches qu'ils veulent. Cela n'empêche pas la recherche fondamentale, mais il faut aussi savoir où on investit nos fonds pour l'avenir du Canada, car on est la traîne en matière de compétitivité. C'est pas l'innovation pour l'innovation, c'est l'innovation pour améliorer la compétitivité du Canada.

J'ai seulement deux ou trois questions qui sont assez courtes. Premièrement, concernant la Cité du multimédia à Montréal — qui fait qu'on a justement une industrie que vous avez appelé *gaming* tantôt —, qu'est-ce qui était financé? Je me souviens qu'il y a eu des édifices, il y a eu des salaires et peut-être de l'équipement, je veux savoir comment c'était « packagé ». Parce que j'ai parlé hier d'un succès dans ce secteur.

Deuxièmement, approvisionnements et services, à votre avis, pourrait-on considérer, compte tenu qu'on achète pour des milliards chaque année, avoir une division qui pourrait établir que dans tel secteur, cela nous coûte les yeux de la tête, il faudrait faire appel de temps en temps à un genre de concours, demander aux entrepreneurs d'aider à régler ces problèmes en finançant des innovations pour que, finalement, celui qui l'a innové, l'entrepreneur, puisse la commercialiser?

Le gouvernement est un gros partenaire, mais la solution ne peut pas seulement être de l'argent. Il faut trouver des solutions au gouvernement fédéral pour mieux fonctionner. Avez-vous des recommandations à savoir où aller chercher l'argent, l'argent qu'on dépense déjà?

La dernière chose : la mise en marché mondial. Je dirais que l'Allemagne est le pays qui a la meilleure commercialisation de ses technologies et de ses équipements de tout ce qu'ils vendent dans le monde entier si on considère qu'ils sont 90 millions et qu'ils devancent les États-Unis qui sont 300 millions et qui sont réputés avoir quand même des fonds très importants du point de vue innovation, recherche et développement, tout ça, capital de risque.

Quel serait le modèle?

Une des choses que je sais, c'est que l'Allemagne a des gens au Canada, via la chambre de commerce. La Chambre de commerce Canada-Allemagne a des bureaux dans toutes les grandes villes au Canada et ces gens travaillent avec le ministère des Affaires étrangères de l'Allemagne. Est-ce qu'on a des mécanismes pour assurer la mise en marché de tout ce qu'on fait? Nous ne sommes que 34 millions de personnes, notre marché n'en est pas un de 300 millions. Quels seraient les moyens pour améliorer cela? Une fois qu'on a passé à travers, M. Bourassa, et qu'on a fait nos

products and you have helped finance subsequent phases, the fact nevertheless remains that our market has to be global; it cannot be just domestic.

Are there any mechanisms? That does not exceed our mandate at that point. In my view, once we have a product that has to be innovated, there has to be an outlet. Even if we finance all the phases and have a local market, we are going to succeed in becoming an exporting country. We have the universities, the labour force and all the infrastructure enabling us to do so.

Give us the information, if you do not have the answers immediately. I just want to ask you to send it to us because you do not have to give us all the answers today.

The Chair: You prefer to send us some answers?

Mr. Bourassa: Do you want a draft response? On the first point, CEIM is in the Cité du multimédia. So I am perfectly familiar with the mechanism. That was the only building for which entrepreneurs were entitled to the tax credit, but that was not part of the consortium. The reason we established a physical incubator as well was to enable our young and not so young start-up entrepreneurs to access the program. It was typically 40 per cent of salary or dedicated equipment for developing positions, up to \$15,000 per job.

What did that mean in practice? For a business that was starting up and that had four programmers, it meant \$60,000. It was all well and good to say that was a tax credit; indirectly it was a grant because a business that incurred losses nevertheless had money. It was extremely effective for that business niche; it was a form of financing. In some cases, it could be added to the R & D program. The criteria were different; we could engage in application, content, as opposed to scientific or other research. It was an excellent initiative.

However, that initiative was abolished a few years ago, when the government changed. The reasons given at that time were that it was not very effective. The idea was excellent, but you have to be cautious. It is like any kind of program, from a management standpoint; if you find yourself in a situation where medium or large companies move to the Cité du multimédia to obtain tax credits and subsequently leave, are as many jobs being created? Was action taken where it was economically most important? I personally wonder about that. It was effective for the smallest businesses.

So there were economic freeriding problems, but the matter could have been managed differently. Reference was made to Public Works and Government Services Canada earlier. The idea is to have easier terms and conditions. Furthermore, the idea of making service calls is very important for our entrepreneurs as well. So there are ways to refine the program. I will stop there with my initial recommendations.

devoirs, qu'on a de beaux produits et que vous avez aidé à financer les phases ultérieures, il reste quand même que notre marché doit être mondial, il ne peut pas être juste interne.

Y a-t-il des mécanismes? À ce moment-là, ça ne dépasse pas notre mandat. Selon moi, une fois qu'il y a un produit à innover, il faut qu'il y ait un débouché. Même si on finance toutes les phases et qu'on a un marché local, on va réussir à devenir un pays exportateur. On a les universités, la main-d'œuvre et toute l'infrastructure qui permet de le faire.

Donnez-nous les informations, si vous n'avez pas les réponses tout de suite. Je veux juste vous inviter à nous les envoyer parce que ce n'est pas nécessaire que vous nous donniez toutes les réponses aujourd'hui.

Le président : Vous préférez nous envoyer des réponses?

M. Bourassa : Voulez-vous une ébauche de réponse? Le premier point, le CEIM est dans la Cité du multimédia. Donc, je connais parfaitement le mécanisme. C'était la seule bâtisse dont les entrepreneurs avaient droit au crédit d'impôt mais qui ne faisaient pas partie du consortium. La raison pour laquelle nous avons mis sur pied un incubateur physique également, c'était pour permettre à nos jeunes et moins jeunes entrepreneurs en démarrage d'accéder à ce programme. C'était typiquement 40 p. 100 du salaire ou de l'équipement dédié pour des postes en développement, jusqu'à 15 000 \$ par emploi.

En pratique, ça voulait dire quoi? Une entreprise qui démarre, qui avait quatre programmeurs, c'était 60 000 \$. On avait beau dire que c'était un crédit d'impôt, indirectement, c'est une subvention, parce que l'entreprise qui faisait des pertes avait quand même des sous. C'était extrêmement efficace pour ce créneau d'entreprise, c'était une forme de financement. Cela pouvait se rajouter, dans certains cas, au programme de R-D. Les critères étaient différents, on pouvait faire de l'application, du contenu par opposition à de la recherche scientifique et autre. C'est une excellente initiative.

Par contre, cette initiative a été éliminée, il y a quelques années, au changement de gouvernement. Les motifs qui ont été avancés à ce moment-là, c'était plus ou moins efficace. L'idée était excellente, mais il faut être prudent. C'est comme n'importe quel programme, dans la gestion, si on se retrouve dans une situation où des moyennes ou grandes sociétés déménagent dans la Cité du multimédia pour aller chercher des crédits d'impôt et quittent par la suite, est-ce qu'on crée autant d'emplois? Est-ce qu'on est intervenu là où c'était le plus important économiquement? Personnellement, je me pose des questions. Pour les plus petites entreprises, c'était efficace.

Donc, il y avait des problèmes de resquille économique, mais cela aurait pu être géré différemment. Travaux publics et Services gouvernementaux Canada, on y a fait référence tantôt. Il s'agit d'avoir des modalités qui sont facilitées. Également, l'idée de faire des appels de service, c'est très important aussi pour nos entrepreneurs. Donc, il y a moyen de raffiner ce programme. J'arrêterai là pour mes premières recommandations.

Mr. Legault: With the OSME's First Buyer Program, the buyer definitely runs a certain risk. We are talking about innovation and risk. You have to take calculated risks in life. However, we are recommending that the government be much more aggressive about it with this model. As I said, other countries have done so successfully, and, to offset the risk, the government ensures it has project management capacity, as it were; the government has to be able to judge the risk. As a taxpayer, I definitely want Canadian innovations to be in Canada, and if that does not work, I am not happy.

We believe that Canada should move more aggressively along that path, but it will have to be understood that we must have a monitoring capability because this is not like a mature purchase, with 25 years' experience.

That is a minor recommendation that we could make to you, but, yes, I believe we have to go ahead.

With regard to the advanced positions of other countries, I may be in a poor position to recommend that you send representatives around the world. Incidentally, when I travel, I sell Canada, and I have fun doing it; I have always done it. What is very good and what you could draw on is a CED loan program which enables businesses to go out and display their wares. They can travel and demonstrate their technology. This type of program can be done in loan form and, CED already has a program like that. I believe it can be a good idea to work in such a way as to improve things with these programs. And that leads me to tell you that there are a lot of programs; some say there are too many.

We have pointed out a few programs to you; the IRAP, which is identified in the Jenkins Report, is good; that is the unanimous view, NSERC does not meet all needs, but it is very good; ADRIQ is involved with it, in SME-university matching.

With regard to the business commercialization effort, we could look at that at the government level. Perhaps resources are somewhat scattered for certain projects; there is no force of impact, and money could perhaps be redirected to truly effective programs in order to strengthen them. I believe that would increase their impact and the return they generate.

The Chair: Who should conduct that review? A committee consisting of entrepreneurs and representatives?

Mr. Legault: We said we would do it on a volunteer basis. You pay for transportation to here and we will handle —

Mr. Coulombe: We will bring the entrepreneurs.

Mr. Legault: We will bring in the entrepreneurs.

Mr. Coulombe: You will add some, and we will do that; we will work together.

Mr. Legault: If you buy lunch, we will be there!

M. Legault : Avec le programme du BPME, First Buyer, c'est certain que l'acheteur court un certain risque. On parle d'innovation et de risque. Dans la vie, il faut prendre des risques calculés. En contrepartie, on recommande au gouvernement d'y aller beaucoup plus agressivement avec ce modèle. Comme je l'ai dit, d'autres pays l'ont fait avec succès, et la contrepartie pour diminuer le risque, c'est que le gouvernement s'assure d'une capacité pour avoir une gestion de projet si on peut dire, le gouvernement doit être capable de juger du risque. En tant que payeur de taxe, je veux bien que les innovations canadiennes soient au Canada, mais si ça ne fonctionne pas, je ne suis pas content.

On pense que le Canada devrait aller plus agressivement dans cette voie, mais il va falloir comprendre qu'il faut se doter d'une capacité de vigilance parce que ce n'est pas comme un achat mature qui a 25 ans d'expérience.

C'est une petite recommandation qu'on pourrait vous faire mais oui, je crois qu'il faut y aller.

Au niveau des postes avancés des autres pays, je suis peut-être mal placé pour vous recommander d'envoyer des émissaires au niveau de la planète — moi, quand je me promène, en passant, je fais la vente du Canada, je m'amuse à le faire, je l'ai toujours fait. Ce qui est très bien et dont vous pourriez vous inspirer, c'est un programme de prêt, le DEC, qui donne la capacité aux entreprises d'aller se faire voir — désolé, cette expression en français peut porter à confusion. Elles peuvent aller à l'extérieur pour démontrer leur technologie. Ce type de programme peut se faire sous forme de prêt, et DEC a déjà un programme là-dessus. Travailler en bonification avec ces programmes, je pense que ça peut être bon. D'ailleurs, cela m'amène à vous dire qu'il y a beaucoup de programmes; certains disent qu'il y en a trop.

On vous a pointé quelques programmes, le PARI, qui est identifié dans le rapport Jenkins, c'est bon, c'est unanime. Le CRSNG ne répond pas à tous les besoins, mais c'est très bon; l'ADRIQ embarque là-dedans, Rapprochement PME université.

Au niveau de l'effort de la commercialisation des entreprises, on pourrait regarder cela au niveau gouvernemental. Peut-être qu'il y a un peu de saupoudrage au niveau de certains projets, il n'y a pas de force d'impact, et on pourrait peut-être rediriger des argents vers des programmes vraiment performants, leur donner du tonus. Je pense que l'effet à ce moment-là serait amplifié au niveau du retour.

Le président : Qui devrait faire cet examen? Un comité composé d'entrepreneurs et de représentants?

M. Legault : Nous avons dit qu'on le faisait bénévolement. Vous payez le transport jusqu'ici et on s'occupe de...

M. Coulombe : On va amener les entrepreneurs.

M. Legault : On va amener les entrepreneurs.

M. Coulombe : Vous en ajouterez, puis on va faire cela, on va travailler ensemble.

M. Legault : Si vous payez le lunch, on sera là!

The Chair: Does Senator Ringuette have a brief final question?

Senator Ringuette: Pardon me, it was for you.

The Chair: Go ahead.

Mr. Coulombe: All the entrepreneurs will tell you. The first reference — but I am talking about a name known outside Canada — is very important for a new product, for an entrepreneur, because when you want to leave home, investors are more attracted by the reference than by the interest of the project. So the sooner we get there, the faster it will go. If you have Bombardier or the Government of Canada or the Department of National Defence, that is great, investors will take the plunge.

Senator Ringuette: It takes a top name.

Mr. Coulombe: The second is that exporting, commercialization, is expensive. That is recognized now; everyone knows it. Even researchers realize that for every research dollar spent to develop the product, you have to spend seven or even more to export and commercialize it.

With the death of Apple's founder, it has been acknowledged that he represented a considerable degree of innovation, but that he was also a formidable marketing machine. And that is expensive. The programs now have to be designed not only to sell in Canada, but to sell outside the country.

I have done it; I have exported. As I said earlier, from anywhere in Canada, it will be difficult to sell in Taiwan without having a presence there, even if you go there three times a year.

I experienced a situation in which the vice-president said, "I am interested in your equipment; it is expensive, but I am interested. Why don't you install a machine here?" There is also the technology showcase program, which has a spill-over effect.

Senator Ringuette: The entrepreneurship mega centre in Taiwan is an extraordinary example of that.

Mr. Coulombe: That is why you have to be there. The program must not simply hire Canadians. Of course, we all want to create jobs in Canada, but if I hire a person in Taiwan who constantly sells my product, how many jobs will be created in Canada? That is something that has to be considered.

The Chair: Unfortunately, we will have to bring this meeting to a close. I want to express my sincerest thanks to our panel of witnesses, one of the most interesting the committee has encountered. If you have any comments to add, do not hesitate to send them to us in writing. In the meantime, thank you for being here this morning.

(The committee adjourned.)

Le président : Est-ce que le sénateur Ringuette a une dernière petite question?

Le sénateur Ringuette : C'était pour vous, excusez-moi.

Le président : Allez-y.

M. Coulombe : Tous les entrepreneurs vous le diront. La première référence — mais je parle d'un nom connu à l'étranger —, c'est très important pour un nouveau produit, pour un entrepreneur, parce que quand tu veux sortir de chez vous, les investisseurs sont plus attirés par la référence que par l'intérêt du projet. Alors, plus vite on là, plus vite ça va aller. Si vous avez Bombardier ou le gouvernement du Canada ou le ministère de la Défense nationale, c'est beau, les investisseurs vont s'aventurer.

Le sénateur Ringuette : Cela prend une tête d'affiche.

M. Coulombe : Le deuxième, c'est que l'exportation, la commercialisation coûtent cher. C'est reconnu maintenant, tous les gens le savent. Même les chercheurs réalisent que pour chaque dollar de recherche pour amener le produit, il faut en dépenser sept ou même plus pour l'exportation et la commercialisation.

Avec le décès du fondateur d'Apple, on a reconnu que ça représentait beaucoup d'innovation mais aussi que c'était une redoutable machine de marketing et de mise en marché. Et ça coûte cher. Les programmes doivent être maintenant conçus pas seulement pour vendre au Canada, mais pour vendre à l'étranger.

Je l'ai fait, j'ai moi-même exporté. Je l'ai dit tout à l'heure, à partir de n'importe où au Canada, il sera difficile de vendre à Taïwan sans avoir une présence sur place et ce, même en y allant trois fois par année.

J'ai vécu une situation où le vice-président te dit : « Tes équipements m'intéressent, ils se vendent cher mais ils m'intéressent. Pourquoi tu n'installes pas une machine ici? » Il y a aussi le programme de vitrine technologique qui a un effet d'entraînement.

Le sénateur Ringuette : Le méga-centre d'entrepreneuriat à Taïwan en est un exemple extraordinaire.

M. Coulombe : C'est pourquoi il faut se rendre sur place. Le programme ne doit pas uniquement embaucher des Canadiens. Bien sûr on veut tous créer des emplois au Canada, mais si j'embauche une personne à Taïwan qui vend mon produit de façon continue, combien d'emplois seront créés au Canada? C'est quelque chose qu'il faut considérer.

Le président : Malheureusement, on va devoir mettre fin à cette séance. J'exprime mes remerciements les plus sincères à notre panel de témoins, un des plus intéressants que le comité a connus. Si vous avez des commentaires à ajouter, n'hésitez surtout pas à nous les envoyer par écrit. D'ici là, je vous remercie de votre présence ce matin.

(La séance est levée.)

WITNESSES

Wednesday, October 19, 2011

MaRS Discovery District:

Barry Gekiere, Managing Director, Investment Accelerator Fund.

Thursday, October 20, 2011

Centre d'entreprises et d'innovation de Montréal (CEIM):

Serge Bourassa, President and Chief Operations Officer.

Association pour le développement de la recherche et de l'innovation du Québec (ADRIQ):

Alain Coulombe, Chair of the Board, and President, 3d Semantix;

Jean-Louis Legault, President and Chief Executive Officer.

TÉMOINS

Le mercredi 19 octobre 2011

MaRS Discovery District :

Barry Gekiere, administrateur délégué, Investment Accelerator Fund.

Le jeudi 20 octobre 2011

Centre d'entreprises et d'innovation de Montréal (CEIM) :

Serge Bourassa, président et chef des opérations.

Association pour le développement de la recherche et de l'innovation du Québec (ADRIQ) :

Alain Coulombe, président du conseil et président, 3d Semantix;

Jean-Louis Legault, président-directeur général.