

EVIDENCE

OTTAWA, Wednesday, March 8, 2023

The Standing Senate Committee on Banking, Commerce and the Economy met with videoconference this day at 4:03 p.m. [ET] to study matters relating to banking, trade and commerce generally.

Senator Pamela Wallin (*Chair*) in the chair.

[*English*]

The Chair: Good evening, everyone here and joining us online. This is a meeting of the Standing Senate Committee on Banking, Commerce and the Economy. My name is Pamela Wallin, and I am the chair of this committee.

We'll have many senators joining us this evening: Senator Deacon from Nova Scotia, Senator Marshall, Senator Gignac, Senator Bellemare, Senator Loffreda, Senator Ringuette; Senator Smith, Senator Woo and Senator Yussuff will be here shortly.

Today we will continue our study on business investment in Canada, the lack of it and ways to attract it. We'll speak with start-ups and upstarts and look at the question of the importance of tech to all of this.

For our first panel today, representing Communitech, we have the pleasure of welcoming virtually Chris Albinson, CEO, and Prateek Sureka, Head of Public Policy and Government Relations at Communitech.

Welcome, gentlemen, to you both. Thanks for joining us. We'll begin with your opening statement, Mr. Albinson.

Chris Albinson, Chief Executive Officer, Communitech: Honourable chair, members of the Standing Senate Committee on Banking, Commerce and the Economy, thank you for inviting me to testify on this important topic. I'm honoured to be invited to speak with you today on a critical issue on institutional investment in Canada.

I'm particularly grateful to Senator Deacon, who has been such a champion of Canada's innovation economy. Senator, we appreciate your leadership in making the innovation economy world class.

Communitech is Canada's tech supercharger. We support a community of 1,400 start-ups and scale-ups and global players from across Canada. We help them grow and succeed by supporting them with access to three things: talent, capital and markets. This three-legged stool is the foundation of an

TÉMOIGNAGES

OTTAWA, le mercredi 8 mars 2023

Le Comité sénatorial permanent des banques, du commerce et de l'économie se réunit aujourd'hui, à 16 h 3 (HE), avec vidéoconférence, pour étudier toute question concernant les banques et le commerce en général.

La sénatrice Pamela Wallin (*présidente*) occupe le fauteuil.

[*Traduction*]

La présidente : Bonsoir à tout le monde sur place et à ceux qui se joignent à nous virtuellement. Il s'agit d'une réunion du Comité sénatorial permanent des banques, du commerce et de l'économie. Je m'appelle Pamela Wallin et j'occupe la présidence du comité.

De nombreux sénateurs se joignent à nous ce soir : le sénateur Deacon, de Nouvelle-Écosse, la sénatrice Marshall, le sénateur Gignac, la sénatrice Bellemare, le sénateur Loffreda et la sénatrice Ringuette. Les sénateurs Smith, Woo et Yussuff se joindront aussi à nous sous peu.

Aujourd'hui, nous poursuivons notre étude sur les investissements dans les entreprises au Canada, leur insuffisance et les façons de les favoriser. Nous allons parler à des représentants de jeunes entreprises et de sociétés nouvelles et nous pencher sur l'importance de la technologie dans tout cela.

Dans le cadre de notre premier groupe de témoins aujourd'hui, nous avons le plaisir d'accueillir virtuellement Chris Albinson, chef de la direction, et Prateek Sureka, chef de la politique publique et des relations gouvernementales, à Communitech.

Soyez les bienvenus, messieurs. Merci d'être des nôtres. Monsieur Albinson, nous allons commencer par votre déclaration liminaire.

Chris Albinson, chef de la direction, Communitech : Madame la présidente, membres du Comité sénatorial permanent des banques, du commerce et de l'économie, merci de m'avoir invité à témoigner aujourd'hui sur ce sujet important. C'est un privilège d'être invité à échanger avec vous aujourd'hui sur la question cruciale de l'investissement dans les entreprises au Canada.

Je remercie plus particulièrement le sénateur Deacon, qui est un champion de l'économie de l'innovation au Canada. Sénateur, nous vous remercions de votre leadership dans la création d'une économie de l'innovation de renommée mondiale.

Communitech est le turbo technologique du Canada. Nous soutenons une communauté de 1 400 jeunes entreprises, d'entreprises en expansion et d'acteurs internationaux partout au pays. Nous les aidons à croître et à réussir en leur donnant accès à trois choses : le talent, les capitaux et les marchés. Ces trois

innovation economy that's vibrant and that can support the Canadian way of life. As CEO of Communitech, I've had the privileged of working with hundreds of tech start-ups around the world. These businesses are the lifeblood of innovation and the economy, creating new products and services that transform industries and improve lives.

Yet, despite their potential, many of these businesses in Canada struggle to have access to capital they need to compete globally. The reality is Canada's institutional investment landscape is falling short. According to the C.D. Howe Institute, Canada badly lags behind the U.S. and other advanced economies in business investment. This is a serious problem for an innovation economy which relies on consistent risk capital to fuel our competitiveness and growth. Business investment in Canada is about half that of the United States and lower than most OECD nations. According to the report on investment in Canada, Canada ranks 22nd out of 36 OECD countries in terms of venture capital investment as a percentage of GDP. This shortfall in investment is not just a challenge for individual businesses; it's a challenge for the entire economy. The innovation economy is a key driver for economic growth, job creation and competitiveness in a global marketplace, and without adequate investment, we risk falling further behind countries and losing the next generation of Canadian innovators to jurisdictions with more supportive investment environments.

On the positive side, Canada's global skills immigration policy is the best in the OECD. It's allowed Canada to build and scale our high-quality skilled talent so much so that Canada is now the second-largest innovation cluster in the world.

I don't believe Senator Plett is with us today, but I joined him last week in Israel, which is known as a start-up nation. Israel has a tech workforce of 362,000 workers. This compares to Canada's 659,000 workers. However, the number of tech workers is really the only category where Canada outperforms Israel. A recent Silicon Valley Bank data report showed that Canadian start-ups have better growth and venture returns than both U.S. and Israeli peers. Despite this, Canadian start-ups were only able to raise \$17 billion last year in venture capital in 2021 compared to \$37 billion for the Israeli companies and \$455 billion for the U.S. companies. On a per tech worker basis, this means only \$25,000 was invested per Canadian tech worker compared to \$82,000, three times as much, for a U.S. tech worker and \$102,000, almost four times as much, for each Israeli tech worker. The results of this sustained investment advantage are clear for Israel. Despite having a tech workforce half the size

pilliers constituent les fondements d'une économie de l'innovation dynamique qui peut soutenir la société canadienne. En tant que chef de la direction de Communitech, j'ai eu le privilège de travailler avec des centaines de jeunes entreprises en technologie de partout dans le monde. Ces entreprises constituent l'âme de l'innovation et de l'économie; elles créent des produits et services qui transforment les industries et améliorer des vies.

Pourtant, malgré leur potentiel, beaucoup de ces entreprises au Canada peinent à accéder aux capitaux dont elles ont besoin pour être concurrentielles à l'échelle mondiale. Le fait est que le milieu de l'investissement institutionnel au Canada n'en fait pas assez. Selon l'Institut C.D. Howe, le Canada est terriblement à la traîne des États-Unis et d'autres économies avancées en matière d'investissement dans les entreprises. C'est un grave problème pour l'économie de l'innovation qui dépend d'un accès constant au capital de risque pour alimenter sa compétitivité et sa croissance. Au Canada, les investissements dans les entreprises représentent environ la moitié de ceux aux États-Unis et sont inférieurs à ceux de la majorité des États membres de l'OCDE. Selon le rapport sur l'investissement au Canada, le pays arrive au 22^e rang parmi 36 États membres de l'OCDE en matière de placement de capital de risque en pourcentage du PIB. Ces investissements insuffisants ne sont pas seulement un problème pour les entreprises, mais aussi pour toute l'économie. L'économie de l'innovation est un moteur majeur de la croissance économique, de la création d'emplois et de la compétitivité sur le marché mondial. Sans les investissements adéquats, nous risquons de prendre encore plus de retard par rapport à d'autres pays et de perdre la prochaine génération d'innovateurs canadiens au profit d'États qui offrent un milieu d'investissement plus favorable.

Sur une note plus positive, la politique d'immigration axée sur les compétences mondiales du Canada est la meilleure de l'OCDE. Elle permet au Canada de développer et de déployer des talents hautement qualifiés, à un point tel que le Canada est aujourd'hui la deuxième grappe d'innovation en importance dans le monde.

Je ne crois pas que le sénateur Plett soit des nôtres aujourd'hui, mais je me suis joint à lui la semaine dernière, en Israël, qui est réputé être une nation de jeunes entreprises. Israël compte une main-d'œuvre en technologie de 362 000 personnes, comparativement à 659 000 personnes au Canada. Toutefois, le nombre de travailleurs en technologie est vraiment la seule catégorie où le Canada supplante Israël. D'après un récent rapport statistique de la Silicon Valley Bank, les jeunes entreprises canadiennes connaissent une meilleure croissance et obtiennent de meilleurs rendements sur le capital de risque investi que leurs homologues américaines et israéliennes. Malgré cela, les jeunes entreprises canadiennes n'ont été en mesure de réunir que 17 milliards de dollars en capital de risque en 2021 comparativement à 37 milliards de dollars pour les entreprises israéliennes et à 455 milliards de dollars pour les entreprises américaines. Répartis par travailleur en technologie, ces fonds

of Canada, Israel had 54% of its exports as high tech in 2021 compared to just 15% for Canada. Even more concerning, of the \$17 billion that was invested in Canadian start-ups in 2021, 74% of that investment came from outside Canada.

So what can we be doing to address the challenge? One critical element is the need for a consistent culture of investment in Canadian innovation to scale and keep the majority of the value of that innovation in Canada. The source of this investment, just like in the U.S. and Israel, needs to be our pensions. On a risk-adjusted basis, the returns in Canada are better than China, the U.S. and Europe for the first time in a generation. Canada has an asset base in our pensions of over \$4 trillion. We have the capital. We have a model. Caisse de dépôt, CDPQ, has led our pensions in returns by investing in Canadian innovation consistently over the last 30 years. There's also been some meaningful progress in building programs over the last couple of years at OMERS, Teachers and CPIB. However, the slow pace of acceleration has left 74% of the ownership of our best companies in non-Canadian hands, largely now owned by U.S. pensions and endowments.

On the public investment side, Innovation, Science and Economic Development Canada, ISED, has done a great job in laying a foundation for an innovation economy. By making Budget 2022 the innovation budget, the federal government has shown determination to keep pace of public investment in the innovation economy. A couple of things worthy of highlight: the \$1 billion a year going through CIC, the billions of dollars invested through SIF and at Net Zero Accelerator Initiative, the \$360 million in the new National Quantum Strategy and \$443 million in the Pan-Canadian Artificial Intelligence Strategy. If we're to have a world-class innovation economy, Canadian institutional investors need to step up to the plate as well and buy Canadian technology and invest in Canadian companies.

représentent seulement 25 000 \$ investis par travailleur en technologie au Canada comparativement à 82 000 \$ aux États-Unis, soit trois fois plus, et 102 000 \$ en Israël, soit près de quatre fois plus. L'avantage d'un tel investissement soutenu est manifeste pour Israël. Même si le pays compte la moitié moins de travailleurs en technologie que le Canada, 54 % de ses exportations en 2021 étaient dans le domaine des hautes technologies comparativement à seulement 15 % pour le Canada. Ce qui est encore plus préoccupant, c'est que des 17 milliards de dollars investis dans les jeunes entreprises canadiennes en 2021, 74 % provenaient de l'extérieur du pays.

Donc, que pouvons-nous faire pour relever ce défi? La nécessité de créer une culture uniforme d'investissement dans l'innovation canadienne du laboratoire au chantier et de garder la majorité de la valeur de cette innovation au Canada s'avère un élément crucial. La source de ces investissements, comme aux États-Unis et en Israël, doit être nos caisses de retraite. En les modulant en fonction des risques, les rendements au Canada sont supérieurs à ceux en Chine, aux États-Unis et en Europe pour la première fois en une génération. Avec les caisses de retraite, le Canada dispose d'actifs de plus de 4 billions de dollars. Nous avons les capitaux. Nous avons un modèle. Depuis 30 ans, la Caisse de dépôt et placement du Québec fait fructifier notre caisse de retraite en investissant de manière soutenue dans l'innovation canadienne. Il y a également eu des progrès importants ces dernières années dans la création de programmes au sein du Régime de retraite des employés municipaux de l'Ontario, du Régime de retraite des enseignantes et des enseignants de l'Ontario et de l'Office d'investissement du Régime de pensions du Canada. Toutefois, la lenteur de cette amorce a laissé 74 % des parts de nos meilleures entreprises entre les mains d'entités étrangères, qui appartiennent aujourd'hui en grande partie à des régimes de retraite et à des fonds américains.

Du côté des investissements publics, Innovation, Sciences et Développement économique Canada fait du bon travail pour jeter les bases d'une économie de l'innovation. En faisant du budget de 2022 le budget de l'innovation, le gouvernement fédéral a montré sa volonté de maintenir le rythme des investissements publics dans l'économie de l'innovation. Quelques points dignes de mention : le milliard de dollars par an géré par la Corporation d'innovation du Canada, les milliards de dollars investis par l'intermédiaire du Fonds stratégique pour l'innovation et de l'initiative Accélérateur net zéro, les 360 millions de dollars investis dans la nouvelle Stratégie quantique nationale et les 443 millions de dollars consacrés à la Stratégie pancanadienne en matière d'intelligence artificielle. Si nous voulons avoir une économie de l'innovation de renommée mondiale, les investisseurs institutionnels du Canada doivent eux aussi mettre la main à la pâte et acheter de la technologie canadienne, puis investir dans des entreprises canadiennes.

Despite these challenges, there is hope for Canada's future. We have a wealth of entrepreneurial talent that has outgrown its U.S. peers for the last five quarters in a row. We have the right policies and initiatives. Canada can balance the investment of the accelerating amount of U.S. capital coming into Canada to get to 50% Canadian-owned. It is strategically critical for the country to do that. We have one of the three-legged stools to compete globally — best-in-class talent. If we don't fix capital and procurement, we risk the vibrancy of the Canadian economy and our ability to support our way of life.

In closing, I would like to commend the Standing Senate Committee on Banking, Commerce and the Economy for its efforts to identify actionable recommendations for the federal government on how to catalyze business investment in Canada. I look forward to discussing this further with the committee. Thank you for the time.

The Chair: Thank you, Mr. Albinson. Just before we begin our questioning and drilling down — I know Senator Deacon is chomping at the bit here — but with some of the budget and the rhetoric aside that we've heard over the years on this whole question of culture of investment, what's the difference? What's going on in Israel that is not going on here?

Mr. Albinson: Chair, I would say two things. We have lots to be proud of. Again, we have the second-largest innovation hub in the world, almost two times the size of Israel, but Israel has two times the amount of investment. I think what it really is, if you look back, we're about the same size of an innovation economy as Israel back in 1993-94. They've accelerated past us, largely by having consistent institutional investment through venture capital as a strategic part of the economic plan. Our pensions, with some notable exceptions, as I mentioned with Caisse de dépôt and a few others, have largely not been in the asset class or have been in and out of the asset class. We've not consistently invested in Canadian innovation.

The Chair: We'll get into whether you can or cannot legislate investment or this culture of investment you're talking about.

Senator C. Deacon: Thank you, Mr. Albinson and Mr. Sureka, for being here today. It's wonderful to have you presenting to this committee.

Malgré ces difficultés, il y a de l'espoir à l'horizon pour le Canada. Nous avons du talent entrepreneurial en abondance, dont la croissance a même dépassé celle de ses pairs américains pour un cinquième trimestre consécutif. Nous avons les bonnes politiques et initiatives. Le Canada peut investir pour contrebalancer la quantité toujours plus grande de capitaux américains qui viennent au pays de sorte à détenir 50 % de parts. Il est crucial sur le plan stratégique que le pays procède de cette façon. Des trois piliers, il n'y en a qu'un sur lequel nous pouvons nous appuyer à l'échelle mondiale, soit un talent qui est le meilleur de sa catégorie. Si nous ne remédions pas aux problèmes relatifs aux capitaux et à l'approvisionnement, nous mettons en péril le dynamisme de l'économie canadienne et notre capacité à soutenir notre société.

Enfin, j'aimerais saluer les efforts du Comité sénatorial permanent des banques, du commerce et de l'économie visant à cerner des recommandations réalisables à l'intention du gouvernement fédéral afin de catalyser les investissements dans les entreprises au Canada. J'ai hâte de discuter de cela plus en détail avec le comité. Merci de votre attention.

La présidente : Merci, monsieur Albinson. Je sais que le sénateur Deacon ronge son frein, mais juste avant de poser nos questions et de faire une analyse plus approfondie, j'aimerais savoir, en mettant de côté le budget et le discours que nous entendons depuis des années sur toute la question de la culture de l'investissement, quelle est la différence? Que se passe-t-il en Israël qui ne se passe pas ici?

M. Albinson : Madame la présidente, je vous dirais qu'il y a deux choses. Nous pouvons être fiers de beaucoup de choses. Je le répète, nous avons le deuxième carrefour d'innovation en importance dans le monde; il est près de deux fois plus imposant que celui d'Israël, mais les sommes investies en Israël sont deux fois plus importantes. En fait, si vous remontez à 1993-1994, nous avons une économie de l'innovation d'environ la même taille que celle d'Israël. Toutefois, Israël nous a dépassés, en grande partie grâce à des investissements institutionnels constants par l'intermédiaire de capitaux de risque qui forment une part stratégique de son plan économique. Nos caisses de retraite, à quelques exceptions notables, dont la Caisse de dépôt et quelques autres, comme je l'ai dit, ne sont pas, pour la plupart, dans la classe d'actifs où y entrent et en sortent. Nous n'investissons pas de façon soutenue dans l'innovation canadienne.

La présidente : Nous verrons s'il est possible ou non de légiférer sur les investissements ou sur cette culture de l'investissement dont vous parlez.

Le sénateur C. Deacon : Merci, messieurs Albinson et Sureka, d'être des nôtres aujourd'hui. C'est merveilleux de vous recevoir à ce comité.

The Prospectors & Developers Association of Canada's Mineral Exploration & Mining Convention is just ending today. It is the world's premier conference in raising money and doing deals in metals and minerals and mining. Yet, we are a premier country in terms of our tech talent, and we have some great examples of it, but we simply haven't ever leaned in the same way and become that global leader. One of the biggest changes is that we're now dealing with intangibles versus tangibles. I think that there's a challenge around managing and feeling comfortable with risk around intangibles.

Can you help me a bit about the culture change that needs to happen in the role of government to really show leadership? Are there some examples from Israel that we could really lean on in that regard? One of them, you just said, is investing in yourself and having your own institutions, so Canadians investing in Canadian talent to create exports from Canada. What's the culture change that is needed?

Mr. Albinson: Senator, it's an interesting question. I appreciate it.

I do sense an opportunity. The centre of global innovation is moving for the first time since it left Boston in 1993 to move to Silicon Valley. There's a very good chance that the next global hub for innovation will be Canada. We have a lot of the right policies, but we haven't been as assertive, as you point out, about taking that leadership and really establishing all of the elements that we need to have success.

If you look at Israel's success, really led by a woman named Orna Berry, who was chief scientist of Israel in 1996, what they did uniquely was align their procurement, their innovation ecosystem and their capital investment. They basically determined that having a world-class innovation economy was key to their way of life.

We've done some of those things on talent. We have the best immigration policy for talent on the planet right now, but we have not aligned procurement. Speaking frankly, senator, we do a terrible job of buying our own stuff compared to any other innovation economy, and we actually don't do a great job of investing in our own stuff.

If you look again at the \$17 billion that was invested in the last 12 months, 74% of that largely came from the best venture capital investors in the world, from the United States investing in Canadian companies. On the one hand, we should feel really

Le congrès sur l'exploration et l'exploitation minières de l'Association canadienne des prospecteurs et entrepreneurs se termine aujourd'hui. C'est le plus grand congrès au monde où recueillir des fonds et conclure des ententes dans le domaine des métaux, des minéraux et des mines. Nous sommes un pays majeur en matière de talent dans le domaine technologique, et nous avons d'excellents exemples à cet égard, mais nous n'avons tout simplement jamais appris de cela afin de devenir un leader mondial. L'un des changements majeurs vient du fait que nous devons aujourd'hui gérer des actifs incorporels par rapport à des actifs corporels. Je crois que la gestion du risque associé aux actifs incorporels et notre malaise par rapport à ceux-ci constituent un problème.

Pourriez-vous m'aider un peu par rapport au changement culturel qui doit se produire dans le rôle du gouvernement pour vraiment faire preuve de leadership? Y a-t-il des exemples israéliens desquels nous pourrions vraiment tirer des leçons à cet égard? L'un d'eux, que vous venez de mentionner, est d'investir en vous et d'avoir vos propres institutions, donc que les Canadiens investissent dans le talent canadien pour créer des exportations canadiennes. Quel est le changement culturel nécessaire?

M. Albinson : C'est une question intéressante, sénateur. Je vous en remercie.

Je sens qu'il y a une occasion d'agir. Le centre mondial d'innovation déménage pour la première fois depuis qu'il a quitté Boston en 1993 pour s'installer dans la Silicon Valley. Le Canada a de très bonnes chances d'être le prochain carrefour mondial de l'innovation. Nous avons beaucoup de bonnes politiques, mais nous ne manifestons pas aussi clairement notre volonté à assumer ce leadership, comme vous le soulignez, et à vraiment établir tous les éléments nécessaires à notre réussite.

Si vous regardez la réussite d'Israël, qui repose en fait sur une femme, Orna Berry, qui était la scientifique en chef d'Israël en 1996, on constate que le pays a harmonisé de façon unique son approvisionnement, son écosystème d'innovation et ses investissements en capital. Il a essentiellement établi que d'avoir une économie d'innovation de niveau mondial était essentiel à sa société.

Nous avons fait une partie de ces choses pour le talent. Nous avons actuellement la meilleure politique d'immigration au monde pour le talent, mais elle n'est pas alignée sur l'approvisionnement. Pour être franc, sénateur, nous sommes épouvantables quand il s'agit d'acheter nos produits comparativement à n'importe quelle autre économie de l'innovation, et nous ne faisons pas mieux en matière d'investissement dans nos produits.

Si nous revenons aux 17 milliards de dollars investis au cours des 12 derniers mois, 74 % de cette somme viennent en grande partie des meilleurs investisseurs en capital de risque dans le monde, soit des États-Unis, qui investissent dans des entreprises

good about the fact that the Americans realize the best place to invest in a risk capital is Canadian start-ups. On the other hand, we should be very concerned about the fact that 74% of the ownership of our best companies is no longer in Canadian hands.

Senator C. Deacon: Getting us to the point where we are harnessing our collective efforts, procurement keeps on being raised as the biggest issue. Are there models on procurement elsewhere in the world that we could start to implement in key areas to demonstrate a different path? The cheapest money for any company is sales. It's not actually equity investment.

Mr. Albinson: Senator, you point out a great area where I think it's relatively easy — believe it or not — for us to execute. We just have to look at what's worked well for the United States for the last 40 years with the Small Business Administration, SBA, and the Small Business Innovation Research, SBIR. If 3.2% of every dollar we spend goes to a Canadian-controlled private corporation, CCPC, with a legislated requirement for a 5% improvement in either price or productivity, we could match the United States on procurement, do it relatively quickly, and align and start turning that handle. Right now, we're less than 1% of the dollars spent by all levels of government going to Canadian companies.

Senator Gignac: Welcome to our witnesses.

In my previous life, I had the opportunity to be Minister of Economic Development. I have worked with the Caisse de dépôt and with the financial angels in Quebec and with Investissement Québec and some people that you know, Chris, such as Michel Brûlé. My point is that we have a culture there and something put in place in terms of an ecosystem. I'm less familiar with the rest of Canada. You point out that procurement is something that we have to develop more in Canada compared to the U.S. Could you elaborate a little bit more about that, and do you have any opinion regarding some things that exist in Quebec that maybe the rest of Canada or the federal government could be inspired to put in place?

Mr. Albinson: Senator, congratulations on your work in your former role, and I do think it's worth highlighting.

This idea that you can't invest in your own companies and have a world-class return to support your pension obligations is just false on its face. Caisse de dépôt has the highest returns by investing in Canada. They have a compounded — since 2015 — 35% return on investing in innovation in Canada. They took less

canadiennes. D'une part, nous devrions être très heureux que les Américains se rendent compte que les jeunes entreprises canadiennes constituent le meilleur endroit où investir du capital de risque. D'autre part, nous devrions être très préoccupés par le fait que 74 % des parts dans nos meilleures entreprises n'appartiennent plus à des intérêts canadiens.

Le sénateur C. Deacon : Quand on tente d'établir où mettre à profit nos efforts collectifs, l'approvisionnement est constamment présenté comme le plus grave problème. Y a-t-il des modèles d'approvisionnement ailleurs dans le monde que nous pourrions commencer à mettre en œuvre dans des secteurs clés pour illustrer une voie différente? Le gain le plus facile pour toute entreprise vient des ventes. Ce n'est pas la participation au capital.

M. Albinson : Sénateur, vous soulevez un excellent point où, croyez-le ou non, j'estime qu'il est assez facile d'agir. Il suffit de regarder ce qui fonctionne bien aux États-Unis depuis 40 ans avec la SBA, la Small Business Administration, et le SBIR, le Small Business Innovation Research. Si 3,2 % de chaque dollar que nous dépensons vont à une entreprise privée sous contrôle canadien, avec une exigence législative d'une amélioration de 5 % soit en matière de prix ou de productivité, nous pourrions égaler les États-Unis en matière d'approvisionnement, le faire assez rapidement, harmoniser le tout et commencer à faire tourner la roue. Actuellement, nous sommes à moins de 1 % de chaque dollar dépensé par tous les ordres de gouvernement qui est versé à des entreprises canadiennes.

Le sénateur Gignac : Je souhaite la bienvenue à tous les témoins.

Dans une autre vie, j'ai eu l'occasion d'être ministre du Développement économique. J'ai travaillé avec la Caisse de dépôt et avec les anges investisseurs au Québec, ainsi qu'avec Investissement Québec et d'autres personnes que vous connaissez, monsieur Albinson, dont Michel Brûlé. Là où je veux en venir, c'est qu'il y a là une culture et quelque chose en place en matière d'écosystème. Je suis moins au fait de la situation dans le reste du pays. Vous avez souligné que l'approvisionnement est quelque chose que nous devons développer davantage au Canada comparativement aux États-Unis. Pourriez-vous approfondir un peu ce point, et que pensez-vous de ce qui existe au Québec et qui pourrait inspirer le reste du Canada ou le gouvernement fédéral?

M. Albinson : Sénateur, félicitations pour votre travail dans votre ancienne carrière, car j'estime que cela mérite d'être souligné.

L'idée que vous ne pouvez pas investir dans vos propres entreprises et obtenir des rendements de qualité mondiale pour subvenir à vos besoins de retraite est tout simplement fausse. La Caisse de dépôt obtient les meilleurs rendements en investissant au Canada. Depuis 2015, son rendement composé des

risk and got better returns by investing at home, and the Israelis do the same, as do the Americans.

In terms of your question on procurement, unfortunately, we've taught our best companies for 40 years to not bother selling in Canada. It takes too long. You go through pilots. You don't actually ever get to production. It's shorter, faster and easier to spend sales and marketing resources and sell into the United States. If we don't change that culture fundamentally, we'll have two big problems: One is 74% of our companies now have U.S. ownership, majority-controlled U.S. ownership, and if 90% plus of their revenue also comes from the United States, it becomes very hard to keep these companies here.

I'll give you one quick example. Instacart and Shopify were both very disruptive Canadian-founded companies. There's nothing left in Instacart that's Canadian — not the board, not the ownership, not the management, nothing. If it was not for Tobi Lütke really pushing hard and saying that he wanted to build his business in Canada because he believed that it was a better place to build it for quality of life for him and his family, Shopify would also not be Canadian, if you look at the ownership and where their sales come from.

If we don't address the procurement problem and make sure that at least 3.2% of the dollars that we spend every day go to Canadian-controlled private corporations, I think it's going to be hard to keep these companies in Canada long term.

Senator Gignac: A quick follow-up: Is it because the federal government, with their free trade, Canada-U.S., finds that it could be vulnerable to some protestation from Washington? If you compare with Israel, why does the federal government seem to be pretty shy to go ahead with a more solid procurement policy to help the start-ups?

Mr. Albinson: I think the one thing we're missing that exists in U.S. legislation is that there's a 5% improvement in productivity or price in the Small Business Administration, or SBA, and that just ensures that there is a market force. It's one thing to say, "Buy Canadian." It's another thing to buy the best Canadian product. It's yet another thing to make sure that Canadian product is competitive and drives at least a 5% improvement in either productivity or price for the Canadian taxpayers. We lack that legislative framework that exists in the United States under the SBA and the Small Business Innovation Research, or SBIR. I don't believe there's any limiter from us

investissements dans l'innovation au Canada est de 35 %. Elle a pris moins de risques et obtenu un meilleur rendement en investissant chez elle, et les Israéliens font de même, tout comme les Américains.

En ce qui a trait à votre question sur l'approvisionnement, malheureusement, nous avons appris à nos meilleures entreprises pendant 40 ans à ne pas se donner la peine de vendre au Canada. Le processus est trop long. Vous devez passer par des projets pilotes. Vous n'atteignez jamais vraiment l'étape de la production. Il est plus rapide et facile de consacrer ses ressources pour les ventes et le marketing sur la vente aux États-Unis. Si vous ne changez pas fondamentalement cette culture, vous aurez deux problèmes majeurs : d'abord, 74 % de nos entreprises appartiennent en partie à des intérêts américains, qui détiennent en outre la majorité des actions. Si au moins 90 % de leurs revenus viennent aussi des États-Unis, il devient très difficile de garder ces entreprises ici.

Je vais vous donner un bref exemple. Instacart et Shopify sont deux entreprises fondées au Canada ayant perturbé le marché. Il ne reste rien de canadien chez Instacart, que ce soit le conseil d'administration, la propriété, la direction, rien du tout. Si ce n'était de Tobi Lütke, qui a investi beaucoup d'efforts en disant qu'il voulait bâtir son entreprise ici pour s'assurer une meilleure qualité de vie à lui-même et à sa famille, Shopify ne serait plus canadienne, si l'on considère la propriété et la provenance de ses ventes.

Je pense que, si nous ne réglons pas le problème des approvisionnements en nous assurant qu'au moins 3,2 % des dollars que nous dépensons tous les jours vont à des entreprises canadiennes, il sera difficile de conserver ces entreprises au Canada à long terme.

Le sénateur Gignac : Est-ce parce que le gouvernement fédéral pense, en raison du libre-échange avec les États-Unis, qu'il pourrait s'attirer les foudres de Washington? Si l'on compare cela avec Israël, pourquoi le gouvernement fédéral est-il peu disposé à aller de l'avant avec une politique d'approvisionnement plus robuste pour aider les jeunes pousses?

M. Albinson : Je pense que ce qui manque ici, par rapport à la SBA, l'agence responsable de l'administration des petites entreprises aux États-Unis, c'est cette amélioration de 5 % de la productivité ou des prix qui garantit que les forces du marché puissent s'exercer. C'est une chose d'acheter des produits canadiens, mais c'en est une autre d'acheter les meilleurs. Et c'en est encore une autre de s'assurer qu'ils sont concurrentiels et qu'ils génèrent une amélioration d'au moins 5 % de la productivité ou des prix pour les Canadiens. Il nous manque le cadre législatif s'appliquant aux États-Unis sous l'égide de la SBA et dans le cadre du volet de recherche intitulé Small

from a trade agreement perspective. We would be aligning fully with what the U.S. does already now in practice — so no issue on that front.

I do think there's some risk aversion generally in Canada — from both the public and private sectors — to buy Canadian innovative solutions. Unfortunately, it's kind of fed back on itself. Our best companies don't bother selling here anymore. If you're brave enough to buy a Canadian solution, the ones you're left to look at generally aren't the best ones. The best ones are selling to Homeland Security, NHS down in the U.S. or the U.S. hospital systems. We have to break 40 years of bad cultural dynamics. It will really take some leadership by the federal government, I believe, to prime the pump and say we're going to implement identical legislation that exists in the United States. I think 3.2% of procurement with at least a 5% improvement in productivity or price would go a long way to changing the culture.

The Chair: That's a very specific suggestion. Thank you. It's helpful for when we're doing our report.

Senator Loffreda: Thank you to our panellists for being here.

Although it is believed that there has been enough domestic business investment in the Canadian economy over the past few decades, do you believe we have fared well in Canada at investing into research but have had a greater time in monetizing that research — turning that research into money? If you do believe that, why is that? How do you feel we can reverse that trend?

Mr. Albinson: That's a thoughtful question, senator.

I would say we're trending in the right direction. Let me say that directly. Again, we have the second-largest and fastest-growing innovation hub in the world. If you look at the three companies that crossed \$1 billion in revenue in the last five years, they were founded by Tobi Lütke, an immigrant to Canada from Germany, Marcel Cortez, an immigrant to Canada from Brazil, and Martin Basiri, an immigrant to Canada from Iran. That's the same thing we saw in Silicon Valley. Half of the most innovative companies were founded by immigrants to the U.S. Let me say directly that we're lucky the U.S. government has decided, for whatever combination of reasons, to shoot themselves in the foot for the last six years in a row and that we've had such a great immigration policy. That's driven an acceleration of commercialization and investment.

Business Innovation Research, ou SBIR. Je ne crois pas que nos ententes commerciales nous imposent quelque limite que ce soit. Notre législation serait semblable à celle des États-Unis à l'heure actuelle; alors, pas de souci.

Je pense qu'il y a bien une aversion au risque en général au Canada dans les secteurs public et privé, pour ce qui est d'acheter des solutions novatrices venant d'ici. Malheureusement, cette propension peut s'autoalimenter, et les meilleures entreprises ne se donnent plus la peine de vendre leurs produits au pays. Si vous êtes assez brave pour acheter une solution canadienne, celles qui restent ne sont généralement pas les meilleures. Les meilleures solutions sont vendues au Département de la Sécurité intérieure américaine, le NHS, ou aux réseaux hospitaliers là-bas. Nous devons rompre avec 40 ans de dynamique culturelle négative. Selon moi, il faudra vraiment que le gouvernement fédéral fasse preuve de leadership pour amorcer la pompe en déclarant que nous allons mettre en œuvre des lois identiques à celles qu'on retrouve aux États-Unis. Je pense que 3,2 % des approvisionnements provenant d'ici et qu'au moins 5 % de gains au chapitre de la productivité et des prix contribueraient beaucoup à changer la culture.

La présidente : Voilà une suggestion très précise. Je vous remercie. Cela nous sera utile quand nous produirons notre rapport.

Le sénateur Loffreda : Merci à nos témoins d'être parmi nous.

Même si certains croient qu'il y a eu assez d'investissement dans l'économie canadienne depuis des dizaines d'années, pensez-vous que nous faisons de bons investissements dans la recherche au Canada, mais que nous avons eu plus de mal à rentabiliser cet effort de recherche? Est-ce que c'est ce que vous croyez? Selon vous, comment pourrions-nous inverser cette tendance?

M. Albinson : Voilà une question bien réfléchie, sénateur.

Je dirais que nous nous dirigeons dans la bonne direction. Permettez-moi de le dire sans détour. Je répète que nous avons le deuxième plus grand carrefour d'innovation au monde et qu'il connaît la plus rapide croissance de tous. Par exemple, les trois plus grandes entreprises ayant récolté plus d'un milliard de dollars dans les cinq dernières années ont été fondées par Tobi Lütke, un immigrant venu au Canada depuis l'Allemagne, Marcel Cortez, un immigrant venu du Brésil, et Martin Basiri, un immigrant venu d'Iran. Nous avons vu la même chose se produire dans la Silicon Valley. La moitié des entreprises les plus novatrices ont été fondées par des gens ayant immigré aux États-Unis. Je dirai sans détour que nous sommes chanceux. Pour une raison ou une autre, les États-Unis se sont tirés dans le pied au cours des six dernières années. Notre politique d'immigration est si fantastique; elle a alimenté l'accélération de la mise en marché et de l'investissement.

However, we're still much further behind both Israel and the United States in terms of the pace of investment per tech worker, and that's the thing that concerns me. The thing that mostly concerns me is that when we do have successful, world-class companies that are accelerating — and we do have a critical mass of them now — 74% of their shares are now held by American pensions and endowments because they've recognized the potential of those companies and have accelerated their investment into Canada.

Senator Loffreda: You discussed Israel and your trip to Israel. When I visited Israel, I visited some post-secondary institutions. They are so keen on research and investment into research. They get donations from the community at large and from the corporate community at large into research. Do you feel our post-secondary institutions should play a larger part in developing technology and research and monetizing that research? According to you, how are they performing at this point in time?

Mr. Albinson: That's a thoughtful question, senator.

We're really blessed with world-class institutions. In particular, if you look from a Silicon Valley perspective, the number one institution that Nasdaq-100 companies recruit from is the University of Waterloo. That's because of the co-op-based education and the productivity of those individuals when they come in.

As relates to your question on research and comparison to Israel, there are two things for you to think about. I was struck meeting the president of Tel Aviv University last week and his entire staff, from faculty leaders down to individual faculty through to technology licensing. The number one metric for Tel Aviv University is company formation. It's not research papers or the number of graduate students. He was very direct about it. He said that research is great, but if it doesn't have impact on humanity and if it doesn't get commercialized, what's the point? I thought this idea of company formation as a critical metric for educational institutions was thought-provoking coming out of that visit last week.

Senator Marshall: I was quite taken by your comment about the Americans investing in Canada but Canadians aren't investing in their own country. Then you talked about how we have to change the culture. Exactly why won't Canadians invest in their own country? You talked about how maybe government could legislate in the area of procurement, but I always see government as being intrusive in business. They aren't there as a helping and willing partner. Is there something government can do to get out of the way? Maybe that might be the impetus that Canadians need to invest in their own country.

Toutefois, nous sommes toujours loin derrière Israël et les États-Unis, en ce qui a trait au rythme des investissements par travailleur dans le domaine des technologies, et cela me préoccupe. Le plus préoccupant, c'est que 74 % des actions de nos entreprises connaissant un succès et une croissance mondiales — et nous en avons maintenant un certain nombre — sont désormais détenues par des fonds de pension et de dotation américains, parce qu'ils ont reconnu le potentiel de ces entreprises et ont accéléré leurs investissements au Canada.

Le sénateur Loffreda : Vous avez parlé d'Israël et de votre voyage là-bas. Lorsque je suis moi-même allé en Israël, j'ai visité des établissements postsecondaires qui investissent beaucoup en recherche. Ils reçoivent des dons de la communauté et du milieu des affaires en général. Estimez-vous que les établissements postsecondaires devraient jouer un plus grand rôle dans le développement et la recherche technologiques, ainsi qu'aux fins de la rentabilisation de cette recherche? Comment évaluez-vous leur rendement en ce moment?

M. Albinson : Voilà une excellente question, sénateur Loffreda.

Nous sommes vraiment choyés de pouvoir compter sur des établissements de classe mondiale. En particulier, si vous voyez la question sous l'angle de la Silicon Valley, l'Université de Waterloo est le principal établissement où les sociétés du Nasdaq-100 recrutent leurs employés, en raison de l'alternance travail-études et de la productivité de ces candidats à leur arrivée en poste.

Concernant votre question sur la recherche et votre comparaison avec Israël, voici deux choses auxquelles vous pourriez réfléchir. J'ai pu rencontrer le recteur de l'Université de Tel-Aviv et tout son personnel la semaine dernière, y compris les doyens de toutes les facultés jusqu'aux services d'octroi de licences en matière technologique, et j'ai été estomaqué d'apprendre que la principale mesure qu'examine cette université est la création d'entreprises, et non pas la publication d'articles de recherche ou le nombre de diplômés. Le recteur a été très direct à ce propos. Il a dit que la recherche, c'est fantastique, mais sans retombées pour l'humanité et sans mise en marché, qu'est-ce que ça change? Entendre parler de cette mesure essentielle pour les établissements d'enseignement durant ma visite la semaine dernière m'a fait réfléchir.

La sénatrice Marshall : J'ai été étonnée par votre commentaire sur les Américains qui investissent au Canada, alors que les Canadiens n'investissent pas dans leur propre pays. Puis vous avez dit que nous devons changer de culture. Pourquoi exactement les Canadiens n'investissent-ils pas dans leur pays? Vous avez aussi dit que le gouvernement pourrait peut-être légiférer en matière d'approvisionnement, mais je considère toujours que le gouvernement s'ingère trop dans le milieu des affaires. Il n'est pas un partenaire aidant et volontaire. Que peut faire le gouvernement pour que cesse cette pratique?

Mr. Albinson: It's an interesting question, senator.

My observation on this is that where you do have an impetus to invest in the country and align that — we used to think industrial policy didn't make any sense and that those times were over. I think we're living in a different time now. If you look at what's happened in Quebec with Caisse de dépôt, there is a double bottom-line requirement for the Caisse. They need to invest in innovation in Canada but also have a high return for the pensioners they represent. It's interesting that as Canada moved away from its other pensions having that requirement and saying that it's going to be a free market and pensions are allowed to invest anywhere they want, we lost sight of the opportunity that was right in front of us. But the Americans didn't. They've invested at a highly accelerated basis. Again, we were getting about \$4 billion a year invested in our companies until about two years ago. Last year, it went up to \$17 billion, and again, 74% of that was the Americans recognizing that there were better returns investing in Canadian companies than there were investing in Israeli, U.S. or Chinese companies.

Part of it is being empathetic to our pensions. They're big entities. It's tough for them to change quickly. But if we don't put a bit of pressure on them — I'm not suggesting we should necessarily go down the legislation path, but if we don't tell our pensions that it's time to be investing at home, and if we have another year like we had last year where 74% of the shares in our best companies were sold to U.S. pensions and endowments, I worry that, long term, when these companies ultimately create the value that they're on the path to do, that value will leave the country and we'll never have a stand-alone innovation economy that can compete globally.

Senator Marshall: Canadians have become used to the idea that government puts billions of dollars into innovation and clusters, et cetera, and it doesn't seem to be working. Do you think Canadians have come to the realization that the government is going to put the money in so they don't need to and they can put their money in the American economy? Do you think that will be an issue?

Mr. Albinson: I don't know if I see the facts that way, senator. As I look at it, and as I highlighted in my remarks, I think there is good and sufficient public investment in innovation — to your point. It has allowed us to have the second-largest innovation hub in the world. In point of fact, when I was in Israel last week, they were quite concerned that Israel was

Voilà peut-être l'incitatif dont ont besoin les Canadiens pour investir dans leur propre pays.

M. Albinson : C'est une question intéressante, sénatrice.

À mon avis, c'est quand on est incité à investir au pays qu'on agit en ce sens. Il fut un temps où nous pensions que la politique industrielle n'avait aucun sens et que cette époque est révolue, mais je pense que nous vivons maintenant dans une époque différente. Si on observe ce qui se passe avec la Caisse de dépôt du Québec, on constate qu'elle est assujettie à une double exigence sur le plan des résultats. Elle doit investir dans l'innovation au Canada, mais également offrir un haut rendement aux pensionnés qu'elle représente. Il est intéressant que depuis que le Canada n'impose plus de telle exigence aux autres régimes de retraite en privilégiant le libre marché dans lequel ils sont libres d'investir où bon leur semble, nous avons perdu de vue l'occasion qui était sous notre nez. Mais les Américains n'ont pas fait cette erreur, investissant à un rythme décuplé. Approximativement 4 milliards de dollars par année étaient investis dans nos entreprises jusqu'à il y a deux ans environ. L'an dernier, ces investissements ont atteint 17 milliards de dollars, et ici encore, 74 % de cette somme ont été investis par les Américains qui s'apercevaient qu'ils tiraient un meilleur rendement des entreprises canadiennes que des compagnies israéliennes, américaines ou chinoises.

Il faut toutefois être compréhensifs envers nos régimes de retraite. Ce sont d'imposantes entités pour lesquelles il est difficile de changer rapidement. Mais si nous n'exerçons pas un peu de pression sur elles — sans nécessairement aller jusqu'à légiférer — et si nous ne leur signifions pas qu'il est temps d'investir au pays, et que pendant encore une année comme celle de l'an dernier, au cours de laquelle 74 % des actions de nos meilleures compagnies ont été vendues à des régimes de retraite et des fonds de dotation américains, je crains qu'à long terme, quand ces compagnies finiront par offrir la valeur qu'elles sont en voie de créer, cette valeur quitte le pays, et nous n'aurons jamais une économie d'innovation indépendante qui peut être concurrentielle à l'échelle mondiale.

La sénatrice Marshall : Les Canadiens se sont habitués à l'idée que le gouvernement investit des milliards de dollars dans l'innovation, les grappes et d'autres mécanismes, alors que cette stratégie ne semble pas fonctionner. Pensez-vous que les Canadiens ont conclu que le gouvernement investira de l'argent pour qu'ils n'aient pas à le faire et qu'ils peuvent investir leurs deniers dans l'économie américaine? Pensez-vous que ce sera un problème?

M. Albinson : Je ne suis pas certain de voir les choses ainsi, sénatrice. Comme je l'ai indiqué dans mon allocution, quand j'observe la situation, je pense qu'on investit suffisamment de fonds publics dans l'innovation. Cela nous permet d'avoir le deuxième centre d'innovation en importance au monde. De fait, quand j'étais en Israël la semaine dernière, les entrepreneurs

disinvesting out of AI and were pointing to Canada's investment in AI as a fundamental technology as being world-leading policy.

Really, the problem is not about the public investment or the quantum of it but the private investment. If our source of that investment is largely from outside of Canada, ultimately the proceeds of all of the hard work we've done in creating this great research will leave the country.

The Chair: Thank you. I want to pause to see if Mr. Sureka has anything to add to the discussion so far before we carry on.

Prateek Sureka, Head of Public Policy and Government Relations, Communitech: Thank you, Madam Chair. I am grateful for that, but I think Chris is doing a great job.

[Translation]

Senator Bellemare: Sorry, I missed the beginning of your presentation. Here's my question. You talked about Israel and the U.S. Israel is a small country, and Canada is a big country made up of large provinces, similar to the U.S. However, Israel and the U.S. have a similar approach to defence. What impact do you think public spending on national defence has on technological investment in the two countries?

[English]

Mr. Albinson: Senator, that's a very thoughtful question.

I think it's one of the areas specifically around procurement where we could align the spending that we're doing. As a percentage of GDP and from a dollars perspective, the dollars are actually not that dissimilar to what Israel is spending. Obviously, the U.S. is on a different quantum. Investing and procuring Canadian technology to solve Canadian problems, whether that's in health care or defence, no question is a cornerstone of a vibrant innovation economy.

I am encouraged — and I should make mention — that the RCAF is embedded at Communitech, and it has been for the last four years. I have had the privilege throughout COVID of being able to talk to base commanders in Shearwater out on the East Coast all the way to Nanoose on the West Coast. As we talk about sending them into harm's way in places like the South China Sea, we're sending them there without the things they need to complete their mission. The technology change in defence is immense. You just have to look at the news to see

craignaient fort qu'Israël ne soit en train de désinvestir dans le secteur de l'intelligence artificielle et considéraient que les investissements du Canada dans la technologie fondamentale qu'est l'intelligence artificielle constituaient une des meilleures stratégies du monde.

En fait, le problème ne vient pas de l'investissement public ou de son ampleur, mais de l'investissement privé. Si les investissements viennent principalement de l'étranger, le fruit des efforts que nous avons déployés dans le cadre de nos excellentes recherches quittera le pays.

La présidente : Je vous remercie. Je veux faire une pause pour voir si M. Sureka a quelque chose à ajouter à la discussion avant que nous poursuivions.

Prateek Sureka, chef de la politique publique et des relations gouvernementales, Communitech : Je vous remercie, madame la présidente. Je vous sais gré de m'offrir l'occasion d'intervenir, mais je pense que M. Albinson fait un excellent travail.

[Français]

La sénatrice Bellemare : Je m'excuse, j'ai manqué le début de votre présentation. Ma question est la suivante : vous parlez d'Israël et des États-Unis; l'Israël est un petit pays et le Canada est un grand pays composé de grandes provinces, comme les États-Unis. Par contre, il y a une similarité entre l'Israël et les États-Unis, soit la défense. Quel est l'impact, selon vous, des dépenses publiques consacrées à la défense nationale sur l'investissement en technologie, dans ces deux pays?

[Traduction]

M. Albinson : C'est une question fort pertinente, sénatrice.

Je pense que c'est un des domaines où nous pourrions aligner les dépenses que nous effectuons aux fins d'approvisionnement. À titre de pourcentage du PIB, les sommes dépensées s'apparentent à celles qu'Israël investit. À l'évidence, les États-Unis procèdent à un autre rythme. Il ne fait aucun doute que les investissements et les approvisionnements effectués dans le domaine de la technologie canadienne pour résoudre les problèmes canadiens, que ce soit en santé ou en défense, constituent la pierre angulaire d'une économie d'innovation vigoureuse.

Sachez que l'Aviation royale canadienne collabore avec Communitech depuis quatre ans. Pendant la pandémie de COVID, j'ai eu le privilège de pouvoir parler aux commandants des bases de Shearwater, sur la côte Est, et de Nanoose, sur la côte Ouest. Il est question d'envoyer des troupes risquer leur vie dans des régions comme la mer de Chine méridionale, mais elles n'ont pas l'équipement dont elles ont besoin pour remplir leur mission. La technologie a considérablement évolué dans le secteur de la défense. Il suffit de regarder les actualités pour voir

what is happening in Ukraine every day — technologies like AI, cyber and autonomous systems. For the CAF to have what they need to defend the country, it is critical that our defence industry align closely with this great asset we have built, which is the second-largest innovation hub in the world, and take full advantage of that technology and make sure that those folks wearing the uniform have what they need.

Senator Bellemare: Do you see the free trade agreements that we have with the U.S. and other countries as impediments for an increase in procurement?

Mr. Albinson: No, I actually see it the other way, senator. Canada sits as the only country with free trade agreements with all other G7 countries. It was interesting conversation with the Israeli founders last week. For 25-plus years, there was a connection between Tel Aviv and Silicon Valley, where the second natural headquarters for Israeli founders was to go open offices in the valley. Because of U.S. immigration, they cannot do that. There was a lot of conversation about Israeli founders coming to Canada to build their global businesses and that was the natural place for them to build from. Part of their logic was the free trade agreements that Canada has been able to secure with all other G7 countries.

Senator Bellemare: Thank you.

Senator Smith: Mr. Albinson, you noted that Canada could be best positioned to succeed Silicon Valley because of “openness to immigration and talent.” I would agree with you that Canada is a very welcoming country for immigrants. I would also argue that we are not so welcoming when it comes to foreign credentials and education recognition. I am sure we have all heard of engineers who drive taxis or scientists who work in restaurants. Do you think that is an issue that has negative consequences for our tech industries in Canada? Are there solutions that could bridge this gap in the tech sector?

Mr. Albinson: Senator, that is a thoughtful question.

I agree with you completely. We have gone to all this effort to bring about 500,000 new Canadians to Canada every 12 months, half of them with STEM degrees. How do we get them integrated into our innovation economy with the least amount of friction possible? Unfortunately — and it is not necessarily a government issue — some professional associations are basically prohibiting that from happening as fast as it should. I can tell you specifically that we have 8,000 job openings across Canadian start-ups coast to coast today, so it is not like we don't have the

ce qu'il se passe quotidiennement en Ukraine avec des technologies comme l'intelligence artificielle, la cybertechnologie et les systèmes autonomes. Pour que les Forces armées canadiennes disposent des outils dont elles ont besoin pour défendre le pays, l'industrie de la défense doit absolument collaborer étroitement avec l'immense atout que constitue le deuxième centre d'innovation en importance au monde et tirer pleinement parti de la technologie pour conférer aux militaires les outils dont ils ont besoin.

La sénatrice Bellemare : Jugez-vous que les accords de libre-échange que nous avons conclus avec les États-Unis et d'autres pays nuisent à l'accroissement des approvisionnements?

M. Albinson : Non. En fait, je pense que c'est le contraire, sénatrice. Le Canada est le seul pays à avoir des accords de libre-échange avec tous les pays du G7. Les discussions ont été intéressantes avec les fondateurs israéliens la semaine dernière. Depuis plus de 25 ans, il existe une connexion entre Tel-Aviv et Silicon Valley, où les fondateurs israéliens envisageaient d'ouvrir des bureaux qui seraient leurs deuxièmes sièges sociaux naturels. La politique d'immigration des États-Unis les en a empêchés. Les fondateurs israéliens envisagent sérieusement la possibilité de venir au Canada pour édifier leurs entreprises internationales, jugeant qu'il s'agit d'un tremplin naturel. Leur logique s'appuie notamment sur le fait que le Canada a pu conclure des accords de libre-échange avec tous les pays du G7.

La sénatrice Bellemare : Je vous remercie.

Le sénateur Smith : Monsieur Albinson, vous avez fait remarquer que le Canada pourrait être en position idéale pour réussir à Silicon Valley en raison de son ouverture à l'immigration et au talent. Je conviens avec vous que le Canada se montre très accueillant envers les immigrants. Je ferais toutefois remarquer qu'il n'est pas aussi ouvert quand vient le temps de reconnaître l'éducation et les titres de compétences étrangers. Je suis certain que nous avons tous entendu parler d'ingénieurs qui conduisent des taxis ou de scientifiques qui travaillent dans des restaurants. Considérez-vous que cette situation ait des répercussions négatives sur les industries technologiques du Canada? Existe-t-il des solutions qui permettraient de combler les manques dans le secteur de la technologie?

M. Albinson : Que voilà une question pertinente, sénateur.

Je suis entièrement d'accord avec vous. Nous avons fait l'effort d'accueillir quelque 500 000 nouveaux Canadiens au pays depuis 12 mois, la moitié d'entre eux possédant des diplômes en sciences, en technologie, en ingénierie et en mathématiques. Comment pouvons-nous les intégrer à notre économie d'innovation avec le moins de heurts possible? Malheureusement — et ce n'est pas nécessairement une question de politiques —, certaines associations professionnelles font essentiellement en sorte que les choses n'avancent pas aussi

need. Getting them the accreditations they need and getting them integrated into the economy faster are huge impetuses and needs.

Frankly, the single biggest opportunity for Canada since the handover of Hong Kong in 1997 is the 105,000 tech workers who have been laid off in the United States on H1Bs. They went to U.S. schools, they are U.S.-trained, they have a U.S. visas and they have worked in the U.S. tech, in some cases, for 5 to 10 years. They have been told they have 30 to 90 days to find another job or be forced back to their home countries. If Canada were to go after that talent that is educated, capable and has high capacity, it could be the single biggest economic opportunity in the country since the handover of Hong Kong in 1997.

Senator Smith: If there were a magic wand and you could initiate some form of an action plan, what would it be?

Mr. Albinson: The tools are in front of us. I will give a shoutout to another great Canadian company, Open Text in Waterloo, is now the seventh-largest software company on the planet. Open Text is the data link for all of U.S. immigration. It is also the data link for all Canadian immigration. There are already protocols between the two countries that allow us to understand credentials as people are passing north to south and south to north. The simple thing to do is say that if you have an H1B, you have a fast pass to permanent residency in Canada. We could single-handedly change the economic vector of the country.

Senator Smith: Thank you so much.

The Chair: That is an interesting point.

Senator Yussuff: Thank you, witnesses, for being here today.

I want to go back to the question of pension investment in Canadian start-ups. Clearly, there is a lot of money in pension assets, but you were indicating that not enough of that has been invested in start-up companies in Canada. I guess the bigger question is the level of conversation with many of those pension-holders of those assets — and more importantly, of course, the most important part of those pension funds is the workers whose money is being held in those pensions by those companies.

Talking to the CEO of a pension asset company is one thing, but if you're not talking to the workers, you won't make much progress if they don't have any confidence in regard to building capacity and what is happening with their investment —

rapidement qu'elles le devraient. Je peux vous dire qu'il y a aujourd'hui 8 000 postes à pourvoir dans de jeunes entreprises des quatre coins du pays. Ce ne sont donc pas les besoins qui manquent. Il est impératif d'accorder aux immigrants les accreditations dont ils ont besoin et de les intégrer plus rapidement à l'économie.

À dire vrai, les 105 000 travailleurs du secteur de la technologie titulaires de visas H-1B qui ont été mis à pied aux États-Unis constituent la plus formidable manne qui se soit offerte au Canada depuis la rétrocession de Hong Kong en 1997. Ces travailleurs ont été formés aux États-Unis, possèdent des visas américains et, dans certains cas, ont travaillé dans l'industrie de la technologie des États-Unis pendant 5 ou 10 ans, et voilà qu'on leur annonce qu'ils disposent de 30 à 90 jours pour trouver un autre emploi, sinon ils seront obligés de retourner dans leur pays d'origine. Si le Canada allait chercher ces personnes de talent instruites, compétentes et performantes, il pourrait bénéficier de sa plus extraordinaire occasion économique depuis la rétrocession de Hong Kong en 1997.

Le sénateur Smith : Si comme par magie, vous pouviez faire apparaître un plan d'action, quel serait-il?

M. Albinson : Les outils sont devant nous. J'encenserais ici une autre grande entreprise canadienne, Open Text, sise à Waterloo, qui est maintenant la septième entreprise de logiciels en importance sur la planète. Open Text assure la transmission de données pour tout ce qui concerne l'immigration aux États-Unis et au Canada. Il existe déjà des protocoles entre les deux pays pour nous permettre de comprendre les titres de compétences quand les gens passent du Nord au Sud et du Sud au Nord. Il suffit de dire que si les gens ont un visa H-1B, ils peuvent rapidement obtenir la résidence permanente au Canada. Nous pourrions ainsi modifier à nous seuls le vecteur économique du pays.

Le sénateur Smith : Je vous remercie beaucoup.

La présidente : C'est une observation intéressante.

Le sénateur Yussuff : Je remercie les témoins de comparaître aujourd'hui.

Je veux revenir à la question de l'investissement des régimes de retraite dans les jeunes entreprises canadiennes. Les régimes de retraite sont manifestement bien garnis, mais vous avez indiqué qu'ils n'investissent pas suffisamment dans les jeunes pousses du Canada. Je suppose qu'il faut en discuter avec de nombreux titulaires de régimes de pension et, surtout, avec les travailleurs dont l'argent est conservé dans les régimes des entreprises et à qui en revient la plus grande part.

C'est une chose que de parler au directeur général d'une entreprise de gestion de régimes de retraite, mais si on ne consulte pas les travailleurs, on n'est pas très avancés s'ils ne font pas confiance aux gestionnaires pour renforcer la capacité et

because, ultimately, it is about their retirement. Workers are very patriotic in this country. They live here and work here. They want to ensure they have a retirement and that their grandkids will have jobs here, so they understand the importance of that. What part of that conversation is happening or not to try to bridge the gap that you have identified as a problem right now?

Mr. Albinson: Senator, it is a thoughtful question. I would say that all of us being Canada Pension Plan-holders, we are all potential pensioners in this room.

I would say “not enough” is the short answer. A decision was made a couple of decades ago to allow the pensions to be unencumbered by any geographic restrictions on their investment. As a neutral observer, looking at that through my eyes as a potential pensioner, how do I feel about hundreds of millions of dollars being lost on cryptocurrency deals in the United States? Those dollars could have been invested with less risk and a higher return in Canada.

There was this notion from the pensions that you couldn't have a geographic restriction and meet the return requirements to make sure that pensioners had as good a pension as they deserved and worked hard to earn. I think the data is actually pretty clear that that's a false choice. Caisse de dépôt has the highest return of all Canadian pensions at 35% per year in their investments, and they are doing so by investing at home. They are taking less risk, also, by investing closer instead of investing in China or other places around the world. So I would say it's a false choice, first of all, that investing in Canada is a bad economic decision. The data is clear that the opposite is true.

I fully agree with the initial premise of your question. Of the \$16.4 billion invested in venture capital by Canadians pensions last year, why was only 2% of it invested here? What kinds of risks are being taken by investing elsewhere?

Senator Yussuff: It is also critical in the context of the CPPIB structure. I was skeptical when this new structure was created, but I've come to recognize that they do deliver a significant return for those who are relying on their benefit being paid. That being said, there is nothing stopping us from re-evaluating a policy decision that could be better aligned with our own domestic needs and challenges in terms of investment in this country. I would simply encourage you. It was a policy decision by government, and it could also be a policy decision that could alter that in a small way that would lead to significant venture capital assets being available for the kind of work you and others are doing in helping to build Canadian companies in this country.

Mr. Albinson: I appreciate that, senator.

investir leur argent, car au bout du compte, c'est leur retraite qui en dépend. Les travailleurs sont très patriotiques au Canada. Ils vivent et travaillent ici. Ils veulent s'assurer de pouvoir bénéficier d'une retraite et que leurs petits-enfants aient des emplois ici. Ils comprennent donc l'importance d'investir ici. De quoi discute-t-on et ne discute-t-on pas pour tenter de combler les lacunes qui posent un problème actuellement?

M. Albinson : Sénateur, c'est une excellente question. Comme nous sommes tous titulaires du Régime de pensions du Canada, nous sommes tous des pensionnés potentiels.

Je répondrais brièvement que nous ne discutons pas assez de la question. Il y a quelques décennies, il a été décidé d'autoriser les régimes de retraite à investir sans limites géographiques. À titre d'observateur neutre et de pensionné potentiel, qu'est-ce que je pense des centaines de millions perdus dans des transactions en cryptomonnaies aux États-Unis? Cet argent aurait pu être investi dans des entreprises moins risquées qui auraient offert un meilleur rendement au Canada.

Les gestionnaires de régimes de retraite avaient l'impression qu'avec des restrictions géographiques, ils ne pouvaient obtenir le rendement nécessaire pour offrir aux pensionnés la retraite confortable qu'ils méritent et pour laquelle ils ont travaillé fort. Je pense que les données montrent sans contredit que c'est un faux choix. La Caisse de dépôt affiche le meilleur rendement parmi les régimes de retraite du Canada, ses investissements ayant un rendement annuel de 35 %, et les fonds sont investis au pays. En outre, la caisse court moins de risque en investissant à proximité au lieu de le faire en Chine ou dans d'autres pays. Je dirais donc que c'est une fausse idée de penser qu'investir au Canada est une mauvaise décision économique, car les données indiquent nettement que c'est le contraire.

Je suis entièrement d'accord avec votre affirmation initiale. Pourquoi à peine 2 % des 16,4 milliards de dollars investis par les régimes de retraite dans le capital de risque ont-ils été investis ici? Quels genres de risques prend-on à investir ailleurs?

Le sénateur Yussuff : C'est également crucial dans le contexte de la structure de l'Office d'investissement du régime de pensions du Canada. J'étais sceptique quand cette nouvelle structure a été établie, mais force m'est d'admettre qu'elle offre un excellent rendement à ceux qui en dépendent pour recevoir leurs prestations. Cela étant dit, rien ne nous empêche de réévaluer une décision stratégique qui pourrait mieux correspondre aux besoins et aux défis du pays en matière d'investissement. Je vous encouragerais simplement. C'était une décision stratégique du gouvernement, et ce pourrait également être une décision stratégique qui pourrait légèrement modifier la situation afin qu'un important capital de risque soit disponible pour que vous et d'autres gestionnaires puissiez faire votre travail et aider les entreprises canadiennes à prendre leur envol.

M. Albinson : Je vous remercie, sénateur.

Senator Woo: Thank you to our witnesses.

You made a reference to the Canadian Innovation Corporation. Perhaps you had a chance to look at their recently released blueprint. Would you comment on the blueprint and what you think they are doing right and what would you like to see them do that's not currently in the blueprint? What are your hopes for the CIC?

Mr. Albinson: As I alluded to earlier, I do think the public investment, the quantum of it, feels about appropriate if you benchmark that against the U.S. or the Israel models. That being said, there is always room for improvement. Inherent in the movement to the CIC is some recognition of the need to improve the efficiency and focus.

Number one, I would say, is a reference to a Canadian in whom we should all take great pride, and that's Cathy Priestner. For those who don't know, she is the architect of Own the Podium. Back in 2006, when she started Own the Podium, Cathy was told that it was a little bit unCanadian and a little bit ambitious of her to do so. There needed to be a fundamental change in the end point that we were shooting for. To be the best in the world, for those of us old enough to remember — and I won't do her work justice — she said, "You can't do ParticipACTION. You have to use objective data to focus resources on those that have the probability of success, not the possibility of success." We look back now 13-plus years with a great amount of pride in Own the Podium, not only the success in Vancouver but ongoing in the games.

The same challenge exists for the innovation economy in Canada. We can't be everything to everyone. As Cathy said, "You can't have a world-class skating oval in every town across the country. You need to bring our best together; use high-performance centres; have the best coaches in the world, not the best Canadian coaches; have the best facilities in the world, not the best Canadian facilities, if we are to be the best in the world."

My hope for CIC is that there is a focus on a merit-based approach to concentrate resources where we have the probability of success. I think that's the only way the country will ultimately be able to compete with countries like Israel, China and the United States in innovation.

Senator Woo: I don't think you referred to what is commonly raised in this whole discussion on innovation, which is lower taxes, lower taxes, lower taxes. There are some who feel that that is the magic bullet. Do you have a comment on whether this is a magic bullet? Where does it rank in the portfolio of initiatives that you would recommend to promote innovation in Canada?

Le sénateur Woo : Je remercie nos témoins.

Vous avez fait référence à la Corporation d'innovation du Canada, ou CIC. Vous avez peut-être eu l'occasion d'en voir le plan directeur, qui a été publié récemment. Qu'en pensez-vous? Est-ce un bon plan? Que voudriez-vous qu'on y ajoute? Quels sont vos espoirs à l'égard de la CIC?

M. Albinson : Comme j'y ai fait allusion précédemment, l'investissement public et son ampleur me semblent assez appropriés si on les compare aux modèles des États-Unis et d'Israël. Cela étant dit, il est toujours possible de faire mieux. En créant la CIC, on admet du même coup qu'il faut améliorer l'efficacité et l'orientation.

Je ferais d'abord référence à une Canadienne dont nous devrions tous être extrêmement fiers; j'ai nommé Cathy Priestner. Pour ceux qui ne la connaissent pas, il s'agit de l'architecte du programme « À nous le podium ». Quand elle a créé ce programme en 2006, elle s'est fait dire qu'elle se montrait un tantinet ambitieuse et qu'elle dérogeait de la tradition canadienne. Or, il faut modifier fondamentalement la manière dont nous fixons nos objectifs. Pour ceux d'entre nous qui sont assez vieux pour s'en souvenir — et je ne rends pas justice à son travail —, elle a dit que pour être les meilleurs au monde, on ne peut pas se fier à ParticipACTION. Il faut utiliser des données objectives pour cibler les ressources vers les personnes dont la réussite est probable et non possible. Depuis 13 ans, le programme « À nous le podium » est une source de grande fierté, non seulement en raison de notre succès lors des Jeux olympiques de Vancouver, mais aussi en vue des prochains jeux.

Le défi est le même dans l'économie de l'innovation au Canada. On ne peut pas tout faire pour tout le monde. Comme Mme Priestner l'a indiqué, chaque ville du pays ne peut pas avoir un anneau de glace de calibre mondial. Il faut réunir nos meilleurs éléments; utiliser des centres à haut rendement; disposer des meilleurs entraîneurs du monde, pas des meilleurs entraîneurs du Canada; et avoir les meilleures installations du monde et non les meilleures installations du Canada, si on veut être les meilleurs au monde.

J'espère que la CIC adoptera une approche fondée sur le mérite afin de cibler les ressources là où le succès est probable. Ce n'est qu'ainsi que le pays pourra enfin concurrencer des pays comme Israël, la Chine et les États-Unis au chapitre de l'innovation.

Le sénateur Woo : Je ne pense pas que vous ayez fait référence au point le plus couramment soulevé dans le débat sur l'innovation, soit les sempiternelles réductions d'impôt, que certains semblent voir comme une solution miracle. Considérez-vous que c'en soit une? Où se classe-t-elle dans l'éventail d'initiatives que vous recommanderiez de mettre en œuvre pour favoriser l'innovation au Canada?

Mr. Albinson: Senator, from my comments, you will probably recognize that it is not in the top three. If you compare the Canadian tax jurisdiction to northern California or New York or even with Israel, we're pretty comparable across many of the metrics.

I do think that there are some issues in terms of our ability to attract global talent in terms of the five-year threshold, where we are basically incenting the most talented who are building companies in Canada to leave after five years. There is some part of the Israeli tax regime to incentivize investment in venture capital that may be marginally better than what we have, but I don't think it is a magic bullet. That's the short answer. It's not the area where we have the biggest challenge. If you compare that to procurement or institutional investment, those two are much more front and centre.

The Chair: I want to come back to a phrase you used. Many of us in this room have been sitting on this committee for quite a while, and we have revisited these topics time and again, especially in the context of what you've just said about the Own the Podium idea: no trophy just for showing up. We actually have to go for the best, not just the best Canadian or the best woman or whatever the case may be.

When you talk about risk aversion, define that, if you could, and how you think we're going to target that.

Mr. Albinson: There is risk aversion in three different areas.

On the talent side, we're doing a good job. Just objectively, if you look at it through the OECD, we're going after, on a pretty aggressive basis, the best talent in the world and bringing them here at a pretty accelerated pace. We have the highest net immigration into Canada, in my understanding, since 1914. We're taking real risk there to go after the best minds in the world. That's going to be a big advantage for us because the United States has shut the door on talent now for six years. So that's to be applauded.

On capital, for some reason we have this idea in our head — maybe it is, as my grandmother would say, the cobbler's children — that we can't invest at home and have good returns, that we have to get on a plane and go to China or other places around the world and invest. If we use objective data — and we have that data — we need to shout it from the rooftops. Canada now has better venture capital returns than the United States. Unfortunately, the Americans have already figured this out. We just haven't figured it out at home.

M. Albinson : Sénateur, vous aurez probablement compris, d'après mes propos, qu'elle ne figure pas parmi les trois premières solutions. Si on compare le régime fiscal du Canada à celui de la Caroline du Nord, de New York ou même d'Israël, il est assez comparable à maints égards.

Je pense que nous peinons à attirer le talent étranger après le seuil de cinq ans, puisque nous encourageons essentiellement les éléments les plus talentueux qui bâtissent des entreprises à quitter le Canada après ce délai. Certaines parties du régime fiscal d'Israël encouragent l'investissement de capital de risque peut-être un peu mieux que le nôtre, mais je ne pense pas que ce soit une solution miracle. C'est la réponse courte. Ce n'est pas le domaine où le défi est le plus grand. En comparaison, l'approvisionnement et l'investissement institutionnels constituent des problèmes bien plus substantiels.

La présidente : Je voudrais revenir sur une phrase que vous avez utilisée. Nous sommes nombreux dans cette salle à siéger au comité depuis un certain temps, et nous avons réexaminé ces questions à maintes reprises, en particulier dans le contexte de ce que vous venez de dire au sujet de l'initiative « À nous le podium », à savoir que personne ne remporte de trophée simplement pour avoir participé. Nous devons en fait viser le meilleur candidat qui soit, et pas seulement le meilleur Canadien ou la meilleure femme, ou quoi que ce soit d'autre.

En ce qui concerne l'aversion pour le risque que vous avez mentionnée, veuillez la définir, si possible, ainsi que la façon dont nous devons nous y attaquer, selon vous.

M. Albinson : L'aversion pour le risque se manifeste dans trois domaines différents.

En ce qui concerne les talents, nous faisons du bon travail. Objectivement, si l'on se réfère à l'OCDE, nous recherchons, de manière assez agressive, les meilleurs talents du monde, et nous les faisons venir au Canada à un rythme assez rapide. D'après ce que j'ai compris, l'immigration nette au Canada n'a jamais été aussi élevée depuis 1914. Nous prenons de vrais risques pour attirer les meilleurs cerveaux du monde. Ce sera un grand avantage pour nous, car les États-Unis ont fermé la porte aux talents depuis maintenant six ans. Il faut donc applaudir ces initiatives.

En ce qui concerne les capitaux, pour une raison ou une autre, nous avons l'impression — et c'est peut-être, comme dirait ma grand-mère, le syndrome des enfants mal chaussés du cordonnier — qu'il est impossible d'investir chez nous et d'obtenir de bons rendements, que nous devons monter à bord d'un avion et aller en Chine ou dans d'autres lieux du monde entier pour investir. Si nous utilisons des données objectives — et nous disposons de ces données —, nous devons crier l'information suivante sur tous les toits. Le Canada affiche aujourd'hui de meilleurs rendements en matière de capital-risque que les États-Unis. Malheureusement, les Américains l'ont déjà compris, alors que nous ne l'avons toujours pas compris ici.

The Chair: That's what I'm trying to get at, if you don't mind. Who should be shouting from the rooftops? It is not that we don't know this.

Mr. Albinson: Actually, senator, I would say it is not well known. As I talk to the Canadian banks, as I talk to the Canadian pensions — I had lunch with one of them today — they are unaware of the fact that Canadian start-ups have outgrown their U.S. peers for five quarters in a row. That's Silicon Valley Bank data. For our pensions, because they are so large and because they have diversified assets, this is not necessarily the asset that they are well versed on or focused on. I do think there is some education that needs to be done about both the importance of the asset class and the importance that it be at least 50% Canadian owned.

The Chair: I know you had a third point.

Mr. Albinson: The last one was on procurement. I alluded to it earlier in the conversation, senator.

The Chair: Thank you.

Senator C. Deacon: Thank you to the witnesses. It is really phenomenal to hear these different data points. If you have reference documents and references to the data points, please provide those to the clerk. They would be useful to us.

I want to drill in a bit more on procurement, Mr. Albinson, because it seems that our procurement processes, at least in Ottawa, try to reduce risk in ways that end up creating new risks. Tech is not a joy in this city. It isn't seen to be a source of success. How do we start to turn our social problems, public problems and challenges into big global technology opportunities? That's what I see them as. We are not the only country in the world struggling with these issues, but we do not have an innovative government. We are not dealing with our challenges in an innovative manner. So drill in a bit more about how we could be strong on our recommendations in that regard, please.

Mr. Albinson: I will tackle it from two approaches, if I may, senator.

The first is from a policy framework. There is a proven model that the U.S. has had in legislation for 40 years with the SBA and SBIR, where you have a set-aside specific amount of procurement that goes to small- and medium-sized enterprises. In our case, it is critical to be clear that at CCPC, those dollars are

La présidente : C'est ce que j'essaie de comprendre, si vous le voulez bien. Qui devrait crier cette nouvelle sur les toits? Ce n'est pas comme si nous ne savions pas que c'est le cas.

M. Albinson : En fait, sénatrice, je dirais que cette information n'est pas bien connue. Lorsque je parle aux banques canadiennes ou aux caisses de retraite canadiennes — et j'ai déjeuné avec l'une d'entre elles aujourd'hui —, je constate qu'elles ne sont pas au courant du fait que la croissance des jeunes entreprises canadiennes a dépassé celle de leurs homologues américaines pendant cinq trimestres consécutifs. C'est ce que montrent les données de la Silicon Valley Bank. En ce qui concerne nos régimes de retraite, en raison de leur taille et de la diversification de leurs actifs, ce n'est pas nécessairement les actifs qu'elles connaissent le mieux ou sur lesquels elles se concentrent. Je pense qu'il faut sensibiliser les gens à l'importance de cette catégorie d'actifs et au fait qu'au moins 50 % de ces actifs devraient être détenus par des Canadiens.

La présidente : Je sais que vous vouliez faire valoir un troisième point.

M. Albinson : Le dernier point portait sur l'approvisionnement. J'y ai fait allusion plus tôt dans la conversation, sénatrice.

La présidente : Je vous remercie.

Le sénateur C. Deacon : Je remercie les témoins de leur participation. Il est vraiment phénoménal d'entendre parler de ces différentes données. Si vous avez des documents de référence et des références à des données, veuillez les faire parvenir à la greffière. Ils nous seraient utiles.

Je voudrais m'attarder un peu plus sur l'approvisionnement, monsieur Albinson, parce qu'il semble que nos processus d'approvisionnement, du moins à Ottawa, tentent de réduire les risques d'une manière qui finit par en créer de nouveaux. La technologie n'est pas une joie dans cette ville. Elle n'est pas perçue comme une source de réussite. Comment pouvons-nous commencer à transformer nos problèmes sociaux et nos difficultés publiques en de grands débouchés technologiques à l'échelle mondiale? C'est ainsi que je vois ces problèmes. Le Canada n'est pas le seul pays du monde à faire face à ces problèmes, mais notre gouvernement n'est pas innovant. Nous ne relevons pas nos défis de manière innovante. Je vous prie donc de nous expliquer un peu plus en détail comment nous pourrions renforcer nos recommandations à cet égard.

M. Albinson : Si je peux me permettre, sénateur, j'aborderai cette question de deux angles.

Le premier est d'ordre politique. Il existe un modèle éprouvé que les États-Unis ont intégré dans leurs lois il y a 40 ans, dans le cadre des programmes de la SBA et du programme SBIR, et qui consiste à attribuer un certain montant des approvisionnements aux petites et moyennes entreprises. Dans

set aside for only Canadian-controlled private corporations. Also critically important is that the bid, in terms of those dollars spent, has to have a 5% improvement in either productivity or price. That's in U.S. legislation. That gets away from issues of potential dollars being moved into somebody's friends or not having fair competitive bids. The U.S. legislation is a good clear framework. It allows us to align from a free trade point of view.

The second problem is one we are working on, and it is a tough one. For 40 years, we taught our best companies not to sell here, and for 40 years, for the people making decisions to buy things, to your point, we told them better to buy from a multinational like IBM than to buy from a Canadian company, that that's a less-risk decision. To change that, I think we need to figure out a way to prime the pump. Look at Israel in greater market motion or the U.S. in greater market motion. It is the idea of let's figure out what the big problems are, figure out if we have a Canadian solution and advantage them getting into production — not pilots, but into production.

We've worked very closely in health care and identified 27 hospitals coast to coast that spend about \$40 billion per year and that are committed to putting innovation into the health system, not pilots but into production, to drive better health outcomes for Canadians. On our side, we basically sourced the 9,900 start-ups, find the ones that not only meet the need but are ready to go into production. Twelve months ago, I sat in front of our building with the president of Grand River Hospital and he told me all the reasons why he couldn't buy Canadian innovation. I was the most annoying three-year-old he ever met because I said, "Why? Why? Why? Why? Why?" Senators, I am pleased to report to you that KA Imaging is installed at Grand River Hospital, Signal 1 is installed at Grand River Hospital, Axonify is installed at Grand River Hospital, PointClickCare is now installed and Voice is now installed. We can do it.

But going back to the senator's earlier point, it needs to be an Own the Podium approach. We have to identify our best and get behind them from an investment point of view, from a procurement point of view and an access-to-talent perspective.

notre cas, il est essentiel de préciser qu'au Centre canadien pour la mission de l'entreprise, ces fonds sont réservés uniquement aux sociétés privées sous contrôle canadien. Il est également essentiel que, du point de vue des dollars dépensés, l'offre présente une amélioration de 5 % en matière de productivité ou de prix. C'est ce que prévoit la loi américaine. Cela permet de s'affranchir des problèmes liés à l'éventuel transfert de fonds à des amis ou à l'absence d'appels d'offres concurrentiels et équitables. La loi américaine présente un cadre efficace et clair. Elle nous permet d'harmoniser nos activités du point de vue du libre-échange.

Le deuxième problème est un problème que nous nous employons à résoudre, et c'est un problème difficile à résoudre. Pendant 40 ans, nous avons appris à nos meilleures entreprises à ne pas vendre leurs produits au Canada, et pendant 40 ans, nous avons dit aux personnes qui prenaient des décisions d'achat qu'il valait mieux faire affaire avec une multinationale comme IBM plutôt qu'avec une entreprise canadienne, car ces décisions étaient moins risquées. Pour modifier cet état de choses, je pense que nous devons trouver un moyen d'amorcer la pompe. Prenons l'exemple d'Israël ou des États-Unis, dont le marché est en plein essor. Il faut distinguer les grands problèmes, déterminer si une solution canadienne existe et, le cas échéant, aider l'entreprise à la mettre en production — pas à mettre en œuvre un projet pilote, mais à mettre sa production en œuvre.

Nous avons travaillé en étroite collaboration avec le secteur de la santé, et nous avons distingué 27 hôpitaux d'un océan à l'autre qui dépensent environ 40 milliards de dollars par an et qui sont déterminés à introduire l'innovation dans le système de santé, non pas sous forme de projets pilotes, mais dans les systèmes de production, afin d'améliorer les résultats en matière de santé pour les Canadiens. De notre côté, nous avons essentiellement consulté les 9 900 entreprises en démarrage pour trouver celles qui non seulement répondaient aux besoins, mais qui étaient également prêtes à passer à la phase de production. Il y a 12 mois, j'étais assis devant notre immeuble avec le président de l'hôpital Grand River, et il m'a expliqué toutes les raisons pour lesquelles il ne pouvait pas acheter l'innovation canadienne. J'ai agi comme l'enfant de trois ans le plus ennuyeux qu'il ait jamais rencontré, car je lui disais : « Pourquoi? Pourquoi? Pourquoi? Pourquoi? ». Mesdames et messieurs les sénateurs, j'ai le plaisir de vous annoncer que les produits KA Imaging, Signal 1 et Axonify sont installés à l'hôpital Grand River, que les produits PointClickCare et Voice sont maintenant installés. Nous pouvons promouvoir l'innovation canadienne.

Mais pour en revenir à la remarque antérieure de la sénatrice, il faut adopter une approche du genre « À nous le podium ». Nous devons distinguer nos meilleurs éléments et les soutenir du point de vue de l'investissement, de l'approvisionnement et de l'accès aux talents.

Senator Gignac: I want to thank again our guests. We learned a lot today. The core of our mandate is to understand why Canada underperforms on capital investments and innovation.

I have dealt with Caisse de dépôt and I have dealt with politics as well as a former minister. We have to choose our fight here. Of course, we can push that CPP investment and change the mandate and be like Caisse de dépôt with a dual mandate. Some could be restrained by that. I know Caisse de dépôt invests a lot in Canada, but we have a lot of other Canadian public pension funds who invest more in China than in Canada. I am fed up with that, because people talk about carbon footprint but never democratic footprint. I think this is now a topic that we have to raise. Do you agree, as a Canadian worker, with sending your money to stimulate or support Chinese economic development, or in other non-democratic countries?

My question is whether you are satisfied with the disclosure of the public pension funds and investment? When I check the report, they mention that they have X percentage of their assets in Asia. If you invest in India, it is a democratic country. If you invest in China, that's not the case. I heard statistics today, and this is the first time I heard about that. It is not normal. As an economist, I think I follow statistics quite closely, but this is the first I've heard these kinds of statistics. Do you suggest asking for more disclosure about public pension funds when they have their annual reports?

Mr. Albinson: Senator, I will react first to your first point.

I do believe, based on an objective look at the data, that a dual mandate approach is actually fundamental to having a world-class innovation economy. Even if you look in one of the most competitive markets in the world, and I worked in Silicon Valley for 20 years, the California pensions have dual mandates to invest in and start venture capital firms to invest in California. That's also the case in New Jersey and in New York. Again, if you look at our own situation with Caisse de dépôt data, the Caisse has a better rate of return with a dual mandate than the pensions that ostensibly had free access to global investment. I would say probably most of our pensions are trying to re-evaluate the investments they made in China for the last 20 years, thinking they probably weren't the best decisions on an investment basis.

Le sénateur Gignac : Je tiens à remercier une nouvelle fois nos invités. Nous avons appris beaucoup de choses aujourd'hui. Le cœur de notre mandat consiste à comprendre pourquoi le Canada a un moins bon rendement que d'autres pays en matière d'investissements de capitaux et d'innovation.

J'ai eu affaire à la Caisse de dépôt et, en tant qu'ancien ministre, j'ai composé avec des politiques. Nous devons choisir notre bataille en ce moment. Bien sûr, nous pouvons pousser le RPC à investir au Canada et modifier son mandat pour qu'il ait un double mandat comme la Caisse de dépôt. Certains régimes de retraite pourraient être restreints par une telle politique. Je sais que la Caisse de dépôt investit beaucoup au Canada, mais un grand nombre d'autres fonds de pension publics canadiens investissent davantage en Chine qu'au Canada. J'en ai assez de cette situation, car les gens parlent d'empreinte carbone, mais jamais d'empreinte démocratique. Je pense que c'est maintenant une question que nous devons soulever. En tant que travailleur canadien, consentez-vous à ce que votre argent soit utilisé pour stimuler ou soutenir le développement économique de la Chine ou d'autres pays non démocratiques?

Ma question est la suivante : êtes-vous satisfait de l'information communiquée par les fonds de pension publics au sujet de leurs investissements? Lorsque je vérifie leur rapport, ils mentionnent que tel ou tel pourcentage de leurs actifs se trouvent en Asie. Si vous investissez en Inde, il s'agit d'un pays démocratique. Si vous investissez en Chine, ce n'est pas le cas. J'ai entendu des témoins citer des statistiques aujourd'hui, et c'est la première fois que j'entends parler de ces statistiques. Ce n'est pas normal. En tant qu'économiste, je pense que je suis les statistiques de très près, mais c'est la première fois que j'entends parler de telles statistiques. Suggérez-vous de demander davantage de renseignements sur les fonds de pension publics dans le cadre de la publication de leurs rapports annuels?

M. Albinson : Sénateur, je vais réagir d'abord à votre premier argument.

En me fondant sur un examen objectif des données, je pense qu'il est en fait essentiel d'adopter une approche à double mandat pour avoir une économie de l'innovation de classe mondiale. Même dans l'un des marchés les plus concurrentiels du monde — et j'ai travaillé dans la Silicon Valley pendant 20 ans —, les fonds de pension californiens ont le double mandat d'investir et de lancer des sociétés de capital-risque pour qu'elles investissent en Californie. C'est également le cas dans les États du New Jersey et de New York. Là encore, si vous examinez notre propre situation en fonction des données de la Caisse de dépôt, vous constaterez que la caisse obtient un meilleur taux de rendement avec son double mandat que les fonds de pension qui ont eu libre accès à l'investissement mondial. Je dirais que la plupart des responsables de nos fonds de pension essaient de

I think disclosure for public and private pensions is critical. I think post February 24, a year ago, we all understand the world has changed. Investing in our friends, in safe democratic places where the rule of law matters, also reduces risk, frankly, from an investment point of view. Understanding that not only from an ethos perspective in terms of investing in democracies but also reducing risk in investing in countries where the rule of law and democracies matter makes sense.

The Chair: We have about a minute and a half, Senator Yussuff, for your question and the answer.

Senator Yussuff: Thank you very much for sharing the breadth of knowledge that you are providing to the committee. It seems like we are rediscovering that an industrial policy is a desirable thing given the outcome we want for Canada in the future. Of course, much of what has been said in the last budget, what is happening in the United States and what is likely to happen in the upcoming budgets will drive this in a fundamental way, recognizing the jobs and, of course, the tax base it will provide. Given this new fondness for industrial strategy, what would you suggest would be precise at this particular moment but equally can be beneficial to the country, recognizing that at least at the national level there is a thinking now that this is a fundamental part of our future?

Mr. Albinson: Senator, I don't know if I can answer that question in the time frame, but I will do my best. There are three things that are fundamental to an innovation economy. On talent, we are doing a great job on policy and execution. On procurement, we just need to match the United States. It is that simple. The policy worked. Their industrial policy has been in place for 40 years, and we need to match it. On the capital side, we need to have about 50% of the dollars invested be Canadian-domiciled so that when we are investing in innovation on the public side to create this research to get these companies started, ultimately the value of those companies is at least 50% owned by Canada. Right now it is 74% owned by U.S. pensions and endowments, and that concerns me greatly.

réévaluer les investissements qu'ils ont faits en Chine au cours des 20 dernières années, étant donné qu'ils estiment qu'il ne s'agit probablement pas des meilleures décisions qu'ils ont prises en matière d'investissement.

Je pense que la communication de renseignements sur les fonds de pension publics et privés est essentielle. Je crois que, depuis le 24 février de l'année dernière, nous comprenons tous que le monde a changé. Le fait d'investir dans les entreprises de nos amis, dans des pays démocratiques sûrs où la primauté du droit importe, réduit aussi franchement les risques d'investissement. Il est logique d'investir dans des pays démocratiques non seulement du point de vue de l'éthique en matière d'investissement, mais aussi du point de vue de la réduction des risques liée à des investissements dans des pays où la primauté du droit et la démocratie sont importantes.

La présidente : Sénateur Yussuff, vous avez à peu près une minute et demie pour poser votre question et obtenir une réponse.

Le sénateur Yussuff : Je vous remercie de partager l'étendue de vos connaissances avec le comité. Il semble que nous redécouvrons qu'une politique industrielle est une chose souhaitable, compte tenu des résultats que nous voulons que le Canada obtienne à l'avenir. Bien sûr, une grande partie de ce qui a été dit dans le dernier budget, de ce qui se passe aux États-Unis et de ce qui est susceptible de se passer dans les prochains budgets conduira à cela d'une manière fondamentale, car on reconnaîtra les emplois et, bien sûr, l'assiette fiscale qu'une telle politique fournira. À votre avis, compte tenu de ce nouveau penchant pour la stratégie industrielle, quelle mesure serait appropriée en ce moment, mais également bénéfique pour le pays, en reconnaissant qu'au moins à l'échelle nationale, on estime désormais que cette stratégie est un élément fondamental de notre avenir?

M. Albinson : Sénateur, je ne sais pas si je peux répondre à cette question dans le temps qui vous est imparti, mais je ferai de mon mieux. Pour avoir une économie de l'innovation, trois éléments sont essentiels. En ce qui concerne les talents, nous faisons un excellent travail en matière de politiques et d'exécution. En ce qui concerne l'approvisionnement, nous devons simplement nous aligner sur les États-Unis. C'est aussi simple que cela. Leur politique a fonctionné. Leur politique industrielle est en place depuis 40 ans, et nous devons l'égaliser. En ce qui concerne les capitaux, nous devons faire en sorte qu'environ 50 % des sommes investies soient domiciliées au Canada, de sorte que lorsque le secteur public investit dans l'innovation pour créer cette recherche qui permettra à ces entreprises de démarrer, le Canada détienne en fin de compte au moins 50 % de la valeur de ces entreprises. À l'heure actuelle, les fonds de pension et les fonds de dotation américains détiennent 74 % de ces entreprises, ce qui me préoccupe grandement.

The Chair: Thank you very much to our witnesses, Mr. Chris Albinson, CEO of Communitech, and Prateek Sureka, Head of Public Policy and Government Relations at Communitech. We appreciate the data and the insights and some of the suggestions that you laid out for us. As Senator Deacon said, if you have other documents that actually have the statistics in them, please forward them to us. It is helpful for the analysts in putting together the report. Thank you for your time today.

XXX Joining us now as the second panel for our continuing discussion of the state of business investment in Canada are Benjamin Bergen, President of the Council of Canadian Innovators; and David Helliwell, Co-Founder and Executive Board Chair of Thrive Health and CCI member. We will begin with an opening statement from Mr. Bergen, to be followed by Mr. Helliwell. Please go ahead, Mr. Bergen.

Benjamin Bergen, President, Council of Canadian Innovators: Good evening, chair, deputy chair and members of the Standing Senate Committee on Banking, Commerce and the Economy. Thank you for the opportunity to present today on the study related to business investment in Canada.

CCI is a national business council representing 150 of Canada's fastest-growing companies. Our members are headquartered here in Canada, employing north of 52,000 employees across the country and are market leaders in the sectors of health, clean energy, semiconductors, financial, cybersecurity, AI and more.

The inconvenient truth is that when it comes to seizing opportunities in the intangible economy for the 21st century, Canada is on the sidelines and has been for decades. In 2020, more than 91% of the value of the S&P 500 came from intangible assets. As the effects of COVID continue to drive a wave of digitization, algorithms, patents, data and other intangible assets will only become more important. As Canada looks toward the post-pandemic economy of tomorrow, Canadian intellectual property and its acceleration will be critical to reversing our declining wealth creation.

In 2010, Canada's GDP per capita was roughly identical to that of the United States. Today, we've seen American GDP per capita increase and our own remain stagnant at best. That is due, in part, to a serious rift that's developed between Canada's IP receipts, where we generate wealth, and our IP payments, where we forfeit wealth to other countries. We are witnessing a clear

La présidente : Je remercie infiniment nos témoins, M. Chris Albinson, chef de la direction de Communitech, et Prateek Sureka, chef de la politique publique et des relations gouvernementales de Communitech. Nous vous sommes reconnaissants des données, des idées et de certaines des suggestions que vous nous avez présentées. Comme l'a dit le sénateur Deacon, si vous disposez d'autres documents contenant des statistiques, n'hésitez pas à nous les transmettre. Cela aidera les analystes à rédiger le rapport. Je vous remercie du temps que vous nous avez consacré aujourd'hui.

Nous accueillons maintenant le deuxième groupe d'experts pour poursuivre notre discussion sur l'état des investissements des entreprises au Canada. Nous recevons notamment Benjamin Bergen, président du Conseil canadien des innovateurs ou CCI, et David Helliwell, cofondateur et président du conseil d'administration de Thrive Health et membre du CCI. Nous commencerons par entendre la déclaration préliminaire de M. Bergen, qui sera suivie de celle de M. Helliwell. Monsieur Bergen, vous avez la parole.

Benjamin Bergen, président, Conseil canadien des innovateurs : Bonsoir, madame la présidente. Bonsoir, monsieur le vice-président. Bonsoir, chers membres du Comité sénatorial permanent des banques, du commerce et de l'économie. Je vous remercie de me donner l'occasion de faire un exposé aujourd'hui au sujet de l'étude des investissements des entreprises au Canada.

Le CCI est un conseil national qui représente 150 des entreprises connaissant la croissance la plus rapide au Canada, dont le siège social est établi au Canada. Nos membres emploient plus de 52 000 personnes partout au pays, et ils sont des chefs de file du marché dans les secteurs de la santé, de l'énergie propre, des semi-conducteurs, de la finance, de la cybersécurité, de l'intelligence artificielle et de bien d'autres secteurs encore.

La vérité dérangeante, c'est que lorsqu'il s'agit de saisir les occasions de l'économie intangible du XXI^e siècle, le Canada est sur la touche, et ce depuis des décennies. En 2020, plus de 91 % de la valeur de l'indice S&P 500 provenait d'actifs incorporels. Les algorithmes, les brevets, les données et les autres actifs incorporels ne feront que gagner en importance pendant que les effets de la COVID continuent d'entraîner une vague de numérisation. Alors que le Canada se tourne vers l'économie postpandémique de demain, la propriété intellectuelle canadienne et son accélération seront essentielles pour inverser la tendance à la baisse de la création de richesse au Canada.

En 2010, le PIB par habitant du Canada était à peu près identique à celui des États-Unis. Aujourd'hui, nous voyons le PIB par habitant des États-Unis augmenter et le nôtre stagner, dans le meilleur des cas. Cette situation est due, en partie, au fossé qui s'est creusé entre les recettes du Canada liées à la propriété intellectuelle, qui génèrent de la richesse, et nos

divergence in wealth creation from our closest economic partners, making Canadians less wealthy than we were 10 years ago.

Moreover, since 1976, Canada's productivity performance has been the worst of all OECD countries, resulting in real wage stagnation. Unfortunately, this trend doesn't seem to be going away. In fact, the OECD has projected that Canada's economy will be the worst-performing advanced economy over the next decade. Sadly, this position has made it more difficult to navigate disruptions in supply chains, ongoing record inflation and an increased cost of living for Canadians. I'd like to expand briefly on some of the reasons why.

The rise of new and transformative technologies has created a new knowledge-based economy, an intangible economy, in which the basis of wealth and power stems from the control of data and the ownership of valuable intellectual property. This kind of economy stands in stark contrast to the production-based industrial economy of the tangible asset economy on which Canada's economic policies were built.

In the global competition for IP, today's source of perpetual wealth, Canada aims to create but not protect those assets and the benefits they bring to our economy. While we've seen some positive development in our own IP regime, such as the creation of the Innovation Asset Collective, other updates are needed, like a dedicated patent box scheme and other imaginative areas in the IP-retention world.

Similarly, Canada needs to re-evaluate its outdated foreign investment approach with an updated foreign portfolio investment scheme to reflect the realities of the intangible economy. Our current approach of using FDI as a branch plant strategy is not properly adapted to a modern innovation-based economy. Our country needs a more strategic FDI policy that protects critical technology developments by Canadian firms and research with taxpayers' funds. This will ensure the wealth and security benefits of foreign investment are realized for the benefit of the Canadian economy.

Other perennial problems for Canadian businesses come from navigating our impenetrable procurement system. Procurement is

paiements liés à la propriété intellectuelle, qui réduisent notre richesse au profit d'autres pays. Nous observons un net écart entre la création de richesse du Canada et celle de nos partenaires économiques les plus proches, ce qui fait que les Canadiens sont moins riches qu'ils ne l'étaient il y a 10 ans.

En outre, depuis 1976, les rendements du Canada en matière de productivité sont les plus faibles de tous les pays de l'OCDE, ce qui se traduit par une stagnation des salaires réels. Malheureusement, cette tendance ne semble pas près de s'inverser. En fait, l'OCDE prévoit que l'économie canadienne sera l'économie avancée ayant le pire rendement au cours de la prochaine décennie. Malheureusement, cette situation a rendu plus difficile la gestion des perturbations liées aux chaînes d'approvisionnement, de l'inflation record et de l'augmentation du coût de la vie pour les Canadiens. J'aimerais revenir brièvement sur certaines des raisons qui expliquent cette situation.

L'essor des technologies nouvelles et transformatrices a créé une nouvelle économie fondée sur la connaissance, une économie intangible, dans laquelle la richesse et le pouvoir découlent du contrôle des données et de la détention d'un droit de propriété intellectuelle de grande valeur. Ce type d'économie contraste fortement avec l'économie industrielle fondée sur la production ou avec l'économie des biens corporels sur laquelle les politiques économiques du Canada reposent.

Dans le cadre de la compétition mondiale pour la propriété intellectuelle, qui est aujourd'hui la source d'une richesse perpétuelle, le Canada vise à créer, mais non à protéger ces actifs et les avantages qu'ils apportent à notre économie. Bien que nous ayons observé une évolution positive de notre propre régime de propriété intellectuelle, comme la création du Collectif d'actifs en innovation, d'autres mises à jour sont nécessaires, comme un système réservé au coffre de brevets et d'autres secteurs imaginatifs du monde de la conservation de la propriété intellectuelle.

De même, le Canada doit réévaluer son approche désuète en matière d'investissements étrangers et mettre en place un système d'investissement de portefeuille étranger qui tient compte des réalités de l'économie intangible. Notre approche actuelle, qui consiste à utiliser l'investissement étranger direct, ou IED, comme stratégie d'implantation de filiales, n'est pas adaptée à une économie moderne fondée sur l'innovation. Notre pays a besoin d'une politique d'IED plus stratégique qui protège les développements technologiques cruciaux réalisés par des entreprises et des recherches canadiennes financées avec l'argent des contribuables. Cela garantira que les avantages des investissements étrangers en matière de richesse et de sécurité se concrétisent au profit de l'économie canadienne.

D'autres problèmes récurrents pour les entreprises canadiennes sont liés à la difficulté de se retrouver dans

the most powerful economic development tool that government has to use. If used strategically, it can not only fulfill public sector needs with unique solutions but also stimulate key sectors and help the country achieve sustainable economic growth. To date, Canada has approached digital infrastructure procurement in the same way as traditional infrastructure, by packaging digital transformation in terms of large omnibus projects presented as a single contract. Unfortunately, this approach fails to understand how modern software is built and results in Canada's most innovative firms selling their products and services in other jurisdictions where they face fewer barriers.

Likewise, our lack of a national data strategy is yet another impediment to Canadian technology firms. Data underpins all aspects of our lives and impacts our economy, national security, health, democracy and privacy. The impacts and effects of data are complex and interconnected. Canada needs to catch up with its peers to develop a comprehensive data strategy to ensure that Canadians own and control their own data so that it can become an engine of prosperity for the country.

If we hope to leave a stronger economy than the one we have inherited to pass on to the next generation, we need to chart a new course. If we hope to generate much-needed wealth to pay for the social programs we all want and deserve, we need to create the economic conditions to do so. If we hope to increase productivity and see our most promising firms scale up globally, we need to start doing things differently.

Canada needs to quickly catch up to its global competitors and adopt public policy that acknowledges the intangible economy, encourages investment in business expenditures —

The Chair: I will ask you to please wrap up.

Mr. Bergen: Certainly. To that end, I'd like to ask David to share his experience as an entrepreneur to learn more about the realities of building and growing a technology business in Canada.

David Helliwell, Co-Founder and Executive Board Chair of Thrive Health, as an individual: Thank you, Benjamin. Hello to the chair, deputy chair and members of the standing committee. Thank you so much for hearing what we have to say.

notre système d'approvisionnement impénétrable. L'approvisionnement est l'outil de développement économique le plus puissant dont dispose le gouvernement. S'il est utilisé de manière stratégique, il peut non seulement répondre aux besoins du secteur public en fournissant des solutions uniques, mais aussi stimuler des secteurs clés et aider le pays à atteindre une croissance économique durable. Jusqu'à maintenant, le Canada a abordé l'approvisionnement relatif à des infrastructures numériques de la même manière que l'approvisionnement relatif à des infrastructures traditionnelles, en présentant la transformation numérique sous la forme de grands projets omnibus liés à un contrat unique. Malheureusement, cette approche ne tient pas compte de la façon dont les logiciels modernes sont développés, et elle a pour effet d'encourager les entreprises les plus innovantes du Canada à vendre leurs produits et services dans d'autres pays où elles rencontrent moins d'obstacles.

De même, l'absence de stratégie nationale en matière de données constitue un obstacle supplémentaire pour les entreprises technologiques canadiennes. Les données sous-tendent tous les aspects de notre vie et ont une incidence sur notre économie, notre sécurité nationale, notre santé, notre démocratie et notre vie privée. Les effets des données sont complexes et interreliés. Le Canada doit rattraper ses pairs en élaborant une stratégie globale en matière de données qui vise à garantir que les Canadiens possèdent et contrôlent leurs propres données et que celles-ci deviennent une source de prospérité pour le pays.

Si nous espérons laisser à la génération suivante une économie plus forte que celle dont nous avons hérité, nous devons tracer une nouvelle voie. Si nous espérons générer la richesse nécessaire pour financer les programmes sociaux dont nous voulons tous bénéficier et que nous méritons tous, nous devons créer les conditions économiques pour y parvenir. Si nous espérons accroître la productivité et voir nos entreprises les plus prometteuses se développer à l'échelle mondiale, nous devons commencer à faire les choses différemment.

Le Canada doit rapidement rattraper ses concurrents mondiaux et adopter une politique publique qui reconnaisse l'économie intangible, encourage l'investissement dans les dépenses des entreprises...

La présidente : Je vais vous demander de bien vouloir conclure votre déclaration.

M. Bergen : Certainement. À cette fin, j'aimerais demander à M. Helliwell de vous faire part de son expérience d'entrepreneur, afin que vous en sachiez davantage sur les réalités de la création et de la croissance d'une entreprise technologique au Canada.

David Helliwell, cofondateur et président du conseil d'administration de Thrive Health, à titre personnel : Merci, monsieur Bergen. Bonjour, madame la présidente. Bonjour, monsieur le vice-président. Bonjour, chers membres du comité

I'm from B.C., and I've lived and worked abroad for about 10 years. I've started two high-growth tech companies, both in Vancouver, both mission-driven. The first one was clean tech, and this one is health tech. Thrive Health was recognized as the number one company to watch by the Deloitte Technology Fast 500 for being the fastest-growing tech company in Canada in the three years up to 2021. The last company was sold to a Nasdaq company where I was an executive for a year after the transition.

Before being a tech entrepreneur, I was a geophysicist. I worked in the oil and gas industry and mining industry as an exploration geophysicist with anything from big companies like Amoco to very small contracting companies. I had a couple of years as the director of policy with a cabinet minister in Ottawa, so I've seen a lot of the angles of where innovation has worked and not worked. I've been on the board of IRAP for a couple of years. I currently serve on the board of Life Sciences B.C.

I'll talk for a few minutes about some experiences involving building tech companies. I've worked with IRAP as a client as well — Supercluster, Mitacs and others. In terms of what start-ups can do for the country, it is quite extraordinary. Individually, they contribute a lot to R&D. A typical start-up will invest close to 50% of their total expenditures on R&D. Compare that to under 2% for the Canadian economy as a whole.

Canada has really amazing raw materials, as we heard in the last session, with the people, research and governance of the country as a whole. Having a society where people can trust one another and contracts mean something is really important.

The main thing I'd like to talk about in my opening remarks is around procurement. Obviously, that's something that's been talked about quite a lot. I would like to put into perspective just how transformational a \$10-million or \$20-million contract can be for a fast-growing Canadian tech company compared to the impact it will have on a global multinational that's bringing in billions of dollars from around the world. It doesn't take many of those deals to become one of the top-growing tech companies

permanent. Je vous remercie beaucoup d'écouter ce que nous avons à dire.

Je suis originaire de Colombie-Britannique et j'ai vécu et travaillé à l'étranger pendant une dizaine d'années. J'ai créé deux entreprises technologiques à forte croissance, toutes deux à Vancouver, et toutes deux axées sur une mission. La première était liée à une technologie propre, et celle-ci est liée à une technologie de la santé. Thrive Health a été reconnue comme l'entreprise numéro un à suivre au classement Technologie Fast 500 de Deloitte, pour avoir été l'entreprise technologique connaissant la croissance la plus rapide au Canada au cours des trois années menant à 2021. La dernière entreprise a été vendue à une société cotée au Nasdaq, où j'ai occupé un poste de direction pendant une année après la transition.

Avant d'être un entrepreneur dans le secteur des technologies, j'étais géophysicien. J'ai travaillé dans l'industrie pétrolière et gazière et dans l'industrie minière en tant que géophysicien prospecteur pour de grandes sociétés comme Amoco ou de très petites entreprises contractantes. J'ai été pendant quelques années directeur des politiques auprès d'un ministre à Ottawa, et j'ai donc vu de nombreuses situations où l'innovation a fonctionné ou n'a pas fonctionné. Je siège au conseil d'administration du Programme d'aide à la recherche industrielle, ou PARI, depuis deux ou trois ans. Je siège actuellement au conseil d'administration de Life Sciences British Columbia.

Je vais vous parler pendant quelques minutes de mon expérience de la création d'entreprises technologiques. J'ai également travaillé avec le PARI en tant que client — supergrappe, MITACS et autres catégories. Ce que les entreprises en démarrage peuvent faire pour le pays est tout à fait extraordinaire. Individuellement, elles contribuent beaucoup à la recherche et au développement. Une entreprise en démarrage typique investit près de 50 % de ses dépenses totales dans la recherche et le développement. En comparaison, l'économie canadienne dans son ensemble n'y consacre que moins de 2 %.

Comme nous l'avons entendu dire au cours de la dernière séance, le Canada dispose de matières premières vraiment étonnantes, grâce à ses habitants, à la recherche et à la gouvernance du pays dans son ensemble. Il est très important d'avoir une société où les gens peuvent se faire confiance et où les contrats ont un sens.

Au cours de ma déclaration préliminaire, la principale chose dont je voudrais parler concerne l'approvisionnement. De toute évidence, c'est un sujet dont on a beaucoup parlé. J'aimerais mettre en contexte la transformation que peut entraîner un contrat de 10 ou 20 millions de dollars pour une entreprise technologique canadienne en plein essor, comparativement à l'incidence qu'il aura sur une multinationale qui rapporte des milliards de dollars du monde entier. Il ne faut pas beaucoup

in the country, and there's a lot of power within government procurement and health care procurement to do more contracts like that.

I'll give you a short example of Thrive Health during COVID. The B.C. Government asked us to do the B.C. COVID app, and shortly after that, Health Canada asked us to do a Canada COVID app. Those were fast-moving government contracts that allowed us to very quickly have other contracts with a lot of the biggest players in corporate Canada, and, really, the government paved the way for bigger things to come.

We have leaders like CHEO in Ottawa and St. Paul's Hospital in Vancouver. When you're talking about innovation in the health care system, there really are some sites around the country — and I'm sure we'll hear about others — who take those steps to further the innovation to improve their productivity, reduce their costs and support Canadian companies. It's not like the Canadian companies need a boost; they just need a level playing field to get into the game.

The Chair: Thank you very much. Those are great opening comments. We'll dive right into questions, starting with our deputy chair.

Senator C. Deacon: Thanks to our witnesses.

I want to direct a question, if I could, to you, Mr. Helliwell, really focusing on procurement and also how we support start-ups. I think there's a focus and a sprinkling of effort and money around the start-up community versus really leaning in on specific opportunities, especially as it relates to global potential. I think of Dan Breznitz's book, really defining invention differently than innovation. Canada has a good invention engine, but we don't convert that. The health care space is a key area where that has been the case. We have some of the best health researchers, health care providers and medical schools, but we're not converting that into economic benefit. It remains a cost. Provide us some details on the procurement element there, because we've got small programs at ISED to try to open the door, but they're just tiny, and they're not strategic in the nature that I think we've seen is necessary. Provide us guidance in that regard.

de contrats de ce type pour devenir l'une des entreprises technologiques les plus florissantes du pays, et les responsables de l'approvisionnement du gouvernement et du secteur de la santé ont le pouvoir de conclure davantage de contrats de ce type.

Je vais vous donner un bref exemple lié à Thrive Health qui a eu lieu pendant la pandémie de COVID-19. Le gouvernement de la Colombie-Britannique nous a demandé de créer l'application COVID de la Colombie-Britannique et, peu de temps après, Santé Canada nous a demandé de créer l'application Alerte COVID pour le Canada. Il s'agissait de contrats gouvernementaux à exécution rapide qui nous ont permis de conclure très rapidement d'autres contrats avec un grand nombre des plus grands acteurs du monde des affaires au Canada et, en réalité, le gouvernement a ouvert la voie à des activités plus importantes.

Nous avons des chefs de file comme le CHEO d'Ottawa et l'hôpital St. Paul de Vancouver. Lorsqu'on parle d'innovation dans le système de santé, il y a vraiment des endroits partout au pays — et je suis sûr que nous entendrons parler d'autres chefs de file — qui prennent ces mesures pour faire avancer l'innovation, améliorer leur productivité, réduire leurs coûts et soutenir les entreprises canadiennes. Ce n'est pas comme si les entreprises canadiennes avaient besoin d'un coup de pouce; elles ont simplement besoin de règles du jeu équitables pour entrer dans la partie.

La présidente : Je vous remercie beaucoup. Ce sont là d'excellentes observations préliminaires. Nous allons passer directement aux séries de questions, en commençant par donner la parole à notre vice-président.

Le sénateur C. Deacon : Je remercie nos témoins.

J'aimerais vous poser une question, monsieur Helliwell. Je vais me concentrer sur l'approvisionnement et sur la manière dont nous soutenons les jeunes entreprises. Je pense que l'on consacre des efforts et des fonds à la communauté des jeunes entreprises au lieu de se concentrer sur des opportunités précises, plus particulièrement sur le potentiel au niveau mondial. Je pense au livre de Dan Breznitz, qui donne une définition de l'invention qui diffère de celle de l'innovation. Le Canada dispose d'un bon moteur d'invention, mais nous ne concrétisons pas ces opportunités. Le secteur des soins de santé est un domaine clé qui témoigne de cette réalité. Nous disposons de certains des meilleurs chercheurs en santé, fournisseurs de soins de santé et écoles de médecine, mais nous ne convertissons pas ces ressources en avantages économiques. Cela a un coût. Fournissez-nous des précisions sur l'approvisionnement. L'ISED dispose de petits programmes qui tentent d'ouvrir la porte, mais ils sont de petite envergure et n'ont pas le caractère stratégique que nous jugeons nécessaire. Pouvez-vous nous fournir des conseils à cet égard?

Mr. Helliwell: Absolutely. That's a great question, senator. Thank you.

There are a couple of dimensions of this that are really important, I think. One that was mentioned by Chris Albinson in the last session was around just having those benchmarks of a certain portion of procurement that is going to go to this sort of a deal. I want to really emphasize how important that is. It's one thing to set the targets, assuming we get to officially setting the targets; it's another to actually deliver them.

The next thing is what we see on the ground all the time when there's a nice-sounding objective that's put up front for procurement, but it doesn't happen. There's a very rational explanation for a lot of it. When the actual procurement is done, the people responsible for the procurement have no incentive to do anything that's more innovative, and they see a big risk in doing anything that's different from before because then they feel like their job could be on the line.

Really, I think the solution to that is fairly simple in terms of just giving them the safety to say, "Look, we recognize that this is different from how it's been before, but we authorize you to take these actions to do these deals faster." Ultimately, it ends up being a lot more productive.

Someone also in the last session made a very insightful comment about how sometimes — I think it was you, actually, who was talking about trying to reduce risk and actually end up piling on more things that it makes it heavier and slower and more likely to fail. The last piece of that would be doing procurement where you're not trying to boil the ocean and have one gigantic thing that solves everything, but break it into pieces that are much more likely to succeed and are much more digestible for innovative companies.

Senator C. Deacon: Just a small follow-up on that, the procurement that I've been involved in defines a solution that we want to buy — or the government wants to buy — versus a problem we want to solve and the constraints within which we have to operate. What are your thoughts in that regard?

Mr. Helliwell: Exactly. That's where things fall apart with procurement so often, because there's a tendency within not just government but any large organization to over-specify every tiny detail that they need. That's bad for a number of reasons, including, one, you don't really know exactly what the details are of what you need until you've started. You need to give yourself that flexibility to evolve with it. Another is that it doesn't take advantage of the expertise of the partner who you're ultimately going to choose to do it with. The third one, linked to

M. Helliwell : Oui. C'est une excellente question, sénateur. Je vous remercie.

Je pense qu'il y a plusieurs dimensions très importantes à prendre en compte. L'une d'elles a été mentionnée par Chris Albinson lors de la dernière séance, concernant l'établissement de repères pour une certaine partie de l'approvisionnement dans le cadre de ce type d'opération. Je tiens à souligner à quel point c'est important. Fixer des objectifs est une chose, à supposer que nous en arrivions à les établir officiellement, mais les atteindre en est une autre.

La deuxième chose est ce que nous voyons constamment sur le terrain lorsque nous proposons un objectif qui semble convenable pour l'approvisionnement, mais qu'il n'est pas atteint. Il y a une explication très rationnelle à cela. Lorsque l'approvisionnement est effectué, les personnes responsables n'ont pas de motifs de faire des choses plus innovantes, et elles estiment qu'il est très risqué de faire quoi que ce soit de différent, parce qu'elles ont alors l'impression que leur emploi pourrait être menacé.

Je pense que la solution à ce problème est assez simple et qu'il suffit de leur donner la sécurité nécessaire pour dire : « Nous reconnaissons que la situation est différente de ce qu'elle était auparavant, mais nous vous autorisons à prendre ces mesures pour conclure ces ententes plus rapidement. » Au final, c'est beaucoup plus productif.

Lors de la dernière séance, quelqu'un a également formulé un commentaire très perspicace sur le fait que parfois — je pense que c'était vous, en fait, qui parliez d'essayer de réduire les risques et de finir par accumuler plus de choses, ce qui rend le processus plus lourd, plus lent et plus susceptible de se solder par un échec. Le dernier élément serait un approvisionnement dans le cadre duquel vous n'essayez pas de faire bouillir l'océan et de trouver une solution gigantesque à tous les problèmes, mais divisez la solution en plusieurs éléments dont la probabilité de réussite est beaucoup plus importante et qui sont beaucoup plus digestes pour les entreprises qui innovent.

Le sénateur C. Deacon : Brièvement, à titre de suivi à ce sujet, les approvisionnements auxquels j'ai participé définissent une solution que nous voulons acquérir — ou que le gouvernement veut acquérir — plutôt qu'un problème que nous voulons résoudre et les contraintes avec lesquelles nous devons composer. Qu'en pensez-vous?

M. Helliwell : Exactement. C'est là que les choses se gâtent si souvent dans le cadre de l'approvisionnement, car le gouvernement, mais aussi les organismes de grande taille, ont tendance à formuler des exigences excessives pour chaque petite chose dont ils ont besoin. Cette tendance a des conséquences négatives pour un certain nombre de raisons, notamment parce qu'on ne connaît pas exactement les besoins tant que l'on n'a pas commencé. Nous devons nous donner la souplesse nécessaire pour évoluer avec le projet. Une autre raison est qu'on ne tire pas

breaking things into bite-sized pieces, is there's this tendency to put together a whole lot of things that don't necessarily belong together rather than piecing it into three different things, for example, that can then be coordinated with one another. It really is a win-win, where you can have a higher likelihood of success at lower cost and move much faster, and, by the way, it makes it a lot better for Canadian companies to participate.

The Chair: If you had some magic formula, Mr. Helliwell, to take risk aversion out of the bureaucracy, I think that would be a miracle. Is there any other jurisdiction in the world where you've actually seen that work and you say to the bureaucracy, "It's okay; go ahead; take a chance?"

Mr. Helliwell: It's a very good question, senator.

I see it a little bit differently. First off, you'll never get rid of risk aversion in the bureaucracy, and that's probably a good thing, but you can recast the risk. There are all these risks that are out there that are not accounted for with the way procurement goes. What if this is delayed for four years, because it's so huge and involves so many other things happening? What's the cost of having no solution for that whole time? There are so many negatives that should be accounted for as risks that, in my experience, have typically not been included.

And then there's the other side of it: How much do you value the good for the country? This drove me bananas when I was director of policy and my boss was minister of public works and dealing with the people handling procurement. They were wonderful people but really felt boxed in in that they weren't able to give weight to those other things. I think giving them parameters so that these things are valued would really help the system to work.

The Chair: Having gone through F-35, I just want to say out loud that I realize how difficult it is.

Senator Bellemare: Hearing you makes me understand some of the problems with doing some public service things with technology. It's so ancient in the health sector. Some hospitals still function with fax nowadays. You've given some insight into why this is so.

Mr. Bergen, in some writing that you did, you talked a lot about the talent shortage, and you said that one of the big problems for the technological sector is the talent shortage. I would like you to elaborate a bit about that.

profit de l'expertise du partenaire avec lequel on va finalement choisir de faire affaire. Troisièmement, en ce qui concerne la division en différents éléments, nous avons tendance à regrouper tout un tas de choses qui ne vont pas nécessairement ensemble, au lieu de les diviser en trois éléments différents, par exemple, qui pourront ensuite être coordonnés les uns avec les autres. Tout le monde y gagne et cette solution permet d'augmenter les chances de réussir à moindre coût et d'aller beaucoup plus vite, ce qui, soit dit en passant, facilite grandement la participation des entreprises canadiennes.

La présidente : Si vous aviez une formule magique, monsieur Helliwell, pour éliminer l'aversion au risque de la bureaucratie, je pense que ce serait un miracle. Existe-t-il un autre pays dans le monde où cette formule a fonctionné et où l'on dit à la bureaucratie : « C'est bon, allez-y, prenez le risque »?

M. Helliwell : C'est une très bonne question, sénatrice.

Je vois les choses un peu différemment. Tout d'abord, on ne se débarrassera jamais de l'aversion au risque au sein de la bureaucratie, et c'est probablement une bonne chose. On peut toutefois recadrer le risque. Il existe toutes sortes de risques qui ne sont pas pris en compte dans la procédure d'approvisionnement. Imaginez que ce projet soit retardé de quatre ans, parce qu'il est énorme et qu'il englobe beaucoup d'autres choses. Quel est le coût de l'absence d'une solution pendant toute cette période? Il y a tant d'aspects négatifs qui devraient être pris en compte à titre de risque et qui, d'après mon expérience, ne le sont généralement pas.

Il y a également l'autre côté des choses : dans quelle mesure accordez-vous de l'importance au bien du pays? Cela me rendait dingue lorsque j'étais directeur de la politique et que mon patron était le ministre des travaux publics, et que nous traitions avec les personnes chargées de l'approvisionnement. Ces personnes étaient formidables, mais elles se sentaient vraiment enfermées dans un carcan qui les empêchait d'accorder de l'importance à ces autres éléments. Je pense que le fait de leur donner des paramètres pour que l'on accorde de la valeur à ces aspects aiderait vraiment le système à fonctionner.

La présidente : Nous venons de traiter le dossier des F-35 et je tiens à dire que je sais à quel point c'est difficile.

La sénatrice Bellemare : En vous écoutant, je comprends certains des problèmes liés à l'utilisation de la technologie au sein du service public. Les systèmes du secteur de la santé sont tellement anciens. Certains hôpitaux utilisent encore des télécopieurs de nos jours. Vous m'avez donné un aperçu des raisons de cette situation.

Monsieur Bergen, dans certains documents que vous avez rédigés, vous parlez beaucoup de la pénurie de talents, et vous dites que l'un des grands problèmes du secteur technologique est la pénurie de talents. Pourriez-vous nous en dire un peu plus à ce sujet?

Mr. Bergen: In terms of talking about the health technologies being used within provinces, really that does come down to a challenge around procurement. That looks more obviously at kind of a provincial lens than it would, let's say, at a federal lens.

Just to loop in a little bit of what David was saying in his earlier remarks around how procurement is done, the government did launch Innovative Solutions Canada, which was a tool designed to look at actually using a challenge-based approach for looking at a problem and then trying to get industry to solve it. The issue that we found with the program is that companies would begin working through it, and then they would get to the end of the runway and there was no actual procurement mechanism for the actual purchase. A solution would be generated, but then there was no actual purchase of the actual technology that had been created by a firm. I'm thinking about not only just the challenge-based component of it, but how do you actually create the entire runway that's really required in order to get a company up and lifting. We'll leave it there on the procurement side.

On your comment around accessing talent, this is a universal challenge that is afflicting all jurisdictions. Talent is the jet fuel in the intangible economy. It is what drives. It is the lumber or the oil. It is really the jet fuel. Canada has some unique challenges in terms of our ability to have highly skilled workers at a certain level because we have struggled to build scaling technology companies.

One of the areas where the government has done a good job is around visa programs and really helping to bring in some highly skilled workers that are meeting that C-Suite level. What we do know is that there's going to be about 230,000 positions in the tech sector that will not be filled by 2023, and we need to figure out ways of really expediting that process.

Immigration is definitely a tool — so a check mark there — but there is also looking at the upscaling and the retraining that will be required as well, making sure government dollars are really flowing to areas that are leading to companies finding the skilled workers they need. It's not just in, let's say, the classic software engineers, but looking at other areas as well. Folks who know how to do sales and marketing as it pertains to the intangible economy is an important piece.

Senator Loffreda: Thank you to our panellists for being here. I have a question for Mr. Helliwell and also one for the Council of Canadian Innovators on talent shortage, if we have time.

M. Bergen : Pour ce qui est de l'utilisation des technologies de la santé dans les provinces, il s'agit en fait d'un problème d'approvisionnement. Cette question concerne évidemment davantage les provinces que, disons, le gouvernement fédéral.

J'aimerais revenir un peu sur ce que disait M. Helliwell dans ses remarques précédentes sur la manière dont l'approvisionnement est effectué. Le gouvernement a lancé Solutions innovatrices Canada. Cet outil est conçu en vue de l'adoption d'une approche basée sur les enjeux consistant à examiner un problème et à essayer d'amener l'industrie à le résoudre. Le problème que nous avons constaté avec ce programme est que les entreprises commençaient à l'adopter, mais que lorsqu'elles arrivaient au bout de la piste, il n'y avait pas de mécanisme d'acquisition pour l'achat proprement dit. Une solution était générée, mais la technologie créée par l'entreprise n'était pas acquise. Je ne pense pas seulement à la composante fondée sur les enjeux, mais aussi à la manière de créer la piste d'atterrissage nécessaire pour permettre à une entreprise de démarrer. Je vais en rester là pour ce qui est de l'approvisionnement.

Pour ce qui est de votre commentaire sur l'accès aux talents, il s'agit d'un problème universel auquel sont confrontés tous les pays. Les talents sont le carburant de l'économie immatérielle. Ils sont ce qui fait avancer les choses, le bois ou le pétrole. Ils en sont réellement le carburant. Le Canada est confronté à des difficultés uniques en ce qui concerne sa capacité à disposer de travailleurs hautement qualifiés à un certain niveau, parce qu'il a eu du mal à créer des entreprises technologiques qui se développent.

L'un des domaines dans lesquels le gouvernement a fait du bon travail est celui des programmes de visas et de l'offre d'une aide pour faire venir des travailleurs hautement qualifiés qui correspondent au niveau de la haute direction. Ce que nous savons, c'est qu'environ 230 000 postes ne seront pas pourvus dans le secteur technologique d'ici 2023, et que nous devons trouver des moyens d'accélérer ce processus.

L'immigration est assurément l'un des outils à utiliser — c'est donc un bon point — mais nous devons également nous pencher sur la mise à niveau et le recyclage qui seront nécessaires, en veillant à ce que les fonds publics soient réellement alloués à des domaines qui permettent aux entreprises de trouver les travailleurs qualifiés dont elles ont besoin. Il ne s'agit pas seulement, par exemple, d'ingénieurs logiciels classiques, mais aussi de professionnels d'autres domaines. Les personnes capables de faire de la vente et du marketing dans le cadre de l'économie immatérielle sont un élément important.

Le sénateur Loffreda : Merci à nos témoins d'être présents. J'ai une question pour M. Helliwell et une autre pour le Conseil canadien des innovateurs sur la pénurie de talents, s'il nous reste du temps.

Mr. Helliwell, with respect to tech start-ups or start-ups in general, I have seen numerous surveys from reliable sources result in founders having greater interest in selling their companies rather than keep growing them if they have an interesting offer. Do you feel this has been detrimental for the Canadian economy? Do you feel it will continue to be a problem in Canada? If so, how can we incentivize our entrepreneurs otherwise?

Mr. Helliwell: Thank you, Senator Loffreda. That's a very good question.

My peer group for most of the last 15-plus years has been entrepreneurs, not just from Canada but from around the world, especially Silicon Valley and the U.K., but really all around the world. What you're talking about — this is my subjective opinion — isn't any different in Canada than anywhere else. It applies to first-time entrepreneurs where everything is at risk, so they could be wealthy or have nothing and there's not much in between. Investors see this as well because they often want the founding CEOs to continue. Typically what will happen there is there are ways of giving some liquidity to founders, giving them a certain amount of cash to take the possibility of everything going to completely zero off the table. There are ways to change that mindset. For me, now that I've had other exits, that's off the table personally and it is a different perspective, but I want to emphasize I don't see that as a specifically Canadian thing that you're talking about.

Senator Loffreda: So it's a general global problem?

Mr. Helliwell: Yes. I don't even know if it's a problem as much as it's just a human nature thing. Also, it's normal around the world that start-ups get acquired. That's just the way the ecosystem works. I think our biggest problem in Canada is that there aren't enough of the big companies here that are acquiring other companies from around the world.

My business partner Greg Kerfoot — we've been working together since 2006 — his first company was bought by Business Objects, which then called it Crystal Decisions. They were the world's leading business intelligence software, which is now part of SAP. They were able to get to billions of dollars before their exit, but now there are so many other Canadian start-ups worth hundreds of millions of dollars that have come from that company, which started here.

Senator Loffreda: Do you feel our radar for foreign acquisitions with respect to Canadian companies should be lowered? It is fairly high at this point in time. A lot of our start-ups are successful technology companies that are acquired

Monsieur Helliwell, en ce qui concerne les jeunes entreprises technologiques ou les jeunes entreprises en général, j'ai vu de nombreuses enquêtes menées par des sources fiables qui montrent que les fondateurs préfèrent vendre leur entreprise au lieu de poursuivre son développement s'ils reçoivent une offre intéressante. Pensez-vous que ce fait soit préjudiciable à l'économie canadienne? Pensez-vous que ce problème va perdurer au Canada? Dans l'affirmative, comment pouvons-nous inciter nos entrepreneurs à agir autrement?

M. Helliwell : Merci, sénateur Loffreda. C'est une très bonne question.

Pendant la majeure partie des 15 dernières années et plus, mon groupe de pairs a été constitué d'entrepreneurs provenant non seulement du Canada, mais du monde entier, en particulier de la Silicon Valley et du Royaume-Uni, mais aussi du monde entier. La situation à laquelle vous faites référence — il s'agit là de mon opinion subjective — n'est pas particulière au Canada. Elle touche les entrepreneurs débutants, pour qui tout représente un risque : ils peuvent être riches ou n'avoir rien, et il n'y a pas grand-chose entre les deux. Les investisseurs le constatent également, car ils souhaitent souvent que les PDG fondateurs poursuivent leur activité. En règle générale, on peut donner de l'argent aux fondateurs. On leur donne une certaine somme d'argent pour éliminer la possibilité qu'ils perdent tout. Il existe des moyens de changer cet état d'esprit. Pour ma part, maintenant que j'ai bénéficié d'autres sorties, je n'envisage plus cette solution et il s'agit d'une perspective différente, mais je tiens à souligner que je ne crois pas qu'il s'agisse là d'un problème spécifiquement canadien.

Le sénateur Loffreda : Il s'agit donc d'un problème généralisé et mondial?

M. Helliwell : Oui. Je ne crois même pas qu'il s'agit d'un problème, mais plutôt d'un phénomène lié à la nature humaine. Par ailleurs, il est normal que les jeunes entreprises soient rachetées dans le monde entier. C'est ainsi que fonctionne l'écosystème. Je pense que notre plus gros problème, au Canada, est qu'il n'y a pas assez de grandes entreprises qui acquièrent d'autres entreprises à l'étranger.

La première entreprise de mon partenaire Greg Kerfoot — nous travaillons ensemble depuis 2006 — a été rachetée par Business Objects, qui l'a renommée Crystal Decisions. Il s'agissait du logiciel de veille stratégique le plus utilisé dans le monde, qui fait aujourd'hui partie de SAP. Cette société a fait des milliards de dollars avant d'être rachetée, mais il existe aujourd'hui de nombreuses autres jeunes entreprises au Canada qui valent des centaines de millions de dollars et qui sont issues de cette société, qui a vu le jour ici.

Le sénateur Loffreda : Pensez-vous que notre radar pour les acquisitions étrangères devrait être revu à la baisse en ce qui concerne les entreprises canadiennes? Il est assez élevé à l'heure actuelle. Un grand nombre de nos jeunes entreprises sont des

frequently by foreigners, and then head offices are moved. Just a quick answer on that. What are your thoughts on that issue?

Mr. Helliwell: Sure. The thoughts are really that we need to have more of those companies doing the acquiring based here. Those same big companies are buying start-ups all around the world, and Canada makes great start-ups. There's a lot of potential to develop that ecosystem in Canada with procurement and financing and people, as we've been talking about.

Senator Smith: I have a question for Mr. Helliwell. Discussing Canada's tax competitiveness, technologies are constantly evolving and new technologies continue to spring up on a frequent basis. With this in mind, countries with flexible and adaptive tax systems have the advantage of attracting these companies and people. I'm wondering whether you feel our tax code, as it currently stands, attracts these types of technology innovators, or are there other jurisdictions that we should learn from?

Mr. Helliwell: That is a good question.

From my personal perspective, Canada is in the band of normal, of okay, so it's not something that I really think about. For some industries, you could talk about Ireland's approach to IP and bringing people there. I have certainly known a number of people who have moved their headquarters to Ireland for IP reasons. Someone already mentioned this afternoon that as long as we're in that band of normal with the other players in this space, I think that's fine and we can spend more effort worrying about other things.

Senator Gignac: Thank you to our witnesses.

Your organization has close to 100 members, with high-profile CEOs from the most successful technology companies. I checked to see where your members come from, and you have representatives from coast to coast. Do you have any opinion on role models? Is one province better than another, or is there one province that could be a role model, whether it's on procurement or the ecosystem on innovation? Do you have any thoughts on that?

Mr. Bergen: I think different regions are doing different things well in terms of how they're approaching it. Overwhelmingly, where we're seeing continuity is where there are challenges. One of the areas where I would say there's a real opportunity for us to do better is looking at how we are actually supporting the ecosystem. What I mean by that is where is our

sociétés technologiques prospères qui sont fréquemment rachetées par des sociétés étrangères et dont les sièges sociaux sont ensuite déplacés. Donnez-moi une réponse rapide à ce sujet. Quel est votre avis?

M. Helliwell : D'accord. Nous devons faire en sorte qu'un plus grand nombre de ces sociétés qui acquièrent des entreprises soient basées ici. Ces mêmes grandes entreprises achètent des jeunes entreprises partout dans le monde, et le Canada produit d'excellentes jeunes entreprises. Il y a beaucoup de potentiel pour le développement de cet écosystème au Canada, en termes d'approvisionnement, de financement et de personnel, comme nous l'avons dit.

Le sénateur Smith : J'ai une question pour M. Helliwell au sujet de la compétitivité fiscale du Canada. Les technologies évoluent constamment et nous continuons d'en créer fréquemment de nouvelles. Dans ce contexte, les pays dotés de systèmes fiscaux souples et adaptables ont l'avantage d'attirer ces entreprises et ces personnes. J'aimerais savoir si vous pensez que notre code fiscal, dans sa forme actuelle, attire ces types d'innovateurs technologiques, ou si nous devrions nous inspirer d'autres pays?

M. Helliwell : C'est une bonne question.

De mon point de vue personnel, le Canada fait partie du groupe des pays dont la situation est normale, qui vont plutôt bien, et ce n'est donc pas quelque chose auquel je pense vraiment. Pour certaines industries, on pourrait parler de l'approche de l'Irlande en matière de propriété intellectuelle et de la façon dont elle a fait venir des entreprises. Je connais assurément un certain nombre de personnes qui ont transféré leur siège social vers l'Irlande pour des raisons liées à la propriété intellectuelle. Quelqu'un a déjà mentionné cet après-midi que tant que nous faisons partie des pays dont la situation est normale dans cet espace, je pense que nous devons être satisfaits et que nous pouvons consacrer plus d'efforts à d'autres problèmes.

Le sénateur Gignac : Je remercie nos témoins.

Votre organisation compte près de 100 membres, dont des PDG très en vue des entreprises technologiques les plus prospères. J'ai vérifié l'origine de vos membres, et vous avez des représentants d'un bout à l'autre du pays. Quels sont selon vous les modèles que nous devons suivre? Une province obtient-elle de meilleurs résultats qu'une autre, ou une province pourrait-elle servir de modèle, qu'il s'agisse des marchés publics ou de l'écosystème de l'innovation? Avez-vous une opinion à ce sujet?

M. Bergen : Je pense que différentes régions réussissent dans des domaines différents pour ce qui est de la manière dont elles abordent la question. Dans l'ensemble, nous constatons une continuité là où il y a des difficultés. L'un des domaines dans lesquels je dirais que nous pourrions mieux faire est la manière dont nous soutenons réellement l'écosystème. Il s'agit de ce sur

attention and focus as a country. There was a comment earlier about the tax component and what that looked like. When we look at how we build innovation policy, the key is that you have to centre it around your domestic companies and figure out the tools required to support them.

Analogies that are similar to the U.S. are a bit of a false equivalency in the sense that they have very different policy structures in order to help advance them. If we want to look at other jurisdictions, say Israel or Korea or Japan, where the real strength comes from is having support from government in all areas. This requires updating not only one or two policies here or there, but actually an entire understanding of the economic framework. We'll dive into a few quick areas.

When we look at areas like research and development, let's take a program like SR&ED, which is large in terms of its support. Where are those dollars going in terms of supporting domestic companies? What we see is that roughly 50% of the \$1.7 billion in SR&ED is actually flowing to firms that are Canadian in name only and not actually domestic technology companies. We're seeing huge amounts of resources going into supporting large foreign multinationals here in Canada under the auspices of claiming that it's creating and stimulating jobs. As we've already articulated, there are 230,000 jobs in the tech space that are already filled.

One interesting example that just came out about a week ago in a study in Quebec looks at the video game tax credit they have. They determined that of the \$340 million that was allocated towards the gaming space, 75% of it was actually consumed by 18 companies that were ultimately foreign multinationals within Quebec. When we look at how we're allocating dollars, making sure those are going towards Canadian firms is critical.

I would say a lot of Canadian jurisdictions and the provinces really struggle with this notion of understanding some of the negative spillovers of foreign direct investment. As provinces are spending, whether it be through video game tax credits or other mechanisms, ultimately what they're doing is undermining domestic companies' ability to hire talent and be able to actually generate and build businesses in the country.

Senator Woo: Thank you to Mr. Bergen and Mr. Helliwell for appearing.

Congratulations to Mr. Helliwell for your success on Thrive Health, but I want to ask you about your previous company, Pulse Energy. You told us briefly about how you exited that company. I wanted to hear from you about what you felt were the types of government interventions that helped Pulse Energy

quoi nous portons notre attention et nos efforts en tant que pays. Il a été question tout à l'heure de la composante fiscale. Lorsque nous examinons la manière dont nous élaborons les politiques d'innovation, l'essentiel est de les centrer sur les entreprises nationales et de trouver les outils nécessaires pour les soutenir.

Les analogies avec les États-Unis constituent une fausse équivalence dans la mesure où les structures politiques mises en place pour faire avancer les entreprises américaines sont très différentes. Si l'on examine d'autres pays, comme Israël, la Corée ou le Japon, leur véritable force réside dans le soutien que leur apporte leur gouvernement dans tous les domaines. Pour obtenir ces résultats, il ne suffit pas d'actualiser une ou deux politiques ici ou là. Il faut bien comprendre l'ensemble du cadre économique. Nous allons nous pencher rapidement sur quelques domaines.

Dans des domaines comme la recherche et le développement, prenons un programme comme le Programme de la recherche scientifique et du développement expérimental, qui fournit un soutien très important. À qui ces fonds sont-ils alloués pour soutenir les entreprises nationales? On constate qu'environ 50 % des 1,7 milliard de dollars consacrés à ce programme vont en fait à des entreprises qui ne sont canadiennes que de nom et qui ne sont pas des entreprises technologiques nationales. Une quantité énorme de ressources est consacrée au soutien de grandes multinationales étrangères au Canada, sous prétexte de créer des emplois et d'en stimuler la création. Comme nous l'avons déjà dit, 230 000 emplois dans le secteur technologique sont déjà pourvus.

Un exemple intéressant figurait dans une étude sur le crédit d'impôt pour les jeux vidéo menée au Québec publiée la semaine dernière. Celle-ci révèle que 75 % des 340 millions de dollars alloués au secteur des jeux vidéo ont été versés à 18 entreprises qui étaient en fin de compte des multinationales étrangères situées au Québec. Lorsque nous examinons la manière dont nous allouons les fonds, nous devons impérativement nous assurer qu'ils vont bien à des entreprises canadiennes.

Je dirais que beaucoup d'administrations canadiennes et de provinces ont beaucoup de mal à comprendre certaines des retombées négatives de l'investissement direct étranger. Lorsque les provinces affectent des fonds, que ce soit par le biais de crédits d'impôt pour les jeux vidéo ou d'autres mécanismes, elles sapent en fin de compte la capacité des entreprises nationales à embaucher des talents et à générer et à créer des entreprises au pays.

Le sénateur Woo : Je tiens à remercier M. Bergen et M. Helliwell de leur participation.

Félicitations, monsieur Helliwell pour le succès de Thrive Health, mais je voudrais vous poser une question sur votre entreprise précédente, Pulse Energy. Vous nous avez expliqué brièvement de quelle manière vous vous êtes retiré de cette entreprise. J'aimerais que vous nous disiez quels sont, selon

to be successful. You are welcome to say that none of them did. Also, please tell us your reflections on the fact that you had to exit in favour of an American company — you sold to a Boston-based acquirer — and the thinking around how and why the company could not retain Canadian status and ownership.

Mr. Helliwell: Thank you, Senator Woo. That's lots of stuff to go through.

First off, there are some nice stories with Pulse Energy and government support, starting when it was just an idea. IRAP helped us with a \$20,000 market assessment, and that continued over the next nine years with a number of different IRAP projects up to several hundred thousand dollars. Sustainable Development Technology Canada also supported us, and that enabled some provincial support as well. That was really important. We actually had no foreign investment. It was just the founders who were investing in the company.

Probably the most important thing that the Canadian government did to help us was on business development. It was a trade commissioner in northern England who was on a chat room. He saw something that seemed like a good opportunity for Thrive Health with British Gas, which was the biggest utility in the U.K., and sent it along to us. It seemed a little out of left field, but it ended up being not only our biggest deal, but it was the biggest deal that had ever happened in our industry. We would never have known about it if it were not for FirstThought. At the time, Gordon Campbell was the high commissioner to the U.K., and he and his team, because he had known us when he was the B.C. premier, really helped us to make the deal happen with British Gas. It was really a team Canada approach. We felt very much supported, and it had a meaningful impact on how the company evolved. Definitely thank you for the government help there.

In terms of the second part of your question, I take exception to the wording "had to exit." We didn't have to exit. It was a choice when we decided to and the things that happened there. It was not an uncommon situation where we'd seen a lot of success. As for why a U.S. company, the companies that were actively interested in us, of all three of the others who were there, there were two giant firms out of Germany and one giant firm out of the U.S., and then the Nasdaq company who ended up buying us. Those were the only ones really in the space at that scale. This goes to my earlier comments that we need more acquirers in Canada.

vous, les types d'interventions gouvernementales ayant contribué à la réussite de Pulse Energy. Je pense que vous pouvez dire que ce n'est pas le cas. J'aimerais également que vous nous fassiez part de vos réflexions sur le fait que vous avez dû vous retirer en faveur d'une société américaine basée à Boston, et que vous nous expliquiez les raisons pour lesquelles la société n'a pas pu conserver son statut et son actionnariat canadiens.

M. Helliwell : Je vous remercie, sénateur Woo. Cela fait beaucoup d'éléments à examiner.

Tout d'abord, je rappelle qu'il y a eu une histoire à succès concernant le soutien du gouvernement à Pulse Energy, à partir du moment où l'entreprise en était seulement au stade d'une idée. Le PARI nous a aidés à réaliser une étude de marché de 20 000 \$, et cela s'est poursuivi au cours des neuf années suivantes avec un certain nombre de projets différents dont certains se sont chiffrés à plusieurs centaines de milliers de dollars. Nous avons également obtenu le soutien de Technologies et développement durable Canada, ce qui nous a permis de bénéficier de soutien à l'échelle provinciale. Je pense que cela s'est avéré très important. En réalité, nous n'avions pas d'investissements étrangers, et seuls les fondateurs ont investi dans l'entreprise.

Le geste le plus important que le gouvernement fédéral a fait pour nous est lié au développement des entreprises. C'est un délégué commercial du nord de l'Angleterre qui nous a approchés lors d'un forum de discussion. Il a su percevoir une bonne opportunité pour Thrive Health et British Gas, la plus grande entreprise de services publics au Royaume-Uni. Cela semblait un peu inusité au début, mais cette entente a fini par s'avérer non seulement notre plus gros contrat, mais également le plus important contrat jamais conclu dans notre secteur. Nous n'en aurions jamais eu connaissance sans FirstThought. À l'époque, Gordon Campbell était haut-commissaire au Royaume-Uni, et lui et son équipe, parce qu'il nous avait connus à l'époque où il était premier ministre de la Colombie-Britannique, nous ont aidés à conclure l'accord avec British Gas. On peut dire que c'était réellement une approche d'équipe canadienne. Nous nous sommes sentis très bien soutenus, et cela a eu des répercussions significatives sur l'évolution de l'entreprise. Nous tenons à vous remercier sincèrement pour l'aide apportée par le gouvernement.

En ce qui concerne la seconde partie de votre question, je m'inscris en faux contre la formation « devoir nous retirer ». En réalité, nous n'étions pas obligés de nous retirer; c'est un choix que nous avons fait selon un contexte particulier. Deux grandes sociétés allemandes s'intéressaient à nous, mais c'est une société américaine cotée sur le Nasdaq qui a fini par nous acquérir. Ce sont les trois seules entreprises réellement présentes à cette échelle. Cela rejoint un point que j'ai fait précédemment, à savoir que nous avons besoin de plus d'acquéreurs au Canada.

To the question about why chose an exit at that point — and it was a decision — we would have had to put in probably another \$100 million to take the next jump to a lot of uncertainty. It was also quite clear in the market that we were in that consolidation was coming. We thought that we wanted to be well positioned in that timing. Of our 10 peer companies at that time, there is one left. They've all been acquired in a little bit of pulling together. I hope that answers your question.

Senator Woo: I retract my earlier phrasing. That was a great story. I also appreciate your point that there just wasn't an option to stay in Canada because there wasn't an acquirer with the size and scale to take over and keep it in the country.

The Chair: Yes. Support to sell companies to the Americans — we will revisit that.

Senator Marshall: Mr. Helliwell, I'm interested in your experience in Canada as opposed to your experience with the Americans. Can you compare the two? I'm interested in knowing whether the Americans are truly more supportive of entrepreneurs. What was your experience there? About Thrive Health — in Canada we have a public system, whereas in the U.S. they have both public and private. Do you find there is a difference with regard to the public sector perhaps being more risk-averse than those in the private? Can you compare the two? I'm trying to get handle on why everybody thinks that the Americans are better than the Canadians. You operate in both countries, so could you compare those two? You can throw in the U.K., too, because I know you mentioned that in your opening remarks, but mostly Canada versus the U.S.

Mr. Helliwell: I could go on for half an hour on all of that, but I will keep it to a couple of minutes, if I can.

One thing that was really interesting when I first started my first company in Canada and started telling people — and they didn't know that I was going to be doing anything — is that the reaction from people was overwhelmingly positive — not government, just people from all walks of life saying, "You are starting a company. That's awesome. That's great." This was back in 2006. There was just this support for taking that step and doing something entrepreneurial. It is so easy to incorporate a company and get things going. You didn't ask me about France, but in France, it is so hard to do everything, to get started. It might be easier now. In the U.S., it is also celebrated, but no more than in Canada. In terms of the government support, my peer networks of CEOs of companies of anything from a couple million to a hundred million in revenues, typically, there are

À la question de savoir pourquoi nous avons choisi de nous retirer à ce moment-là, je rappelle que nous aurions dû investir environ 100 millions de dollars de plus pour être en mesure d'effectuer le prochain saut dans un contexte de grande incertitude. Il nous paraissait également évident, sur le marché où nous étions en train d'évoluer, qu'une consolidation était à venir. Sur les 10 entreprises homologues présentes à l'époque, il n'en reste plus qu'une. Les neuf autres ont été acquises dans le cadre d'un regroupement. J'espère avoir répondu à votre question.

Le sénateur Woo : Je rétracte ma formulation antérieure. C'est un récit fort intéressant. J'apprécie également votre observation à l'effet que demeurer au Canada n'était pas une option, étant donné qu'il n'y avait pas d'acquéreur ayant la taille et l'envergure nécessaires pour reprendre l'entreprise et la maintenir au sein du pays.

La présidente : En effet. Par rapport au soutien à la vente d'entreprises aux Américains... Nous y reviendrons.

La sénatrice Marshall : Monsieur Helliwell, je m'intéresse à votre expérience au Canada par rapport à votre expérience aux États-Unis. Pourriez-vous comparer les deux? J'aimerais savoir s'il est vrai que les Américains sont réellement plus favorables aux entrepreneurs que les Canadiens. À propos de Thrive Health, le Canada repose sur un système public, alors qu'aux États-Unis, on constate un système mixte public et privé. Pensez-vous qu'il y a une différence entre le secteur public et le secteur privé en ce qui a trait à la réticence à prendre des risques? Pouvez-vous comparer les deux secteurs? J'essaie de comprendre pourquoi tout le monde semble croire que les Américains sont meilleurs que les Canadiens. Comme vous travaillez dans les deux pays, je pense que vous êtes bien placé pour effectuer des comparaisons. Vous pouvez également vous pencher sur le cas du Royaume-Uni, que vous avez mentionné lors de vos remarques préliminaires.

M. Helliwell : Je pourrais continuer à parler de ce sujet pendant une demi-heure, mais je vais m'en tenir à quelques minutes, si possible.

Une chose qui m'a vraiment frappé à l'époque où j'ai mis sur pied mon entreprise au Canada, c'est la réaction extrêmement positive des gens. Je ne parle pas du gouvernement, mais de personnes de tous horizons qui m'ont dit qu'elles trouvaient mon projet génial. C'était en 2006. Il y avait beaucoup de soutien pour les gens qui décidaient de se lancer en affaires. Il était si facile d'incorporer une entreprise et de faire avancer les choses. Vous ne m'avez pas interrogé sur le cas de la France, un pays où il est très difficile de démarrer une entreprise. C'est peut-être plus facile maintenant, je ne sais pas. Aux États-Unis, l'entrepreneuriat est célébré, mais pas davantage qu'au Canada. En ce qui concerne l'aide du gouvernement, je me fie aux observations de mon réseau de pairs constitué de PDG d'entreprises dont le chiffre d'affaires varie de quelques millions

some very good support programs in the U.S., but nothing quite like IRAP, certainly that my peers had come across. When they heard about IRAP, they said, “That sounds great. I wish we had that.”

Where the U.S. really runs circles around Canada is the guaranteed procurement of domestic technologies and really having a secure team. I’m sure Jim Balsillie will speak tomorrow about that really strong intellectual property position globally to make sure that their firms are holding the IP in the country. That’s where they have their elbows out. There is so much more litigation in the U.S. than in Canada, which is obviously demoralizing, but it is also such a waste of time, money and goodwill. To me, that should be a competitive advantage for us to have a more trusting community. Maybe I am influenced by my father’s research on happiness and how it really does make the world go better, but I think that could be an advantage for Canada.

In terms of health care, it is way faster to do things in the U.S. private health care system. Even groups that are trying to innovate in Canada have a really hard time getting out of their own way. We could have a conversation, if you’d like, around the false discussion about public and private in Canada. In Canada today, about 30% of our health care spending is private, whether it’s dental or mental health or whatever. That’s normal for OECD countries that have a split in public and private health care. We could still have a publicly funded health care system with some private delivery. If you want to talk about that another time, I definitely have some ideas. We wouldn’t have to change the big pieces, and it could work a lot better.

Senator Yussuff: Thank you, witnesses, for the very rich information that is helping us on the committee.

My question is for Mr. Bergen. One of the issues you talked about and highlighted is the question of skilled talent, which is an ongoing issue that we are struggling with. Some argue that the way to deal with this is through immigration, but there is a huge talent pool in this country of young people who want to get into and remain in the tech sector, but at the same time, the industry has to invest if we are to train them, retrain them, keep them and innovate with their skills and ability here. Yet OECD data consistently shows that Canadian companies do not put enough domestic investment into training their own workers. We can’t simply rely on immigration. That is one part, and we are doing that to a large extent very successfully. How do we get Canadian

à une centaine de millions. Ils ont constaté qu’il existe d’excellents programmes d’aide aux États-Unis, mais rien de comparable au PARI. Mes pairs américains me rapportent qu’ils trouvent le PARI formidable et aimeraient qu’un tel programme existe dans leur pays.

Là où les États-Unis ont beaucoup d’avance sur le Canada, c’est au niveau de leur capacité à garantir l’acquisition de technologies nationales, et de pouvoir compter sur une équipe de confiance. Je suis certain que Jim Balsillie s’exprimera demain au sujet de la nécessité d’adopter une position forte en matière de propriété intellectuelle à l’échelle mondiale afin de nous assurer que les entreprises détiennent la propriété intellectuelle dans leurs pays respectifs. C’est là que l’on constate que les États-Unis ont les coudées franches. Il y a beaucoup plus de litiges aux États-Unis qu’au Canada, ce qui est évidemment démoralisant, et ce qui représente une grande perte de temps, de ressources financières et de bonne volonté. Selon moi, la confiance qui règne au Canada devrait représenter un avantage concurrentiel en soi. Je suis peut-être influencé par les recherches de mon père sur le bonheur et l’amélioration du monde, mais je pense que cela pourrait constituer un avantage pour notre pays.

En ce qui a trait aux soins de santé, je constate qu’il est beaucoup plus rapide de faire avancer les choses au sein du système de santé privé américain. Même les groupes qui essaient d’innover au Canada ont beaucoup de mal à sortir des sentiers battus. Nous pourrions discuter, si vous le souhaitez, de la fausse distinction entre le secteur public et le secteur privé au Canada. Aujourd’hui, au pays, environ 30 % des dépenses en santé se font dans le secteur privé, qu’il s’agisse de soins dentaires, de soins de santé mentale, ou autres. C’est un ratio normal pour un pays de l’OCDE qui répartit les soins de santé entre le public et le privé. Il serait toujours possible de conserver un système de soins de santé financé par l’État, mais avec une part des prestations fournies par le secteur privé. Si vous souhaitez en discuter à un autre moment, je peux vous présenter mes idées à ce sujet. Nous n’aurions pas besoin de changer les grandes orientations, et notre système pourrait mieux fonctionner.

Le sénateur Yussuff : Je remercie les témoins pour les renseignements très pertinents qu’ils fournissent au comité.

Ma question s’adresse à M. Bergen. L’un des défis que vous avez évoqués et mis en évidence est la question des travailleurs qualifiés, qui représente un problème permanent et un objet de débat. Certains observateurs avancent que la solution passe par l’immigration, mais il existe au Canada un énorme vivier de jeunes gens qui souhaitent entrer dans le secteur des technologies et y rester. Toutefois, l’industrie doit consacrer des investissements en lien avec ces jeunes candidats afin d’assurer leur formation, leur rétention, et innover en misant sur leurs compétences et leurs qualifications. Or, les données de l’OCDE indiquent régulièrement que les entreprises canadiennes n’investissent pas suffisamment dans la formation de leurs

companies to spend more of their own resources to recognize their own talent pool and their own success at the end of the day?

Mr. Bergen: That's a great question.

We've begun to see interesting partnerships that the government has created. One is Palette, where \$250 million is being allocated towards working with companies that are doing upscaling and retraining. What you are actually seeing is companies that are, let's say, SME, actually collaborate with the government to do training. A company like AltaML, which is based in Edmonton, is doing fantastic work in terms of upscaling and retraining.

To pull back to your earlier part, in the tech space, you often have these smaller scaling technology companies. They invest to bring people up to speed in terms of skill sets, and often what happens, especially in the last number of years, is once those skill sets have been achieved, they often get hoovered up by larger firms. What you are ultimately seeing is a lot of smaller companies that are aren't using and spending resources, but ultimately seeing that talent flow out of other companies because they can't compete from a wage perspective. The large firms that are already here, the four multinationals, their need to upscale and retrain is not necessary, because the reason that they are here is to access the existing talent that they are using.

When we look at how to upscale people within companies, really focusing on scaling tech firms, figuring out the tools required to help them will be critical. On something like, let's say, AltaML based in Edmonton, which is really using and leveraging government funding, they are able to train about 60 people a year in the AI space. That's ultimately leading to not only an increase in talent for that company but also for the broader ecosystem in Edmonton.

I would say the government needs to actually build collaborative approaches with industry to help them upscale and train within their own corporations. A lot of the funding has traditionally gone towards universities. Obviously, universities are a critical part of this, but a collaborative approach between SMEs and the government from a funding model perspective will be critical. As I mentioned, it does look like there is some progress occurring under a new program that the government has implemented. Time will tell as to how effective that is, but that's really the way I would look at it, as a much more collaborative piece to get industry, especially those scaling tech companies, to be involved.

propres travailleurs. Nous ne pouvons pas nous contenter de compter uniquement sur l'immigration. Comment donc amener les entreprises canadiennes à investir davantage de ressources pour tirer parti de ce vivier de travailleurs talentueux?

M. Bergen : C'est une excellente question.

Nous commençons à voir le gouvernement établir des partenariats plutôt intéressants. Il y a notamment le projet Palette qui permet de consacrer 250 millions de dollars au soutien des entreprises pour leurs activités de perfectionnement et de recyclage. C'est ainsi que des entreprises, et notamment des PME, peuvent collaborer avec le gouvernement pour offrir de la formation à leurs employés. À titre d'exemple, AltaML, une entreprise d'Edmonton, fait des merveilles en matière de perfectionnement et de remise à niveau des compétences de ses employés.

Pour revenir à ce que vous disiez au départ, il y a dans le secteur technologique de nombreuses petites entreprises qui cherchent à prendre de l'expansion. Elles investissent dans le perfectionnement de leurs employés pour voir ensuite trop souvent, surtout depuis quelques années, de plus grandes firmes leur arracher ces nouvelles compétences. On constate donc qu'un grand nombre de petites entreprises consacrent des ressources à cette fin pour voir en fin de compte les nouveaux talents ainsi formés se joindre à d'autres sociétés capables de leur offrir de meilleurs salaires. Les grandes entreprises déjà en place, les multinationales étrangères, ne voient pas la nécessité de former et de perfectionner des travailleurs dans un contexte où elles se sont justement installées ici pour avoir accès aux talents déjà disponibles.

Il est donc vraiment crucial de cibler les outils à mettre en œuvre pour aider ces entreprises, et particulièrement celles qui sont en expansion dans le secteur technologique, à améliorer les compétences de leurs employés à l'interne. On peut citer à cet effet l'exemple de cette entreprise d'Edmonton, AltaML, qui a su tirer parti du financement gouvernemental pour former une soixantaine de personnes par année dans le domaine de l'intelligence artificielle. Il en résulte en fin de compte un bassin de talents plus vaste, non seulement pour cette entreprise, mais pour tout l'écosystème d'Edmonton.

Je dirais qu'il faut que le gouvernement instaure des approches de collaboration avec l'industrie pour aider les différentes entreprises à former et à perfectionner leur personnel. Le financement est toujours allé en grande partie aux universités. Il va de soi que les universités ont un rôle essentiel à jouer, mais il était également primordial de miser sur la collaboration entre les PME et le gouvernement pour offrir un modèle de financement adéquat. Comme je l'indiquais, le nouveau programme mis en place par le gouvernement ne semble pas améliorer les choses, mais l'avenir nous dira dans quelle mesure il peut être efficace. Pour ma part, je pense vraiment qu'il faut tableur bien davantage sur la collaboration afin de mobiliser l'industrie, et tout

Senator Bellemare: My question is to both of you. I have one of your reports in French here.

[*Translation*]

In English, it's called the Council of Canadian Innovators Talent and Skills Strategy.

[*English*]

You produced that report in 2022. I think it is very interesting. I want to push you a little further with my question.

Mr. Bergen, you talk about an ecosystem that sometimes is very encouraging for enterprises to invest. Maybe you are aware that, in Europe and even the United States, the private sector has developed skills frameworks, like IBM and big companies. In the European countries, it is more the governments that have developed a national skills framework that allows people to identify their own skills, what skills they lack, to have training that is more a short run and then to finance upskilling. What do you think about that for Canada?

Mr. Bergen: Part of the challenge that we have as a federation is that education falls in the provincial level, so mass standardization is a bit more of a challenge in terms of a European approach. In terms of the Americans, they do have large multinationals. They do have very large firms that are able to do what some states are able to do in terms of their ability to educate and train. We just don't have that capacity here in Canada because we really struggle to scale and grow businesses.

From a federal perspective, we really need a strategy that looks at how to use all the different tools that we have. Maybe that requires a national summit on talent. The University of Waterloo, from my understanding, has actually partially created that. Realizing that there was a lack of engineering capacity, coming out of that came the university.

We need governments across the federation to work collaboratively together on addressing gaps in skills and to work with domestic companies to help fuel what those roles are. There are some bright lights that I mentioned that are beginning to come online. You've seen where something like the skills initiative that the federal government has implemented will hopefully collaborate with industry.

I would say that, sadly, we can't do the straight-up European approach, which is centralized through specific governments, because we are a federation. We just don't have that capacity

particulièrement ces entreprises technologiques en mode de croissance.

La sénatrice Bellemare : Ma question s'adresse à nos deux témoins. J'ai sous les yeux la version française de l'un de vos rapports.

[*Français*]

Stratégie du Conseil canadien des innovateurs en matière de gestion des talents et des compétences.

[*Traduction*]

C'est en 2022 que vous avez produit ce rapport que je trouve fort intéressant. J'aimerais aller un peu plus loin avec ma question.

Monsieur Bergen, vous avez parlé d'un écosystème qui est parfois très propice aux investissements des entreprises. Vous savez peut-être qu'en Europe, et même aux États-Unis, le secteur privé, c'est-à-dire de grandes entreprises comme IBM, a établi des cadres de compétences. Dans les pays européens, ce sont davantage les gouvernements qui se sont dotés de cadres nationaux permettant aux gens de cerner les compétences qu'ils possèdent et celles dont ils auraient besoin, le tout de manière à pouvoir suivre une formation à court terme et à bénéficier d'un financement pour leur perfectionnement. Pensez-vous qu'une telle approche pourrait fonctionner au Canada?

M. Bergen : Au sein d'une fédération comme la nôtre, l'éducation relève des provinces, ce qui rend un peu plus difficile la normalisation à grande échelle comme c'est le cas en Europe. De leur côté, les Américains peuvent s'appuyer sur de grandes multinationales. Ces entreprises gigantesques ont les moyens d'en faire autant que certains États en matière d'éducation et de formation. Nous ne disposons tout simplement pas d'une capacité semblable au Canada, si bien qu'il est vraiment difficile de favoriser la croissance de nos entreprises.

Du point de vue fédéral, il nous faut absolument une stratégie permettant de déterminer la façon d'utiliser les différents outils à notre disposition. Peut-être faudrait-il organiser un sommet national sur le talent. D'après ce que j'ai pu comprendre, c'est un peu ce qu'a déjà fait l'Université de Waterloo lorsqu'on a constaté un manque de capacité en ingénierie.

Il faut que tous les gouvernements au pays travaillent de concert pour combler les lacunes en matière de compétences en aidant nos entreprises à faire le nécessaire à ce chapitre. Je vous ai d'ailleurs déjà mentionné certains résultats positifs découlant de ces efforts. Il y a par exemple l'Initiative en matière de compétences qui devrait, espérons-le, se traduire par une collaboration entre le gouvernement fédéral et l'industrie.

Je dirais qu'il nous est malheureusement impossible, étant donné que nous sommes une fédération, d'adopter une approche en tous points semblable à celle de l'Union européenne qui est

that the Americans have, like Alphabet or Meta, in terms of company size. Our approach will have to be different.

Senator Bellemare: One that comes from your council, for instance? Why not put together all enterprises interested in that issue, along with labour, some private sector, some public sector and educational sector, and bring them together to talk about those issues? That may be the Canadian way of doing things that the Constitution doesn't enable us to do.

[Translation]

Mr. Helliwell: That's a very good idea. Perhaps we can discuss it afterwards with Benjamin to see what can be done.

I would add to that the perspective of Canadian start-ups. It's not really the traditional skills matrix they're looking for. It's really people who are innovators, who can learn and apply things very quickly, people who can pivot to a new objective pretty quickly. What they're looking for is a bit different. Today's technology will be irrelevant in five years, so there's no point in having a huge operation of 100,000 people who can operate a specific technology. We have to pave the way for people who are thinkers. Benjamin, perhaps we can talk later.

Senator Bellemare: It's about taking a sector-based initiative countrywide. Thank you.

[English]

Senator Loffreda: Thank you once again to our panellists.

I want to continue on the talent shortage. This is so crucial to our economy. This is a question for both, but I can start with the Council of Canadian Innovators. You raised an interesting point in one of your recent studies. I will just state the point and then see where I am going with the question. Instead of chasing foreign investment and measuring success in terms of job creation, our governments must focus on growing the available supply of skilled talent — so to continue on that aspect — and talent creation, not job creation, must be the guiding goal for leaders who want to build a Canadian innovation economy.

To continue the discussion you were having with Senator Bellemare, I want you to elaborate on that point. We have close to a million job vacancies in Canada and close to a million Canadians out of work at this point in time. Is it because there wasn't enough focus on talent creation? How can we resolve that

centralisée sous l'autorité de certaines instances. Nous n'avons pas non plus la capacité que possèdent les Américains avec de grandes entreprises de la taille d'Alphabet ou de Meta. Notre approche devra donc être un peu différente.

La sénatrice Bellemare : Est-ce que l'initiative peut venir de votre conseil, par exemple? Pourquoi ne pas mobiliser toutes les entreprises intéressées par ces enjeux en même temps que le milieu syndical, le secteur privé, une partie du secteur public et du monde de l'éducation, pour discuter tous ensemble de ces questions? C'est peut-être pour nous, Canadiens, la façon de faire les choses que la Constitution ne nous permet pas de faire.

[Français]

M. Helliwell : C'est une très bonne idée. Peut-être qu'on parlera après avec Benjamin pour voir ce qu'on pourrait faire.

Je vais ajouter la perspective qui est celle des entreprises canadiennes en démarrage. Ce n'est pas vraiment les *skills matrix* traditionnels qu'on veut, mais vraiment des gens qui sont des innovateurs et qui peuvent très rapidement apprendre des choses et les appliquer; des personnes pouvant changer d'objectif assez rapidement. Alors on cherche des choses un peu différentes. Les technologies d'aujourd'hui seront sans intérêt dans cinq ans, alors on ne veut pas avoir toute une machine pour 100 000 personnes qui peuvent opérer une technologie X. Il faut se préparer pour les gens qui peuvent réfléchir. Benjamin, on pourrait peut-être en parler après.

La sénatrice Bellemare : Il s'agit de prendre une initiative sectorielle à travers le Canada. Merci.

[Traduction]

Le sénateur Loffreda : Merci encore une fois à nos témoins.

J'aimerais aussi parler de la pénurie de main-d'œuvre qualifiée. C'est un enjeu vraiment crucial pour notre économie. Ma question est pour nos deux témoins, mais je peux d'abord l'adresser au représentant du Conseil canadien des innovateurs. Vous avez soulevé un aspect intéressant dans l'une de vos récentes études. Voyons d'abord de quoi il s'agit avant de passer à ma question. Vous indiquiez que, plutôt que d'essayer d'attirer des investissements étrangers et d'évaluer les résultats en fonction de la création d'emplois, nos gouvernements devraient voir en priorité à élargir le bassin de travailleurs qualifiés disponibles. Ce serait donc la création de talent, et non la création d'emplois, qui devrait guider les efforts des chefs d'entreprise soucieux de développer au Canada une économie misant sur l'innovation.

Dans la foulée des échanges que vous avez eus avec la sénatrice Bellemare, je voudrais approfondir cette analyse. On recense actuellement près d'un million d'emplois vacants au Canada en même temps qu'un million de Canadiens qui sont sans travail. Est-ce attribuable au fait que l'on n'a pas mis

issue? You can look at the scarce resources in the service industry, in the trade industry and in construction. Despite the fact that there are a million Canadians not working, we still have scarce resources in many sectors. Will focusing on talent creation solve that issue?

Mr. Bergen: That's a great question. I will be candid. I am not actually a labour economist in terms of understanding how those things match in terms of unemployment and skills.

What you are asking, what we are trying to articulate, is that governments increasing support the branch plant economy or branch plant businesses opening in this country. They love to go to ribbon cuttings and say, "Look, we brought 500 jobs to Toronto," or "We brought 250 jobs to downtown Vancouver by opening Amazon's new office here." What we are really actually saying in that piece that you are underscoring is that there is already a labour shortage in this space. It is not job creation that's actually occurring. What's actually happening is job reshuffling. Companies are getting their talent poached from these large foreign firms that can pay more.

Here is a really good example for everyone on the committee. Under the Strategic Innovation Fund, the government issued \$49 million to support Mastercard opening an office in Vancouver. All the local fintech companies in Vancouver frantically messaged me, freaking out, saying that this had now just put a target on their backs. They were noticing that recruiters were coming around and trying to basically poach their top talent to come and work at this firm. Our argument here is that this approach is maybe at best a job strategy, but it's not even really a good job strategy. What it ultimately does is fund the research and development of foreign firms that have set up office here through Canadian taxpayer funding, but it has actually hurt and hindered the ability of domestic companies to keep and retain the talent they have.

If governments really want to be positive in this space, saying that they are opening branch plant X or branch plant Y is not actually doing a service to the Canadian domestic tech ecosystem. What they should be doing instead — and this is maybe to your point — is focusing on looking at how to increase the supply of labour in the innovation economy in order for it to be successful. Sure, maybe that means upskilling and retraining

suffisamment l'accent sur la création de talent? Comment pouvons-nous rectifier le tir? Nous pouvons observer le manque criant de ressources dans le secteur des services, le commerce et la construction. Même si un million de Canadiens n'ont pas de travail, nous avons tout de même des pénuries de main-d'œuvre dans de nombreux secteurs. Est-ce qu'on pourra corriger cette incongruité en tablant sur la création de talent?

M. Bergen : C'est une excellente question. Très honnêtement, je ne suis pas moi-même économiste du travail, si bien qu'il me serait difficile de vous expliquer comment peuvent se conjuguer exactement tous ces facteurs liés au chômage et aux compétences.

Dans le contexte de cette question, il faut comprendre que le gouvernement appuie de plus en plus l'économie de succursales pouvant se traduire par l'ouverture de nouvelles installations dans notre pays. On adore ces cérémonies d'inauguration qui permettent d'annoncer que l'on a créé 500 emplois à Toronto, ou encore 250 au centre-ville de Vancouver en y ouvrant un nouveau bureau d'Amazon. Dans ce rapport que vous citez, nous essayons de faire valoir que c'est un secteur déjà touché par une pénurie de main-d'œuvre. Il n'y a pas donc de création d'emplois à proprement parler. On procède plutôt à une redistribution des emplois. Les entreprises voient les talents qu'elles ont formés leur être subtilisés par ces grandes sociétés étrangères capables de payer de meilleurs salaires.

Il y a un très bon exemple que je pourrais fournir au comité à ce sujet. Dans le cadre du Fonds stratégique pour l'innovation, le gouvernement a versé 49 millions de dollars pour aider Mastercard à ouvrir un nouveau centre à Vancouver. Tous les dirigeants des entreprises de technologie financière de la ville ont alors sauté sur leur téléphone pour me faire part de leurs craintes. Ils se sentaient directement ciblés par cette aide annoncée. Ils voyaient des recruteurs tourner autour de leurs meilleurs employés pour essayer de les convaincre d'aller travailler au nouveau centre. Selon nous, si tant est qu'il soit possible de qualifier le tout de stratégie pour la création de talents, on ne peut certes pas affirmer que cette stratégie est vraiment judicieuse. En fin de compte, cela revient à financer à même les fonds publics canadiens les activités de recherche et développement d'entreprises étrangères qui ouvrent une succursale au pays. En outre, cela se fait au détriment de la capacité des firmes canadiennes de conserver les meilleurs éléments à leur emploi.

Si le gouvernement veut vraiment avoir un effet positif dans ce domaine, ce ne sera pas en se contentant d'annoncer qu'une entreprise X ou Y ouvre un nouveau centre au pays, car l'écosystème technologique canadien n'en ressort pas vraiment gagnant. On devrait plutôt — et cela nous ramène peut-être à ce que vous disiez — se concentrer sur les moyens à mettre en œuvre pour que notre économie axée sur l'innovation puisse

or taking people from the retail sector or immigration. What you need is a myriad of different public policies in order to achieve the outcomes.

We are warning the government that claiming to create jobs in the space is not an actual reality. There is already negative unemployment. To support the domestic economy, they need to increase the supply. I hope that answers a bit more of your question.

The Chair: The other issue I want to touch on is that we see things like the so-called “just transition” as we talk about the oil and gas sector. When we don’t know when we are transitioning or to what, it is hard to say that’s a transition program. It has similar problems to what you are describing there in that we may not be creating jobs but rather shuffling jobs.

I will go to Senator Deacon. We are running out of time. He has been waiting patiently.

Senator C. Deacon: As we all have. I appreciate the great questions from colleagues.

I want to build off the “lions versus lambs” ratio — acquirers versus acquirees — the discussion we had earlier, Mr. Helliwell, and whether or not we got that right. I want to focus on the IP element of it to help us understand it from an entrepreneur standpoint. I do think the ecosystem of selling at certain points and reinvesting the money — and you gave a great example of that — is really important. We have the Strategic Innovation Fund that allows investment in foreign companies, and they can move their IP — IP that the federal government is investing in — out of the country. I think that’s still true for the Industrial Research Assistance Program, or IRAP, and the Scientific Research and Experimental Development, or SR&ED. If we place restrictions on Canadian companies in that regard, but we don’t place it on foreign companies, I see a challenge in our “lions and lambs” ratio problem. I want you to give us some insights there from a founder’s perspective and as somebody involved in that a couple of times.

compter sur la main-d’œuvre suffisante pour pouvoir pleinement prospérer. Il va de soi que cela peut exiger le perfectionnement et la remise à niveau des compétences ou même un effort de recrutement dans le secteur de la vente au détail ou par la voie de l’immigration. Il faut déployer une vaste gamme de politiques publiques pour pouvoir obtenir les résultats souhaités.

Si nous avons une mise en garde à faire au gouvernement, ce serait qu’il évite d’affirmer à tort qu’il y a création d’emplois. Nous sommes d’ores et déjà en situation de chômage négatif. Pour stimuler l’économie nationale, il faut accroître l’apport de main-d’œuvre. J’espère avoir un peu mieux répondu à votre question.

La présidente : Il y a aussi le fait que l’on nous parle d’une prétendue « transition équitable » dans le secteur des hydrocarbures. Il est difficile de croire à l’existence de programmes de transition lorsque nous ne savons même pas à quel moment cela doit se faire et où va nous mener cette supposée transition. C’est un peu le même problème que celui que vous venez de nous exposer en parlant de ces emplois qui ne sont pas créés, mais plutôt simplement déplacés.

Il ne nous reste que très peu de temps, et je vais céder la parole au sénateur Deacon qui attend patiemment depuis un bon moment déjà.

Le sénateur C. Deacon : C’est notre cas à tous, et cela m’a donné l’occasion d’entendre les excellentes questions de mes collègues.

Monsieur Helliwell, j’aimerais revenir à la discussion que nous avons eue tout à l’heure concernant le ratio « lions-agneaux » en parlant, à tort ou à raison, de ceux qui achètent et de ceux qui se font acheter. Je veux me concentrer sur l’aspect de ces transactions qui est lié à la propriété intellectuelle de manière à mieux comprendre la situation du point de vue de l’entrepreneur. J’estime très important dans cet écosystème de savoir quand le moment est venu de vendre et de réinvestir l’argent — comme dans l’excellent exemple que vous nous avez donné à ce sujet. Nous avons un Fonds stratégique pour l’innovation qui nous permet d’investir dans des entreprises étrangères, mais celles-ci peuvent rentrer chez elles avec la propriété intellectuelle générée grâce à l’investissement du gouvernement fédéral. Je crois que c’est encore le cas avec le Programme d’aide à la recherche industrielle — le PARI — et le programme Recherche scientifique et Développement expérimental — RSDE. Si nous imposons des restrictions en la matière aux entreprises canadiennes sans en faire autant pour les entreprises étrangères, je crains fort que notre ratio « lions-agneaux » devienne problématique. J’aimerais que vous nous disiez ce que vous en pensez à la lumière de votre expérience de créateur d’entreprise qui a dû vivre de telles situations en quelques occasions.

Mr. Helliwell: You brought up a couple of important things.

You mentioned the Canadian Trade and Investment Facility for Development, or CTIF, SR&ED and IRAP — even boiling it down to SR&ED and IRAP for starters. IRAP really does have quite clear rules. It has to be a Canadian company. From the work we've done with them, we know it's quite focused. On the other hand, as Benjamin was mentioning, about half of all the SR&ED money goes to foreign-owned companies that don't keep their IP in Canada. When we sold our last company, we found that there was a conversation with IRAP. They quite responsibly look at the IP and where it is going and whether the jobs are staying in Canada. We were able to show that enough activity was staying in Canada that it made it worthwhile.

I think what you are getting at is this: Why should a Canadian start-up have a penalty if they get sold to a foreign company and the IP leaves, but the foreign companies can just get the funding and take the IP elsewhere? That seems like a fundamental inequity that doesn't sit right as a Canadian entrepreneur. At best, you'd think it would be equal, but why would it be tilted against us? Maybe someone here has some insight on that.

Senator C. Deacon: At least it should be strategic.

Mr. Helliwell: Strategic, balanced and not with the scales tilted against the domestic innovators.

Senator Yussuff: Let me thank the two witnesses again for telling us some of the things we are doing well and what we need to do better. Too often, we have this conversation and everybody says everything is terrible. To a large extent, that's not the conversation we are having here today.

Mr. Bergen, the Canadian talent pool has always been exactly that: There are those who train and those who don't train, and people are always poaching. I am much older now, but when I was much younger, in my early 20s, that was the fundamental question of the employers I was working for. Why would I train you when somebody will steal you the minute you are trained? By the way, it is 40 years later and that problem hasn't gone away. Maybe the fundamental question is that everybody should be training. There should be a requirement to train. If they are all training, we will do better at having a broader talent pool. The

M. Helliwell : Vous avez soulevé deux ou trois éléments particulièrement importants.

Vous avez parlé du FCIT, le Fonds canadien d'investissement dans la technologie, du PARI et de RSDE. Concentrons-nous d'abord sur ces deux derniers programmes. Des règles très claires ont été établies pour le PARI. Il faut que l'entreprise soit canadienne. Nous savons d'expérience que c'est un programme étroitement ciblé. En revanche, comme le soulignait M. Bergen, environ la moitié des fonds de RSDE va à des entreprises étrangères dont la propriété intellectuelle ne reste pas au Canada. Lorsque nous avons vendu notre dernière entreprise, nous avons eu des échanges avec les gens du PARI qui ont vraiment fait le nécessaire pour savoir où s'en allait la propriété intellectuelle et si les emplois créés allaient demeurer au Canada. Nous avons pu leur démontrer que suffisamment d'activités allaient se poursuivre au Canada pour que le jeu en vaille la chandelle.

Je pense que vous posez en fait la question suivante. Pourquoi les entreprises canadiennes en démarrage devraient-elles être pénalisées si elles sont vendues à une société étrangère qui part avec la propriété intellectuelle, alors que les entreprises étrangères peuvent simplement bénéficier du financement et s'en aller avec cette propriété intellectuelle? Il semble y avoir là une iniquité fondamentale qui n'est pas acceptable pour un entrepreneur canadien. Nous estimons que les conditions devraient tout au moins être les mêmes pour tous, et il y a tout lieu de se demander pourquoi nous sommes défavorisés ainsi. Je ne sais pas si quelqu'un ici aurait la réponse à cette question.

Le sénateur C. Deacon : Cela devrait tout au moins se faire suivant une approche stratégique.

M. Helliwell : Oui, une approche stratégique équilibrée qui ne fait pas pencher la balance au détriment des innovateurs canadiens.

Le sénateur Yussuff : Permettez-moi de remercier à nouveau nos deux témoins qui ont su nous parler des choses que nous faisons bien et de celles que nous devons améliorer. Il arrive trop souvent dans les débats semblables que tous les intervenants affirment que tout est effroyable. Cela ne correspond pas à la teneur générale des échanges que nous avons pu avoir aujourd'hui.

Monsieur Bergen, la situation a toujours été la même au Canada pour ce qui est de la gestion des talents. Certaines entreprises offrent de la formation et d'autres ne le font pas, et il y a toujours des gens prêts à débaucher les meilleurs éléments des autres firmes. Cela commence à dater, mais au début de ma vingtaine, les employeurs me posaient toujours la même question. Pourquoi paierais-je pour ta formation alors qu'une autre entreprise va venir te recruter dès que tu seras formé? Et ce problème perdure, 40 ans plus tard. Peut-être qu'à la base, tous les employés devraient être formés, et qu'il devrait s'agir d'une

country is certainly benefiting from immigration, but equally we could all benefit if we're all training each other on a consistent basis.

The Chair: Mr. Bergen, do you have a comment on that?

Mr. Bergen: Yes. We need to build successful technology companies that are able to actually absorb the talent we are generating because if we don't, they will ultimately leave and go to foreign firms and ultimately generate wealth and prosperity for those jurisdictions.

The best example would be the AI strategy that the federal government was working to implement over the last five years. It turned out to be just a talent strategy. A report from *The Globe and Mail* showed that 80% of the IP that was generated left and went to companies like Uber, Microsoft and other foreign firms. Canada spent hundreds of millions of dollars trying to generate talent, but without firms that are able to catch that talent and pay and nurture it, it will ultimately flood out.

I would say that, yes, Canadian firms do have to figure out ways of training, but we also have to help our domestic companies reach that next scale in terms of being successful. If not, they are not going to be able to keep those highly skilled workers, given what is happening in terms of the ecosystem. We are stuck in a bit of "chicken and egg" kind of talent. We all agree we need more of it. It is a bit like the motherhood and apple pie of public policy. It is needed everywhere. But for us to actually build an innovation economy and support companies that are scaling, we have to look at what other principles are required in order to get there. David touched on a little bit of it, looking at the access capital to get you to that next level, mentioning that \$100 million they needed to be successful. But we also now have to look at what some of the public policy tools are, whether that's rules around IP leakage, rules around creating patent collectives or rules around other areas.

The Chair: Thank you very much, gentlemen, for being here today, Benjamin Bergen, President of the Council of Canadian Innovators and David Helliwell, Co-Founder and Executive Board Chair of Thrive Health. You have raised a lot of issues for us.

exigence pour les employeurs. En formant ainsi tout le monde, on aurait accès à un bassin de talent beaucoup plus étendu. Il ne fait aucun doute que l'immigration est bénéfique pour notre pays, mais nous pourrions également bénéficier d'une formation offerte systématiquement à tous.

La présidente : Monsieur Bergen, auriez-vous un commentaire à ce sujet?

M. Bergen : Oui. Nous devons mettre sur pied des entreprises technologiques prospères qui sont capables d'absorber les talents que nous développons, car, sans cela, ces employés vont finir par partir pour se joindre à des firmes étrangères et générer de la richesse et de la prospérité ailleurs dans le monde.

Je ne saurais vous donner de meilleur exemple que celui de la stratégie que le gouvernement s'est employé à mettre en œuvre au fil des cinq dernières années dans le secteur de l'intelligence artificielle. Le tout s'est traduit en fin de compte par une simple initiative de développement de nouveaux talents. Un article du *Globe and Mail* révélait que 80 % de la propriété intellectuelle générée est sortie du pays au bénéfice d'entreprises étrangères comme Uber et Microsoft. Le Canada a dépensé des centaines de millions de dollars pour développer de nouveaux talents, mais si nous n'avons pas ici les entreprises pouvant accueillir les travailleurs ainsi formés, les rémunérer et les maintenir à niveau, ils vont finir par partir.

Je dirais donc qu'il faut effectivement que les entreprises canadiennes trouvent des moyens de former leurs employés, mais que nous devons également aider ces entreprises à passer à l'étape suivante en matière de prospérité. Sans cela, il leur sera impossible de conserver à leur emploi ces travailleurs très spécialisés, car c'est ainsi que les choses se passent au sein de cet écosystème. C'est un peu l'histoire de l'œuf et de la poule. Nous convenons tous qu'il nous faut en faire davantage. C'est vraiment une chose qui va de soi en matière de politique publique. C'est nécessaire sur tous les plans. Nous devons toutefois également nous interroger sur les autres principes à appliquer pour parvenir à bâtir une économie axée sur l'innovation et à appuyer les entreprises qui veulent prendre de l'expansion. M. Helliwell a abordé la question en parlant de ces 100 millions de dollars requis afin d'assurer l'accès à des capitaux suffisants pour passer au prochain niveau. Mais le moment est également venu d'examiner les outils à notre disposition du point de vue des politiques publiques. Il peut s'agir des règles touchant notamment les fuites de propriété intellectuelle ou les collectifs de brevets.

La présidente : Je veux maintenant remercier sincèrement de leur participation à nos travaux M. Benjamin Bergen, président du Conseil canadien des innovateurs, et M. David Helliwell, cofondateur et président du conseil d'administration de Thrive Health. Vous nous avez soumis de nombreux éléments fort intéressants.

We will continue tomorrow with our discussion on business investment in Canada, the impediments and, we hope, some more of the solutions.

(The committee adjourned.)

Nous allons poursuivre dès demain cette discussion sur les investissements commerciaux au Canada, les entraves à ces investissements et, espérons-le, quelques autres pistes de solution.

(La séance est levée.)
