

Les gens et l'excellence :
au cœur du succès de la commercialisation



Volume I : Rapport final du Groupe d'experts en commercialisation

Les gens et l'excellence :
au cœur du succès de la commercialisation

talent
recherche
capital

Volume I : Rapport final du Groupe d'experts en commercialisation

Pour obtenir une version imprimée de cette publication,
s'adresser aux :

Éditions et Services de dépôt
Travaux publics et Services gouvernementaux Canada
Ottawa (Ontario) K1A 0S5

Tél. (sans frais) : 1 800 635-7943 (au Canada et aux États-Unis)
Tél. (appels locaux) : (613) 941-5995
ATS : 1 800 465-7735
Télé. (sans frais) : 1 800 565-7757 (au Canada et aux États-Unis)
Télé. (envois locaux) : (613) 954-5779
Courriel : publications@tpsgc.gc.ca

On peut obtenir cette publication sur supports accessibles,
sur demande. Communiquer avec la :

Section du multimédia et de l'édition
Direction générale des communications et du marketing
Industrie Canada
Bureau 252D, tour Ouest
235, rue Queen
Ottawa (Ontario) K1A 0H5

Tél. : (613) 954-5267
Télé. : (613) 947-7155
Courriel : production.multimedia@ic.gc.ca

Cette publication est également offerte
par voie électronique en version HTML sur le site
(www.strategis.ic.gc.ca/commercialisation).

Autorisation de reproduction

À moins d'indication contraire, l'information contenue dans cette publication peut être reproduite, en tout ou en partie et par quelque moyen que ce soit, sans frais et sans autre permission d'Industrie Canada, pourvu qu'une diligence raisonnable soit exercée afin d'assurer l'exactitude de l'information reproduite, qu'Industrie Canada soit mentionné comme organisme source et que la reproduction ne soit présentée ni comme une version officielle ni comme une copie ayant été faite en collaboration avec Industrie Canada ou avec son consentement.

Pour obtenir l'autorisation de reproduire l'information contenue dans cette publication à des fins commerciales, faire parvenir un courriel à copyright.droitdauteur@tpsgc.gc.ca.

Les opinions et déclarations contenues dans cette publication n'engagent que leurs auteurs et ne reflètent pas nécessairement la politique d'Industrie Canada ou celle du gouvernement du Canada.

N.B. Dans cette publication, la forme masculine désigne tant les femmes que les hommes.

N° de catalogue lu4-78/2006F-PDF
ISBN 0-662-71292-7
54413B

Volume complémentaire à la présente publication :
Les gens et l'excellence : au cœur du succès de la commercialisation — Volume II : Documents d'accompagnement

N° de catalogue lu4-78/2006F-PDF
ISBN 0-662-71292-7
IC 54429

Also available under the title *People and Excellence: The Heart of Successful Commercialization — Volume I: Final Report of the Expert Panel on Commercialization*.



Préface

Le ministre de l'Industrie nous a nommés, en mai 2005, membres du Groupe d'experts en commercialisation non partisan, afin d'étudier la façon dont le gouvernement du Canada pourrait aider à assurer une amélioration continue du rendement canadien en matière de commercialisation.

Notre tâche consistait particulièrement à déterminer comment transformer des connaissances et des technologies (provenant du Canada ou de l'étranger) en de nouveaux produits, services et procédés adaptés aux débouchés du marché; à trouver une façon de garantir que les nouvelles connaissances et technologies créées grâce à des fonds publics mèneront à des applications pratiques; et à évaluer si le contexte des affaires canadien est propice à la commercialisation.

La diversité de nos antécédents et de nos connaissances dans les secteurs privé, public et universitaire nous a donné la possibilité d'élaborer une démarche cohérente et pratique. Nous y avons travaillé à titre individuel et non en tant que représentants de nos organismes, entreprises ou collectivités respectifs.

Nous avons abordé la tâche en recourant à divers moyens. Nous avons examiné la recherche fondée sur les faits qui pouvait nous aider dans nos délibérations et nous avons sollicité l'avis de ceux qui sont dans le milieu des affaires, de la recherche universitaire et des politiques publiques. Huit experts venant de différentes régions du pays et de l'étranger ont ensuite passé en revue le rapport. Nous avons discuté entre nous des conclusions et recommandations et nous avons puisé dans nos propres connaissances et expériences, au cours de débats qui se sont avérés énergiques et animés.

Nos discussions nous ont portés à nous concentrer sur trois domaines : le talent, la recherche et le capital. Les recommandations que nous présentons font l'unanimité entre nous, elles traduisent nos principes et nos valeurs tels que précisés à l'annexe B, ainsi que nos critères d'évaluation des nouveaux programmes tels que précisés à l'annexe C. Nous présentons les recommandations contenues dans ce rapport en reconnaissant que nous sommes dans un contexte de vive concurrence mondiale et que notre système de commercialisation doit être intégré et cohérent, mais également souple et adaptable.

Le rapport recommande la mise en place d'une démarche systémique et de mesures immédiates. Sa prémisse est que la commercialisation aboutit lorsque l'offre d'idées et de données de recherche de grande qualité comble un besoin d'innovation de la part d'entreprises concurrentielles. Les gens et l'excellence font en sorte que des idées parviennent au marché.

Nous tenons à remercier Industrie Canada des services du Secrétariat du Groupe d'experts en commercialisation, et le Secrétariat lui-même de son précieux concours dans la préparation de ce rapport. Nous apprécions grandement l'apport des personnes qui nous ont transmis des commentaires, et surtout de celles qui ont examiné des versions préliminaires du présent rapport. Nous sommes reconnaissants d'avoir eu la possibilité d'apporter cette contribution. Ce fut un privilège.



Joseph L. Rotman, le président

Les membres



Germaine Gibara



Mike Lazaridis



Cindy Lum



John C. Risley



Indira V. Samarasekera

Les gens et l'excellence :
au cœur du succès de la commercialisation

Table des matières

Préface	iii
--------------------------	-----

Sommaire

Le Canada à la croisée des chemins . . .	1
---	---

Section I

Les défis à relever par le Canada en matière de commercialisation	5
--	---

Section II

Recommandations en vue du succès de la commercialisation	8
---	---

Créer un Office des partenariats pour la commercialisation	9
--	---

Talent	11
-------------------------	----

Augmenter la demande de talent de la part des entreprises, grâce à la création d'un nouveau Programme canadien des bourses de recherche sur la commercialisation	12
--	----

Stimuler l'embauche de diplômés récents disposant de talents en matière de commercialisation	13
--	----

Encourager et mettre en valeur les jeunes Canadiens qui visent la réussite en affaires, en sciences et en technologie	14
---	----

Développer et conserver le talent nécessaire au succès sur le marché mondial	15
--	----

Recherche	17
----------------------------	----

Créer un Superfonds pour la commercialisation afin de relever les grands défis de la commercialisation	18
--	----

Élargir les programmes fédéraux qui aident les entreprises en prédémarrage et en démarrage à valider leurs projets commerciaux	19
--	----

Augmenter la participation des petites et moyennes entreprises en matière de commercialisation grâce à une Initiative canadienne des partenariats entre PME	21
---	----

Capital	23
--------------------------	----

Améliorer l'accès des entreprises en début de croissance au financement et aux conseils d'investisseurs providentiels	24
---	----

Examiner le marché canadien de capital de risque au stade de l'expansion des entreprises	26
--	----

Éliminer les obstacles aux investissements étrangers de capital de risque	27
---	----

Section III	
Investir dans un Canada productif	28

Section IV	
Domaines prioritaires mis de l'avant	30

Section V	
Conclusion : un appel à l'action	32

Annexes (publiées dans *Les gens et l'excellence : au cœur du succès de la commercialisation – Volume II : Documents d'accompagnement*)

Annexe A – Mandat

Annexe B – Principes et valeurs

Annexe C – Critères d'évaluation des nouveaux programmes

Annexe D – Énoncé sur les conflits d'intérêts

Annexe E – Contexte historique de la commercialisation et de l'innovation au Canada

Annexe F – Recherche subventionnée par l'État : les assises essentielles à l'excellence en commercialisation

Annexe G – Preuves à l'appui

Annexe H – Enjeux additionnels à être considérés à long terme

Annexe I – Stratégies de commercialisation utilisées dans d'autres pays

Annexe J – Tables rondes de la direction

Annexe K – Mémoires des parties intéressées

Annexe L – Évaluateurs

Annexe M – Bibliographie choisie sur la commercialisation



Sommaire

Le Canada à la croisée des chemins

Le défi d'un monde concurrentiel

L'économie canadienne enregistre indiscutablement d'excellents résultats. Le pays profite d'une période de croissance comme il ne s'en était pas vu depuis la Deuxième Guerre mondiale. Les taux de chômage sont à des niveaux planchers, et le rapport entre la dette et le produit intérieur brut (PIB) baisse constamment. Mais le passé ne garantit pas l'avenir, et les défis à relever sont importants. Des économies émergentes comme la Chine et l'Inde s'industrialisent rapidement, ce qui crée d'intéressants débouchés, mais exerce aussi de vives pressions sur les fabricants canadiens traditionnels. D'autres pays réagissent à ces nouvelles réalités en créant de la valeur ajoutée grâce à des investissements dans l'innovation.

Dans un tel monde, la faible productivité du Canada – surtout par rapport à celle de son plus grand partenaire commercial, les États-Unis – justifie parfaitement un renouvellement des efforts en vue de stimuler la commercialisation.

Aujourd'hui, le Canada a une possibilité unique à saisir : il s'agit de créer un avantage national durable grâce à sa force économique actuelle et d'exceller à développer la capacité essentielle de traduire des idées en produits, procédés et services commerciaux. Ceci est la clé du succès dans un monde où la concurrence est planétaire, le changement, rapide et les connaissances, une source essentielle d'avantages concurrentiels. Mais avant tout, il faut agir.

Examiner les options, faire des choix

Faire le point sur les forces et faiblesses du Canada en matière de commercialisation est relativement simple. Cependant, il n'y a pas de consensus sur les **raisons** pour lesquelles le rendement du Canada à cet égard est inférieur à celui de ses concurrents – et encore moins sur ce que les gouvernements peuvent faire afin d'améliorer la situation.

Le Groupe d'experts en commercialisation a choisi de se pencher en priorité sur les questions où une intervention rapide était possible. Il a considéré que sa tâche consistait à suggérer des moyens d'améliorer, de parfaire et de dynamiser un système de commercialisation qui pourrait fonctionner beaucoup mieux qu'il ne le fait.

De fait, de nombreux éléments du système canadien de commercialisation fonctionnent bien, mais devraient être renforcés. C'est le cas en particulier pour ce qui est de la création d'une main-d'œuvre talentueuse et du soutien de la recherche subventionnée par l'État.

Le Canada est toutefois confronté à un défi important du fait que de nombreuses entreprises canadiennes affichent une faible détermination envers la recherche et les divers autres aspects de l'innovation, surtout par rapport à l'engagement démontré par les principaux concurrents du Canada. Voilà qui explique en grande partie les résultats relativement faibles du Canada en matière de commercialisation.

Le Groupe d'experts a élaboré un ensemble exhaustif de 11 recommandations, à titre de solide point de départ qui permettrait au Canada de réaliser tout son potentiel. Au cœur de ces recommandations figure la création d'un nouveau rôle pour le secteur privé, en tant que partenaire à part entière pour ce qui est de tracer la voie et d'élaborer les politiques en matière de commercialisation.

Un nouveau modèle de leadership — L'Office des partenariats pour la commercialisation

Le succès de la commercialisation est déterminé par le marché, mais il y a pour le moment une rupture fondamentale entre les acteurs qui font la commercialisation et les efforts déployés par les gouvernements afin de l'encourager. Il faut faire davantage pour que le secteur privé puisse participer activement à l'élaboration des politiques publiques visant à améliorer la commercialisation au Canada.

La création d'un Office des partenariats pour la commercialisation (OPC) dirigé par les entreprises aiderait à changer cette dynamique. L'OPC serait le principal organisme consultatif auprès du ministre de l'Industrie sur les enjeux de la commercialisation. Il donnerait des conseils sur les changements à apporter aux programmes du gouvernement, la création de nouveaux programmes et l'évaluation des résultats. Il commanderait en outre des recherches axées sur les politiques quant aux principaux défis à long terme, y compris les questions d'encadrement commercial comme la fiscalité, la réglementation, la propriété intellectuelle et la concurrence.

Le gouvernement du Canada devrait donner suite aux points de vue et avis experts de l'OPC en vue d'améliorer sans cesse les politiques et programmes qui appuient le rendement du Canada en matière de commercialisation. En particulier, l'OPC :

- présenterait un rapport annuel au ministre de l'Industrie, qui y répondrait au nom du gouvernement;
- repérerait les possibilités stratégiques qui permettraient au Canada de tirer parti de ses avantages concurrentiels pour exploiter de nouveaux débouchés.

Offre et demande

Il y a deux aspects au succès de la commercialisation : l'offre d'idées et de gens, et la demande de nouveaux produits et procédés de la part du marché.

Le Canada a sensiblement progressé face à l'aspect offre de l'équation de la commercialisation. Il a augmenté le financement de la recherche universitaire qui produit à la fois les connaissances et les gens compétents nécessaires à la commercialisation, et il a recouru à des mesures fiscales pour attirer du capital de risque.

Mais de nombreux faits indiquent que le Canada continue de peiner en ce qui concerne la demande **exprimée** par le secteur privé. Les entreprises canadiennes, par exemple, emploient moins de chercheurs et moins de gestionnaires ayant une formation universitaire, effectuent moins de recherche et obtiennent des apports de capital de risque moins nombreux et moins importants que leurs homologues des États-Unis. Le Groupe d'experts croit que le Canada doit élargir et renouveler ses mesures visant l'offre, mais qu'il doit d'abord concentrer ses efforts sur l'aspect demande, pour réduire les obstacles et les risques perçus qui font hésiter les entreprises à s'engager dans la voie de la commercialisation.

Trois thèmes d'action

Une commercialisation réussie comporte de nombreux éléments. Des compétences fondamentales de gestion, une vision et une main-d'œuvre très qualifiée sont essentielles; des découvertes scientifiques et technologiques sont importantes pour tous les secteurs de l'économie; l'accès à du capital à chaque étape de la vie d'une entreprise est indispensable.

Afin de lancer le processus que l'OPC soutiendrait, le Groupe d'experts souligne trois domaines précis exigeant une intervention rapide du gouvernement fédéral. Ces trois domaines – le talent, la recherche et le capital – sont axés sur les gens et l'excellence :

- les gens transforment de grandes idées en produits et services, faisant les choix stratégiques d'entreprise qui mènent au succès commercial;
- les gens entreprennent des recherches, engendrant des idées qui ont un potentiel commercial;
- les gens utilisent du capital pour franchir les nombreuses étapes menant à une commercialisation réussie.

Le fait de concentrer les efforts sur les **gens** et l'**excellence** dans ces trois domaines améliorera les perspectives du Canada dans le contexte de la concurrence mondiale.

TALENT

Puisque ce sont des gens qui élaborent des idées et les concrétisent sur le marché, le Canada doit augmenter la présence de travailleurs et de gestionnaires hautement qualifiés dans les entreprises canadiennes. Les recommandations du Groupe d'experts concernant le talent tiennent aussi compte de la nécessité d'augmenter la demande de travailleurs hautement qualifiés dans les entreprises tout en continuant d'encourager l'excellence dans les compétences requises pour la commercialisation. Les mesures en la matière renforceront également la demande en innovation et en commercialisation. Le Groupe d'experts estime particulièrement avantageux les programmes qui placent des étudiants et récents diplômés talentueux dans un contexte d'affaires. Ces programmes améliorent non seulement l'aptitude des entreprises à la commercialisation, mais aussi les talents dont les diplômés ont besoin pour réussir leur transition vers le milieu des affaires.

Afin d'assurer une offre de travailleurs talentueux, on doit continuer d'accorder un solide appui au système d'éducation postsecondaire du Canada, accroître les efforts déployés pour attirer au pays davantage des esprits les plus brillants au monde, créer des possibilités d'emploi et encourager les Canadiens à découvrir d'autres cultures et d'autres marchés. Enfin, le Canada doit susciter un changement durable dans sa culture pour faire en sorte que les succès commerciaux et techniques soient mieux appréciés. Il s'agit pour cela de concentrer les efforts sur la jeunesse canadienne. Le Groupe d'experts recommande des initiatives qui feront en sorte :

- **d'augmenter la demande de talent de la part des entreprises, grâce à la création d'un nouveau Programme canadien des bourses de recherche sur la commercialisation;**
- **de stimuler l'embauche dans le secteur privé de travailleurs hautement qualifiés et disposant de talents en matière de commercialisation;**
- **d'encourager et de mettre en valeur les jeunes Canadiens qui visent la réussite en affaires, en sciences et en technologie;**
- **de développer et de conserver le talent nécessaire au succès sur le marché mondial.**

RECHERCHE

Il se fait énormément de recherche au Canada, mais trop peu au sein du secteur privé. Le gouvernement doit augmenter — et non simplement maintenir — ses investissements dans la recherche financée par les fonds publics tout en encourageant la recherche-développement (R-D) dans le secteur privé. Les dirigeants d'entreprises, en collaboration avec les établissements de recherche subventionnés par l'État, peuvent cerner des domaines où la recherche et le développement des compétences positionneront le Canada comme chef de file mondial.

Les petites et moyennes entreprises (PME) sont des acteurs clés dans les chaînes logistiques d'entreprise. Avec un appui majoré, elles peuvent jeter les bases qui permettront d'attirer davantage de capital et d'embaucher plus de personnel qualifié. En particulier, les entreprises en prédémarrage et en démarrage peuvent bénéficier d'un appui gouvernemental accru aux étapes précoces et plus risquées du développement de produits et de services en vue de pallier les lacunes des marchés financiers. Les expériences d'autres pays mettent en évidence des démarches qui peuvent combler les besoins des gouvernements tout en encourageant la recherche par les PME.

Le Groupe d'experts recommande des initiatives qui feront en sorte :

- **de créer un Superfonds pour la commercialisation afin de relever les grands défis de la commercialisation;**
- **d'élargir les programmes fédéraux qui aident les entreprises en prédémarrage et en démarrage à valider leurs projets commerciaux;**
- **d'augmenter la participation des PME en matière de commercialisation, grâce à une Initiative canadienne des partenariats entre PME.**

CAPITAL

Enfin, le Canada doit veiller à ce que ses marchés financiers fonctionnent efficacement, acheminant des fonds et une expertise de gestion vers des possibilités commerciales prometteuses. Un des buts immédiats devrait être de susciter un investissement accru de la part d'investisseurs providentiels qui apportent aux entreprises à la fois du capital et, dans certains cas, l'avantage de leur expérience, de leurs relations et de leur mentorat.

Le Groupe d'experts propose également une série de mesures fiscales qui favoriseront de plus grands apports de capital et d'expertise de l'étranger. Il croit du reste qu'une analyse approfondie de la façon dont le Canada pourrait améliorer le climat pour les investissements de capital de risque est également nécessaire, en vue de renforcer la communauté d'investisseurs et d'améliorer la qualité des possibilités d'affaires.

Le Groupe d'experts recommande des initiatives qui feront en sorte :

- **d'améliorer l'accès des entreprises au financement et aux conseils d'investisseurs providentiels en début de croissance;**
- **d'examiner le marché canadien du capital de risque au stade de l'expansion des entreprises et de trouver des possibilités d'amélioration;**
- **d'éliminer les obstacles aux investissements étrangers de capital de risque.**

En conclusion

Nombreux sont ceux qui sont arrivés aux mêmes conclusions que le Groupe d'experts en commercialisation et ont proposé des recommandations semblables. La réalisation demeure le point essentiel. À cet égard, le rapport et ses recommandations ne sont qu'un début. Le Groupe d'experts croit que deux étapes sont nécessaires pour positionner le Canada comme chef de file reconnu sur le marché mondial :

- créer, au moyen de l'OPC, des relations plus solides entre les entreprises, le gouvernement fédéral et d'autres établissements clés comme les universités;
- agir immédiatement dans les domaines précis où les besoins se font sentir, l'OPC assurant un suivi des mesures pour garantir des résultats concrets et veiller à ce que des décisions supplémentaires puissent être prises.

La création de l'OPC constitue un premier pas essentiel dans cette démarche.

Section I

Les défis à relever par le Canada en matière de commercialisation

Comprendre la commercialisation

La commercialisation englobe tout ce que fait une entreprise lorsqu'elle transforme des connaissances et de la technologie en de nouveaux produits, procédés ou services qui répondent à une demande du marché. La commercialisation s'applique à tous les secteurs économiques et elle est aussi pertinente pour les industries d'exploitation des ressources naturelles, les fabricants et les fournisseurs de services du Canada que pour ses entreprises de technologie de pointe.

La commercialisation est ancrée dans le monde des affaires et elle est conditionnée par de nombreux facteurs, dont les suivants :

- les besoins du marché;
- le cheminement des idées grâce aux travaux de recherche menés au sein et à l'extérieur de l'entreprise;
- les forces sur les plans des finances, de l'exploitation et des ressources humaines;
- la qualité de l'information sur le marché disponible à des fins de prise de décisions;
- le fait que la culture de l'entreprise mette en valeur l'innovation et donne une place importante aux clients, et qu'elle accepte les essais et les erreurs, les risques et les échecs comme des aléas normaux sur la route du succès.

La culture plus vaste dans laquelle les entreprises se situent influe aussi sur la commercialisation, notamment par l'intermédiaire des éléments suivants :

- le cadre des lois, politiques, programmes et appuis du secteur public, y compris en matière de propriété intellectuelle, de réglementation et de régime fiscal;
- la mesure dans laquelle les forces de la concurrence stimulent l'innovation dans toute l'économie;
- le rôle joué par la recherche et l'éducation subventionnées par l'État pour ce qui est d'engendrer des connaissances, et le rôle joué par des personnes compétentes qui savent comment créer ces connaissances, en tirer parti et les appliquer;
- l'encouragement procuré par des alliances, réseaux et autres formes de liens entre entreprises, gouvernements, établissements d'enseignement et autres partenaires;
- le fait que la société en général considère les réalisations personnelles et la réussite en affaires comme des valeurs positives.

Deux éléments se trouvent au cœur de la commercialisation : les gens et l'excellence. Les gens repèrent des possibilités sur le marché, effectuent des recherches, forment d'autres gens, font des choix d'investissement, développent des réseaux et créent des entreprises efficaces. Les gens sont ainsi l'avantage concurrentiel suprême.

C'est l'excellence qui détermine le gagnant dans le contexte des nouvelles possibilités qui se présentent sur le marché. On la reconnaît dans l'engagement envers une main-d'œuvre compétente et bien formée, des travaux de recherche de calibre mondial et des investissements prévoyants.

Pourquoi agir?

Pourquoi est-il si essentiel de favoriser la commercialisation dans l'économie du Canada?

Même si l'économie du pays connaît d'excellents résultats, d'importants défis se présentent à l'horizon. D'abord, l'économie d'aujourd'hui exige que les organismes de tous les secteurs créent de la valeur en ajoutant des connaissances. Ensuite, la population active vieillit, ce qui menace l'aptitude à entretenir une forte croissance économique à moins que l'on ne munisse les travailleurs des outils leur permettant d'ajouter plus de valeur. Enfin, les entreprises canadiennes se heurtent à une concurrence croissante de la part de nations telles que la Chine et l'Inde, qui commencent à peine à réaliser leur potentiel industriel.

Il sera crucial d'améliorer la croissance de la productivité afin de relever ces défis. Malheureusement, le Canada n'a pas brillé sur ce plan ces dernières années. La croissance annuelle de la productivité dans les entreprises canadiennes n'a atteint en moyenne que 0,7 p. 100 de 2000 à 2005, un ralentissement marqué comparative-ment aux années précédentes, et un résultat nettement inférieur à celui des États-Unis, le plus grand partenaire commercial du Canada.

Un important élément de la difficulté que le Canada doit surmonter en ce qui concerne la productivité est son incapacité de tirer parti de l'innovation et de découvrir de nouvelles façons plus efficaces d'ajouter de la valeur à ce qu'il vend. La solution est la commercialisation des connaissances – le moyen le plus sûr d'accroître la productivité et de soutenir la prospérité économique. Le fait d'accroître la productivité aidera aussi à combler l'écart de prospérité qui est apparu entre le Canada et les États-Unis – un écart qui représente maintenant une différence de quelque 8 200 \$ américains entre le revenu annuel moyen des Canadiens et celui des Américains¹.

1. Organisation de coopération et de développement économiques, *L'OCDE en chiffres*, Paris, OCDE, 2005.
2. Pierre Mohnen et Pierre Therrien, « How Innovative are Canadian Firms Compared to Some European Firms? A Comparative Look at Innovation Surveys », *MERIT-Infonomics Research Memorandum series*, 2001-033, juillet 2001.
3. Roger Martin, *Realizing Canada's Prosperity Potential*, Toronto, Institute for Competitiveness and Prosperity, 2005.

Où en est le Canada en matière de commercialisation?

Il n'est pas facile de mesurer la commercialisation, mais selon divers indicateurs, le Canada accuse un retard par rapport à ses principaux concurrents internationaux. Les entreprises européennes ont tendance à assurer une plus forte proportion de leurs ventes totales grâce à des innovations récentes que ne le font leurs concurrents canadiens. Les ventes de produits nouveaux ou améliorés ont représenté 35 p. 100 des ventes totales d'entreprises canadiennes proposant des innovations canadiennes ou mondiales. La proportion correspondante atteint 54 p. 100 en Allemagne². Les données pour les États-Unis ne sont pas disponibles.

L'Institute for Competitiveness and Prosperity de l'Ontario a constaté que les entreprises canadiennes étaient nettement en retrait de leurs homologues américaines pour ce qui est du nombre de brevets par 10 000 employés, une importante mesure indirecte de la commercialisation, et ce, même lorsque l'on compare les entreprises d'un même secteur économique³. L'utilisation des technologies de l'information et des communications servant à incorporer des connaissances dans les services et les produits a augmenté au Canada, mais à un rythme inférieur à celui de pays comme les États-Unis et la Finlande.

Ces indices économiques du retard du Canada dans la commercialisation sont appuyés par des données de sondage révélant que les entreprises canadiennes préfèrent des stratégies fondées sur la limitation des coûts plutôt que sur l'innovation. En 2001, moins de 40 p. 100 des entreprises canadiennes considéraient que la mise au point de nouveaux produits ou de nouvelles techniques de production était importante dans leur stratégie d'entreprise. En revanche, plus de la moitié d'entre elles croyaient que la réduction des coûts de main-d'œuvre et des autres frais d'exploitation était importante. Le plus récent *Rapport sur la compétitivité mondiale* classe les entreprises canadiennes au 27^e rang quant à leur propension à faire concurrence avec des produits ou des procédés uniques plutôt qu'avec une main-d'œuvre ou des matières premières à faible prix⁴.

Ces constatations indiquent que la transformation de la culture canadienne de l'entreprise sera le principal défi à relever pour le pays en matière de commercialisation. Les stratégies d'entreprise doivent se tourner vers des mesures concurrentielles fondées sur l'excellence et l'innovation – notamment avec des produits, des services et des procédés nouveaux et à plus grande valeur ajoutée – grâce à une meilleure commercialisation des idées dans tous les secteurs de l'économie canadienne. La concrétisation d'une telle orientation exigera que les entreprises augmentent leurs capacités sur les plans du talent, de la recherche et du capital.

L'examen que le Groupe d'experts a fait de la situation indique que le Canada a déjà effectué une bonne part des investissements requis afin d'appuyer l'innovation : des fonds publics pour la R-D, une solide infrastructure de collèges et d'universités, et un contexte commercial propice à l'innovation. La grande occasion que doit saisir le Canada en vue d'améliorer ses résultats est celle d'augmenter la demande des entreprises afin d'assurer un meilleur rendement de ces investissements.

MISE À CONTRIBUTION DE L'EXPÉRIENCE, DES CONNAISSANCES ET DU JUGEMENT DU GROUPE D'EXPERTS

Les membres du Groupe d'experts ont une grande expérience comme dirigeants d'organismes dans le secteur privé et le milieu universitaire. Aussi, en plus d'examiner les faits, ils ont puisé dans leur expérience collective et exercé leur jugement.

Ils ont débattu vigoureusement de ce qui était pratique et réalisable. À partir de ces discussions, ils ont élaboré un point de vue commun sur de nombreuses questions et, surtout, ils ont cherché un équilibre judicieux entre les mesures axées sur l'offre – celles qui améliorent l'offre de ressources humaines compétentes, de recherche axée sur la commercialisation et de capital – et les mesures axées sur la demande, qui encourageront les entreprises canadiennes à pratiquer la commercialisation.

Il importe de faire des choix éclairés quant aux politiques-cadres touchant les entreprises canadiennes, comme la fiscalité, la réglementation, la concurrence et la protection de la propriété intellectuelle. Le Groupe d'experts connaît les recommandations formulées dans ces domaines par des personnes et des groupes dont il respecte l'avis, et y est favorable. Cependant, comme le gouvernement fédéral a étudié plusieurs de ces questions dans d'autres tribunes et comme le Groupe d'experts dispose de délais et de moyens limités, il n'a pas jugé utile de répéter le travail qui se fait ailleurs⁵. Tout bien considéré, son expertise et ses connaissances sont d'un autre ordre.

Enfin, le Groupe d'experts reconnaît que le lien entre le succès de la commercialisation et de nombreuses grandes politiques-cadres n'est pas toujours évident⁶. La section IV du présent rapport présente son point de vue sur la nécessité d'analyser en détail ces questions d'encadrement commercial.

4. Forum économique mondial.

5. Par exemple, le gouvernement fédéral a reçu les recommandations du Comité consultatif externe sur la réglementation intelligente.

6. Par exemple, le conseiller national en matière de sciences a constaté qu'il n'y avait pas de lien important entre les taux d'imposition des entreprises et les efforts consacrés à la R-D par le secteur privé. Les pays qui ont de faibles taux (comme la Suède et la Finlande) ont tendance à être des chefs de file de la R-D des entreprises, mais les pays qui ont des taux plus élevés (comme le Japon, les États-Unis et l'Allemagne) les suivent de près.

Section II

Recommandations en vue du succès de la commercialisation

D'après l'examen des faits et leur expérience, les membres du Groupe d'experts ont cerné trois domaines de base du système de commercialisation du Canada où un changement produirait le plus grand effet :

talent – en faisant en sorte que le Canada développe, attire, conserve et utilise toute la gamme des talents requis pour soutenir la commercialisation et qu'il favorise une culture de l'excellence concurrentielle à l'échelle internationale dans tous les domaines;

recherche – en s'appuyant sur les assises canadiennes en R-D dans les disciplines traditionnelles des sciences et de la technologie et dans des domaines tels que le design, l'étude des marchés et la gestion d'entreprise;

capital – en augmentant la capacité des entreprises plus petites et plus jeunes ainsi que celle des entrepreneurs à obtenir le capital nécessaire aux différents stades du processus de commercialisation.

Dans chacun de ces domaines, les membres du Groupe d'experts ont tenu compte à la fois des faits connus et de leur propre expérience pour évaluer la situation du Canada et formuler des recommandations. Ces dernières forment un ensemble complet, pratique et réalisable. Ils en ont structuré plusieurs de sorte qu'elles donnent lieu au lancement de projets pilotes auxquels on pourra ensuite donner une envergure plus grande ou plus modeste à la lumière des nouveaux faits, des résultats et des possibilités qui se présentent pour améliorer la commercialisation⁷.

Les membres du Groupe d'experts croient que les politiques du gouvernement fédéral en matière de commercialisation ne tiennent pas adéquatement compte de l'aspect demande de l'équation de la commercialisation. Par exemple, bien que le Canada offre de généreux incitatifs fiscaux pour la R-D des entreprises, ses résultats restent décevants à ce chapitre. Les raisons en sont complexes, mais la faiblesse des résultats indique que l'approche actuelle ne répond pas aux besoins du secteur privé (puisque'il ne change pas son comportement en réaction aux incitatifs). Pour rectifier la situation, il faudra assurer un plus grand apport du secteur privé dans la conception des programmes de soutien. Le gouvernement du Canada ne comprend aucun organisme officiel chargé de solliciter les gens d'affaires sur ces questions. Pourtant, la demande doit être la pierre angulaire de la prise de décisions. Les recommandations du Groupe d'experts visent d'abord à pallier les lacunes sur ce plan.

7. Les annexes du présent rapport (publiées dans un volume distinct) présentent des faits et des analyses plus détaillés sur les enjeux qui ont mené le Groupe d'experts à ses conclusions et recommandations. Les recommandations ont été conçues de sorte que les institutions existantes puissent assumer la responsabilité de les réaliser; d'autres démarches ont toutefois été proposées lorsque le Groupe d'experts ne pouvait prendre de décision évidente en ce qui concerne le choix de l'organisme de mise en œuvre.

RECOMMANDATION

Créer un Office des partenariats pour la commercialisation

PROPOSITION

Le Groupe d'experts recommande que le gouvernement du Canada crée un Office des partenariats pour la commercialisation (OPC) relevant du ministre de l'Industrie et agissant comme son principal organisme consultatif sur la commercialisation. Son mandat serait distinct de celui d'autres organismes consultatifs. Il aurait pour tâches :

- de présenter des recommandations à l'égard des grandes initiatives sur la commercialisation proposées par le Groupe d'experts, comme le Programme canadien des bourses de recherche sur la commercialisation, le Superfonds pour la commercialisation, un nouveau Programme de coinvestissement providentiel et l'Initiative canadienne des partenariats entre PME (voir plus loin);
- de jouer un rôle de surveillance générale des politiques, initiatives et investissements du gouvernement fédéral en faveur de la commercialisation, et de publier un rapport annuel sur leur efficacité, leur intégration et leurs effets;
- de solliciter une réponse publique du ministre de l'Industrie au rapport annuel mentionné ci-dessus;
- d'évaluer la mise en œuvre des recommandations du présent rapport en soulignant les améliorations et en indiquant pour chaque recommandation quand il juge opportun de passer du statut de projet pilote à celui de programme pleinement financé;
- d'encourager les liens et la coordination avec les nombreuses stratégies et organismes provinciaux et territoriaux visant à appuyer la commercialisation;
- de développer l'appui des secteurs privé et public en faveur d'un effort soutenu pour améliorer les résultats du Canada en matière de commercialisation;
- de fournir au ministre des conseils axés sur les politiques en vue d'améliorer la commercialisation au Canada, y compris en ce qui concerne les enjeux entourant le cadre gouvernement-entreprise comme la compétitivité des marchés intérieurs, la réglementation, la protection de la propriété intellectuelle et la fiscalité.

À cette fin, l'OPC doit :

- être ancré dans le marché;
- donner des avis ciblés et stratégiques;
- être dirigé par un expert reconnu de la commercialisation provenant du secteur privé et doté de membres qui ont les connaissances, l'expérience et la détermination voulues pour produire des résultats au profit du Canada;
- être animé par une culture du commerce et une sensibilisation aux réalités les plus actuelles de la commercialisation sur la scène nationale et à l'échelle internationale;
- se concentrer sur la nécessité de produire une meilleure preuve en matière de commercialisation au Canada.

Le ministre de l'Industrie nommerait un président à temps plein, qui emploierait son temps et ses ressources à faire en sorte que la commercialisation demeure au centre de la réflexion publique et économique au Canada, grâce à son leadership personnel et à une relation continue avec la collectivité dans son ensemble. Les autres membres de l'OPC devraient provenir du milieu des entreprises et des universités ainsi que d'organismes voués à la commercialisation et réunissant des partenaires de tous les secteurs (« organismes du quatrième pilier⁸ »). Ces membres devraient représenter l'ensemble du système de commercialisation, mais n'avoir de comptes à rendre – collectivement ou individuellement – à aucun autre organisme ou en fonction d'aucun autre mandat pendant qu'ils exerceraient leurs responsabilités. Au moins un membre devrait provenir de l'extérieur du Canada de sorte que l'OPC puisse tirer parti des meilleures pratiques internationales. Des représentants d'importants organismes gouvernementaux de recherche et de commercialisation devraient être désignés membres d'office sans droit de vote. Des sous-ministres devraient être invités à participer aux travaux qui concernent leur ministère.

L'OPC exigerait l'appui d'un secrétariat permanent et indépendant dont le directeur général serait choisi par le président de l'OPC et relèverait de lui.

8. Les organismes du quatrième pilier sont habituellement des entités indépendantes sans but lucratif financées conjointement par le gouvernement et le secteur privé et appelées à jouer un rôle de catalyseur pour les trois autres piliers : les entreprises, le gouvernement et les établissements d'éducation postsecondaire. Par exemple, la société Precarn Incorporated a été créée par des partenaires de ces trois piliers, qui la financent, pour appuyer le développement de technologies des systèmes intelligents.

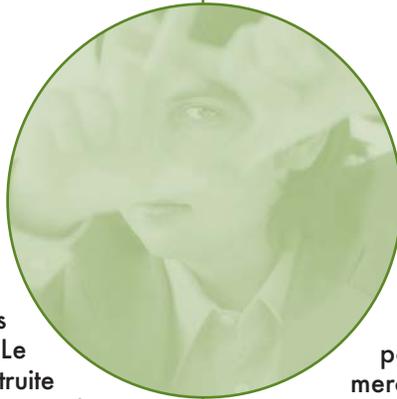
Pour créer l'OPC, un conseil provisoire serait formé et chargé d'un mandat d'un an pour :

- élaborer un plan de mise en œuvre des recommandations du Groupe d'experts, suivre la réalisation de ces initiatives, dresser un plan d'évaluation de leurs résultats et présenter des recommandations visant à les améliorer, à les modifier ou à les annuler;
- élaborer des paramètres, un budget, des plans stratégiques et des échéanciers pour la création de l'OPC et veiller à ce que le mandat de l'organisme soit clair et conforme à l'intention. Ce mandat sera par ailleurs distinct de celui d'autres organismes chargés de vastes mandats consultatifs, comme le Conseil consultatif des sciences et de la technologie du premier ministre et le Conseil d'experts en sciences et en technologie, parce qu'il sera entièrement consacré à la commercialisation. Le conseil provisoire se distinguera aussi du conseil consultatif national proposé pour les projets pilotes de commercialisation de la recherche universitaire et fédérale en laboratoire parce qu'il sera consacré aux questions de commercialisation dans le secteur privé plutôt que public. Le Groupe d'experts prévoit toutefois que l'OPC coopérera étroitement avec ces organismes dans les domaines d'intérêt commun;
- favoriser la collaboration entre les secteurs privé, public et autres, surtout dans les domaines où le Canada possède ou pourrait développer un avantage concurrentiel en matière de commercialisation et où le secteur privé peut accroître son engagement envers la commercialisation.

L'OPC lui-même aurait un mandat initial de quatre ans. Par la suite, son efficacité devrait être évaluée par un groupe d'experts en commercialisation reconnus à l'échelle internationale, pour déterminer s'il devrait être maintenu, modifié ou annulé.

Le conseil provisoire devrait recevoir un budget annuel de 3 millions de dollars. Il présenterait, à son tour, une recommandation en ce qui concerne le budget de l'OPC, lequel serait reconsidéré périodiquement.

TALENT



La compétitivité du Canada et sa capacité en matière de commercialisation dépendent du talent et de l'ingéniosité de personnes qui peuvent combiner des connaissances et des ressources de nouvelles façons. Le Canada a besoin d'une main-d'œuvre instruite dont les compétences, les connaissances et la créativité peuvent rivaliser avec les plus brillants esprits du monde – et il doit mettre leurs aptitudes et leur formation à l'œuvre d'une façon qui stimule l'innovation et qui profite aux entreprises.

À de nombreux égards, l'offre de talent est excellente au Canada. Chez les jeunes de 15 ans, les Canadiens ne sont surpassés sur le plan des aptitudes mathématiques que par les jeunes de Hong Kong et de Finlande⁹. Le Canada se classe premier parmi les pays de l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE) pour ce qui est de la proportion de la population active ayant fait des études postsecondaires. En revanche, les mêmes données de l'OCDE révèlent que le Canada a proportionnellement moins de diplômés universitaires et – aux échelons supérieurs – que sa production de titulaires de doctorats se fait beaucoup plus lentement que celle de grands concurrents comme les États-Unis¹⁰.

Plus important encore, il y a lieu de s'inquiéter de la mesure dans laquelle les universités canadiennes ont la capacité d'augmenter sensiblement le nombre d'étudiants des cycles supérieurs. L'Association des universités et collèges du Canada estime que les universités américaines jouissent d'un financement de 50 p. 100 plus élevé par étudiant, pour l'enseignement et la recherche¹¹.

Le gouvernement du Canada a en partie réglé ces problèmes en créant des programmes tels que la Fondation canadienne des bourses d'études du millénaire et les Bourses d'études supérieures du Canada, pour permettre à un plus grand nombre de Canadiens de poursuivre des études postsecondaires. Il a également augmenté le financement des conseils subventionnaires et autres organismes de financement en vue d'appuyer le milieu de la recherche au Canada. Mais ce sont là des questions qui évoluent, et le Canada ne peut pas se permettre de se reposer sur ses lauriers.

Comme on l'a vu, un des grands défis auquel est confronté le Canada, pour ce qui est du rendement de la commercialisation, est la demande insuffisante de talent. En général, les entreprises canadiennes affichent une faible disposition à embaucher des personnes possédant les aptitudes requises pour toute la gamme d'activités de commercialisation. Par exemple, la proportion de gestionnaires canadiens qui sont des diplômés de programmes d'administration des affaires est inférieure de moitié à celle des gestionnaires américains. Parmi les professionnels des finances, 18 p. 100 des Américains ont au moins une maîtrise, contre seulement 8 p. 100 des Canadiens¹². Par ailleurs, les entreprises américaines, japonaises et allemandes emploient sensiblement plus de chercheurs par 1 000 employés que les entreprises canadiennes¹³.

Fait encore plus révélateur, l'avantage salarial des employés hautement qualifiés est plus faible au Canada que dans les pays concurrents, surtout aux États-Unis. Ces dernières années, au Canada, les salaires des travailleurs hautement qualifiés n'ont pas augmenté par rapport au salaire moyen¹⁴.

Le fait de placer des employés hautement qualifiés – de toutes les disciplines – dans des contextes d'affaires stimulera la demande en influant sur la façon dont les entreprises créent des possibilités, encouragera une plus grande activité de recherche de la part des entreprises, augmentera le transfert de connaissances des universités aux entreprises et facilitera la compréhension des marchés internationaux.

9. Développement des ressources humaines Canada, le Conseil des ministres de l'Éducation (Canada) et Statistique Canada, *À la hauteur : Résultats canadiens de l'étude PISA de l'OCDE – La performance des jeunes du Canada en mathématiques, en lecture, en sciences et en résolution de problèmes : Premiers résultats de 2003 pour les Canadiens de 15 ans*, n° au catalogue 81-590-XPE, Ottawa, Statistique Canada, décembre 2004.
10. Organisation de coopération et de développement économiques, *Regards sur l'éducation 2005*, Paris, OCDE, septembre 2005. La comparaison portant sur le taux de titulaires de doctorats est extraite de la publication de 2002 puisque aucune donnée récente n'est disponible pour le Canada.
11. Association des universités et collèges du Canada, *Document d'information de l'AUCC : comparaison entre le financement accordé au Canada et aux États-Unis*, Ottawa, AUCC, 2005.
12. Selon les données de recensement de Statistique Canada et du département du Commerce des États-Unis.
13. Organisation de coopération et de développement économiques, *Science, technologie et industrie : Tableau de bord de l'OCDE 2005*, Paris, OCDE, octobre 2005.
14. Voir par exemple, René Morissette et coll., *Tendances des salaires relatifs des personnes très scolarisées dans une économie du savoir*, Ottawa, Statistique Canada, 2004.

RECOMMANDATION

Augmenter la demande de talent de la part des entreprises, grâce à la création d'un nouveau Programme canadien des bourses de recherche sur la commercialisation

PROPOSITION

Le Groupe d'experts recommande que le gouvernement fédéral crée un nouveau Programme canadien des bourses de recherche sur la commercialisation. Ce programme appuiera les entreprises de tous les secteurs qui veulent accroître ou renouveler leur engagement envers la commercialisation en appuyant des échanges avec des établissements postsecondaires. Ces bourses viseront la vaste gamme de disciplines qui soutiennent la commercialisation, comme la gestion, le marketing, l'étude des marchés et le design ainsi que les sciences, la technologie et le génie. Ces échanges se produiront tout au long de la vie professionnelle :

- **Des bourses de premier cycle** offriront une expérience de travail et des bourses d'études aux Canadiens entrant à l'université au Canada. Les gagnants régionaux et nationaux des expos-sciences et concours d'entreprises à l'intention des jeunes, dont il est question plus loin dans cette section, devraient automatiquement avoir droit à ces bourses.
- **Des bourses d'études supérieures** pour les étudiants à la maîtrise ou au doctorat dans les universités canadiennes donneront aux participants une expérience de travail, une formation et des compétences en recherche à la fois en milieu universitaire et dans un contexte d'entreprise, pour accroître les compétences en commercialisation qu'ils peuvent apporter aux employeurs canadiens.
- **Des bourses postdoctorales** appuieront, entre autres, des efforts précis visant à concrétiser des idées sur le marché et fourniront des fonds pour la formation et la recherche qui se rapportent à la commercialisation.
- **Des bourses d'échanges professionnels** viseront plus spécialement deux domaines :
 - l'affectation temporaire ou à temps partiel d'enseignants du postsecondaire dans des entreprises et de gens des entreprises dans des postes universitaires, ce qui créera une boucle permettant aux participants de favoriser l'échange d'idées entre les deux secteurs;

- un programme de mentorat et d'échange à l'intention d'un groupe soigneusement choisi de professionnels à mi-carrière et d'investisseurs providentiels ou autres investisseurs en capital de risque de prochaine génération, qui travailleront auprès d'éminentes entreprises de capital de risque au Canada et partout au monde, de sorte que les participants puissent acquérir des connaissances et appliquer au Canada les meilleures pratiques internationales en matière de commercialisation.

- **Des chaires de recherche en pratique** seront destinées à des personnes possédant un doctorat et une vaste expérience dans une entreprise ou dans le milieu universitaire au Canada. Le financement de ces chaires appuiera des projets pluriannuels comprenant la supervision d'étudiants aux cycles supérieurs, la direction d'une équipe de recherche au sein d'une entreprise, d'un organisme sans but lucratif ou d'un établissement de recherche public, et la gestion d'un projet qui rehaussera les connaissances et l'application relatives à la commercialisation.

Le Programme canadien des bourses de recherche sur la commercialisation aura pour objectif d'encourager les étudiants peu portés aux affaires à explorer cette voie et d'encourager les entreprises n'employant pas de personnes hautement qualifiées à le faire. La conception du programme doit tenir compte de ces buts.

La valeur monétaire des bourses doit être irrésistible afin d'attirer et de conserver les candidats les plus brillants de partout au monde. Les décisions de financement de toutes ces bourses devraient se fonder sur la mesure dans laquelle les propositions accroissent la demande des entreprises à l'égard de personnes disposant des aptitudes nécessaires à la commercialisation. Après une période raisonnable, les entreprises s'acquitteraient des coûts du maintien en poste de ces personnes.

L'administration du programme comportera deux volets complémentaires. Un volet évaluera les qualités des candidats aux bourses, essentiellement de la même façon que sont actuellement évalués les candidats à d'autres bourses ou subventions de recherche. Le second volet évaluera la mesure dans laquelle les propositions améliorent les compétences des candidats en matière de commercialisation ainsi que la capacité et les résultats de commercialisation de leurs organismes hôtes ou de leurs employeurs. Le fait de s'assurer que l'organisme participant a la capacité d'évaluer les éléments du programme liés tant à la demande qu'à l'offre sera un des principaux défis que devra relever l'OPC dans le cadre de sa fonction de surveillance. Il devra veiller à ce que les bourses bonifient les initiatives existantes pour que les entreprises puissent acquérir de nouvelles perspectives sur les possibilités de commercialisation grâce à l'application des connaissances.



POURQUOI AGIR?

Le Canada intensifie l'offre de talent, mais il doit aussi renforcer la demande du secteur privé à l'égard de ce talent. Selon le Groupe d'experts, la façon de le faire consiste à réduire les coûts initiaux. Une fois à l'œuvre, les boursiers démontreront leur valeur, feront évoluer la culture de leur milieu de travail et donneront un élan à la commercialisation.

Besoins de financement et résultats prévus

Le Groupe d'experts estime que le Programme canadien des bourses de recherche sur la commercialisation devrait initialement disposer de 65 millions de dollars par année pour le stade de projet pilote, montant qui augmenterait progressivement à 275 millions de dollars par année une fois qu'un examen mené par l'OPC aura confirmé son efficacité. Ce budget permettrait de financer annuellement jusqu'à 5 000 bourses et budgets de recherche connexes. Le Groupe d'experts prévoit que le Programme produira les résultats suivants :

- augmentation du nombre de travailleurs hautement qualifiés et possédant une expérience pertinente à la commercialisation dans un milieu universitaire et un contexte d'affaires;
- augmentation de la capacité et de l'engagement des entreprises canadiennes en ce qui concerne l'innovation et la commercialisation;
- amélioration du transfert de connaissances du milieu universitaire aux entreprises en ce qui concerne les récents progrès scientifiques, et des entreprises au milieu universitaire pour ce qui est des besoins du marché.

RECOMMANDATION

Stimuler l'embauche de diplômés récents disposant de talents en matière de commercialisation

PROPOSITION

Le Groupe d'experts recommande que le gouvernement fédéral augmente l'appui actuel à l'embauche de diplômés récents par les entreprises canadiennes, pour des projets visant la commercialisation et l'innovation, par les moyens suivants :

- élargissement des programmes existants des Instituts de recherche en santé du Canada (IRSC), axés sur les partenariats entreprise-université;
- élargissement des programmes existants du Conseil de recherches en sciences naturelles et en génie du Canada (CRSNG) qui offrent une expérience en recherche dans un contexte d'entreprise;
- création d'un nouveau programme de bourses en commercialisation et en innovation sous le patronage du Conseil de recherches en sciences humaines du Canada (CRSH), en mettant l'accent sur des disciplines telles que l'administration des affaires, le design et le comportement humain;
- appui financier à ces organismes en fonction d'un concours supervisé par l'OPC.

Le gouvernement fédéral devrait appuyer cette recommandation en augmentant le financement des conseils subventionnaires en cause, sans réduire le financement de programmes existants. En outre, ces nouveaux fonds devraient être accompagnés de campagnes plus dynamiques visant à démontrer aux employeurs canadiens les avantages qu'il y a à tirer parti des diplômés hautement qualifiés du Canada pour stimuler l'innovation et la commercialisation.

POURQUOI AGIR?

Les deux organismes au centre de cette recommandation, le CRSNG et les IRSC, démontrent déjà leur valeur pour ce qui est de faire avancer la commercialisation. Ils améliorent la qualité de l'offre de talent et créent des ponts entre ces talents et des débouchés. Par exemple, le nombre de bourses université-entreprise approuvées par les IRSC a augmenté de 171 en 2000 à 324 en 2004 (en réponse à un nombre de demandes qui a presque triplé pendant cette période). En moyenne, plus de 60 p. 100 des personnes appuyées par le programme

du CRSNG sont maintenues en poste par l'entreprise où elles sont affectées, aux frais de l'entreprise. Bien que le nombre de projets financés soit modeste, il démontre un intérêt croissant envers la création de débouchés permettant à des personnes de talent de se tailler une place au sein des entreprises du Canada.

Même si les programmes des IRSC et du CRSNG sont précieux, ils ne comblent qu'une partie des besoins du Canada en matière de commercialisation. L'ajout d'un nouveau programme sous le patronage du CRSH permettrait d'intégrer d'autres domaines essentiels à la commercialisation.

Le Groupe d'experts reconnaît que les programmes de ces trois organismes continueront d'être hautement ciblés et axés sur les possibilités offertes aux diplômés les plus spécialisés. Cependant, ils répondent au besoin général de créer des liens plus solides qui permettront à des personnes hautement qualifiées de passer des universités canadiennes aux entreprises ou à d'autres contextes d'application des connaissances.

Besoins de financement et résultats prévus

Le Groupe d'experts estime que le financement des trois programmes mentionnés devrait être initialement augmenté de 15 millions de dollars par année, montant qui augmenterait progressivement à 40 millions de dollars de plus à la suite d'un examen de leur efficacité mené par l'OPC. Ceci doublerait plus ou moins le financement actuellement fourni à ces organismes à cette fin. Le Groupe d'experts prévoit que cette recommandation produira les résultats suivants :

- intensification de la demande du secteur privé envers le talent en matière de commercialisation, grâce à une hausse générale de l'emploi et à une augmentation du nombre d'entreprises faisant du recrutement;
- réduction de l'émigration des Canadiens hautement qualifiés dans les domaines visés par les bourses, et augmentation parallèle du recrutement de Canadiens ayant étudié à l'étranger;
- amélioration du transfert de connaissances essentielles à la commercialisation du milieu universitaire aux entreprises canadiennes au moyen d'une plus grande embauche de diplômés récents par l'industrie.

RECOMMANDATION

Encourager et mettre en valeur les jeunes Canadiens qui visent la réussite en affaires, en sciences et en technologie

PROPOSITION

Le Groupe d'experts recommande que le gouvernement fédéral fournisse un appui important, garanti et durable aux initiatives qui favorisent et mettent en valeur l'excellence des jeunes dans les sciences, la technologie et les affaires. Il faudra à cette fin bien davantage qu'un financement accru pour les exposés, les concours d'entreprises à l'intention des étudiants et d'autres activités semblables partout au pays. Les éléments suivants devront en faire partie :

- octroi de bourses de premier cycle au titre du Programme canadien des bourses de recherche sur la commercialisation, et d'autres prix, aux étudiants du niveau secondaire qui remportent d'importants concours d'aptitudes aux études et aux affaires;
- création du Programme de prix du premier ministre en sciences, en technologie et en entrepreneuriat pour les jeunes Canadiens, afin d'envoyer un message fort aux jeunes et à leur collectivité;
- lancement d'un événement national annuel où le premier ministre rendra hommage aux jeunes chefs de file qui aideront à façonner l'avenir de la commercialisation;
- lancement de nouveaux prix rendant hommage à l'innovation de pointe produite par les jeunes, dans des domaines non traditionnels ou nouveaux qui incitent à la prise de risques intellectuels et commerciaux;
- création de nouveaux prix soulignant le succès de jeunes commercialisant de nouveaux produits, services ou procédés.

Le Groupe d'experts recommande qu'un concours soit lancé en vue d'offrir un financement soutenu à long terme à des organismes régionaux et nationaux qui peuvent faire la preuve de leur aptitude à réaliser les buts de cette recommandation.

POURQUOI AGIR?

Si le Canada veut encourager une culture qui favorise les réalisations intellectuelles et le succès en affaires, il doit commencer auprès des jeunes Canadiens.

Selon l'expérience des membres du Groupe d'experts, l'intérêt envers les sciences et les affaires ainsi que les aptitudes pertinentes naissent tôt dans la vie. Les activités pour les enfants d'âge scolaire qui stimulent la curiosité et développent la créativité – des activités ayant un effet marquant dans la vie d'un élève, comme le fait de remporter une expo-sciences à l'école – sont utiles en ce sens. Les recommandations du Groupe d'experts, jumelées à d'autres mesures gouvernementales, encourageront les jeunes – y compris les jeunes femmes et les jeunes membres de groupes sous-représentés – à faire carrière en sciences, en technologie ou en affaires.

Parmi les étudiants du secondaire ayant participé aux expos-sciences pancanadiennes en 1995 et en 1996, 57 p. 100 ont exprimé un intérêt à faire carrière en sciences, contre environ 37 p. 100 de ceux qui n'y ont pas participé. Ces événements permettent aux jeunes d'acquérir des aptitudes en sciences et en affaires, et de les mettre à l'œuvre. Le leadership du gouvernement fédéral en la matière incitera les entreprises canadiennes à accroître leur appui à ces activités, et aidera à favoriser une culture de l'excellence dans les salles de classe et les laboratoires canadiens. Le Canada devrait apprécier la valeur de l'excellence dans ces domaines autant que, par exemple, sur les patinoires.

Besoins de financement et résultats prévus

On estime que les besoins de financement initiaux de cette initiative seraient de 15 millions de dollars par année, montant qui serait graduellement augmenté à 60 millions de dollars une fois la preuve faite que ces fonds seraient utilisés efficacement. Le Groupe d'experts prévoit que cette recommandation produira les résultats suivants :

- accélération de la tendance en faveur d'une culture canadienne qui reconnaît la valeur de l'excellence sur le marché et dans la salle de classe;
- augmentation de la demande d'inscriptions aux programmes d'études en sciences, en technologie, en génie et en affaires;
- incitation aux étudiants produisant les meilleurs résultats à rester au Canada pour poursuivre leurs études de premier cycle.

RECOMMANDATION

Développer et conserver le talent nécessaire au succès sur le marché mondial

PROPOSITION

Le Groupe d'experts recommande que le gouvernement fédéral prenne des mesures pour attirer des personnes qualifiées et talentueuses au Canada afin d'appuyer la commercialisation et de faire en sorte que les étudiants, entreprises et chercheurs du Canada participent aux activités mondiales qui accroissent les connaissances.

Créer un fonds pour les talents et la recherche, destiné aux études internationales

Ce fonds fera en sorte :

- de créer un programme canadien de bourses pour études supérieures qui rivalisera avec les prestigieuses bourses Fulbright et Rhodes, et attirera un plus grand nombre des esprits les plus brillants du monde sur les campus canadiens;
- de faire venir au Canada des collaborateurs étrangers en recherche et en enseignement qui seront des présidents invités éminents dans des disciplines correspondant à des priorités stratégiques canadiennes et appuyant les buts du pays en matière de commercialisation;
- de fournir des subventions de contrepartie pour les projets de recherche coopérative entrepris avec des chercheurs de centres d'excellence d'autres pays;
- d'appuyer les échanges de courte durée de chercheurs entre universités canadiennes et étrangères;
- d'augmenter sensiblement le nombre d'étudiants canadiens faisant des études et de la recherche dans les universités étrangères et étant ainsi exposés à d'autres cultures et à d'autres marchés.

Ce fonds devrait être administré par les conseils subventionnaires du gouvernement du Canada.

Encourager les étudiants étrangers à rester au Canada

Comme d'autres pays, le Canada devrait modifier ses politiques d'immigration pour que les étudiants étrangers – surtout ceux qui poursuivent des études de pointe – puissent plus facilement travailler pendant qu'ils étudient ici, puis demeurer au Canada après l'obtention de leur diplôme. Le Groupe d'experts constate avec satisfaction que des projets pilotes ont été annoncés en ce sens, et il attend avec intérêt qu'ils soient pleinement offerts partout au Canada. Cela étant dit, le Groupe d'experts estime qu'une intervention plus décisive est requise pour garantir que les étudiants étrangers ayant obtenu des diplômes supérieurs d'universités canadiennes pourront demeurer et travailler au Canada.

POURQUOI AGIR?

Comme l'ont souligné des groupes tels que le Conseil consultatif des sciences et de la technologie du premier ministre, le Canada doit être ouvert aux possibilités internationales permettant de créer, d'échanger et d'appliquer des connaissances. Il importe qu'il le soit dans toutes les disciplines qui se rapportent à la commercialisation, y compris les domaines liés à l'administration des affaires qui sont essentiels pour améliorer la gestion des entreprises, renforcer l'importance de la place des clients et appuyer l'innovation.

Le Groupe d'experts tient à ce que le Canada génère davantage de connaissances pour accroître ses résultats en matière de commercialisation, mais les Canadiens doivent également être attentifs aux connaissances engendrées ailleurs. En effet, quelque 96 p. 100 de toutes les nouvelles idées et innovations sont créées à l'extérieur des frontières du Canada¹⁵. Le Canada doit accueillir favorablement les partenariats internationaux – et les personnes qui permettent de les créer – comme élément facilitateur clé de la réalisation de ses buts en commercialisation.

Le Groupe d'experts croit qu'il est nécessaire de s'attaquer aux défis démographiques que pose un taux de natalité en baisse en faisant en sorte, entre autres, que le Canada soit plus attrayant aux yeux des immigrants. Il appuie la volonté du gouvernement d'éliminer les obstacles qui empêchent les immigrants qualifiés d'exploiter pleinement leurs talents. Les buts du Canada en matière de commercialisation profiteraient toutefois également d'un engagement en faveur d'un échange plus libre de talents entre le Canada et d'autres pays.

15. Ce pourcentage se fonde sur la part du Canada pour ce qui est des publications scientifiques à l'échelle mondiale, donnée tirée de la base de données National Science Indicators de Thomson Scientific, 2005.

Dans cette optique, le Canada doit se fixer comme priorité d'attirer des talents intellectuels éminents de tous les domaines concernés, de partout au monde. Il doit y avoir une volonté d'ouvrir les yeux des Canadiens en leur donnant des possibilités d'étudier à l'étranger et de tirer parti des perspectives et de l'expérience internationales qu'ils acquièrent ainsi, lorsqu'ils reviennent au Canada. Pour mettre en œuvre cette stratégie, le Canada devrait s'appuyer sur de solides assises en matière d'échanges et de recrutement d'étudiants étrangers.

Besoins de financement et résultats prévus

On estime que les besoins de financement initiaux de cette initiative seraient de 50 millions de dollars par année. Sous réserve d'un examen mené par l'OPC, ce montant pourrait être augmenté à environ 190 millions de dollars par année, ce qui permettrait d'appuyer 500 collaborateurs étrangers en recherche et en enseignement, et d'octroyer 2 000 bourses à court terme à des Canadiens étudiant à l'étranger et plus de 2 500 bourses à des étrangers étudiant au Canada. Le Groupe d'experts prévoit que cette recommandation produira les résultats suivants :

- accroissement du nombre d'étudiants et d'universitaires exceptionnels attirés dans les établissements postsecondaires canadiens;
- création de nouveaux réseaux, tant au Canada qu'à l'échelle internationale, réunissant des particuliers qui ont acquis de l'expérience au moyen de collaborations et d'échanges;
- accroissement du nombre d'étudiants étrangers encouragés à rester au Canada après l'obtention de leur diplôme, pour combler la demande dans les domaines appuyant directement la commercialisation.

RECHERCHE

La recherche, qu'elle se fasse dans le secteur privé, public ou universitaire, consiste essentiellement à ce que des gens creusent des questions, fassent des expériences pour trouver des solutions et réfléchissent à la façon d'assortir idées et possibilités.

Le Groupe d'experts appuie fortement les investissements dans toutes les formes de recherche. Dans la perspective de la commercialisation, la plus grande retombée de la recherche subventionnée par l'État est qu'elle produit des travailleurs de talent qui peuvent appliquer leurs connaissances dans un contexte d'affaires. Cette recherche peut aussi engendrer des idées qui ont un potentiel commercial. En fait, les percées des chercheurs universitaires peuvent mener à la création de toutes nouvelles industries. Par exemple, la découverte de la structure de l'ADN par Watson et Crick a donné naissance à l'industrie de la biotechnologie.

Comme on l'a vu, le Canada progresse face à l'aspect offre, surtout grâce à un appui accru à la recherche dans les universités canadiennes. Les données de l'OCDE classent le Canada au premier rang du G 7 pour la part de la recherche effectuée par le secteur universitaire. La plupart des indicateurs en la matière – octroi de brevets, revenus de licences et entreprises dérivées – démontrent aussi une amélioration des résultats de la commercialisation des recherches universitaires¹⁶. Un financement a par ailleurs été accordé dans le budget de 2004 pour élaborer des programmes pilotes visant à améliorer la commercialisation, dans les laboratoires universitaires et gouvernementaux¹⁷.

Un des grands problèmes en ce qui concerne la commercialisation au Canada est le niveau d'investissement relativement faible des entreprises dans la R-D. La demande insuffisante qui en découle a été démontrée de nombreuses façons, mais surtout dans l'intensité de la R-D au sein du secteur des entreprises (dépenses par rapport à la production) : le Canada se classe 15^e à ce titre parmi les pays de l'OCDE. En outre, le rapport entre la R-D et le PIB au Canada est inférieur de 45 p. 100 à celui des États-Unis et de 33 p. 100 à la moyenne de l'OCDE. L'intensité de la recherche au Canada dans les secteurs habituellement considérés comme relevant de la technologie de pointe (par exemple, informatique et matériel de télécommunications, produits pharmaceutiques) se compare favorablement à celle des États-Unis, mais ces secteurs représentent une plus petite part de l'ensemble de l'activité économique au Canada. La faible intensité de la R-D dans d'autres grands secteurs – y compris le commerce de gros et le commerce de détail ainsi que la fabrication automobile – influe grandement sur le classement du Canada.



Ces faiblesses générales ont des conséquences particulièrement importantes pour l'économie canadienne. L'OCDE estime qu'une augmentation d'un point de pourcentage de l'intensité de la R-D du secteur privé pourrait augmenter le revenu par habitant de 12 p. 100 à long terme¹⁸.

Le Groupe d'experts reconnaît qu'il y a de nombreuses explications possibles à la faiblesse relative de l'investissement du secteur privé canadien dans la R-D, y compris un manque de pressions concurrentielles, les effets du régime fiscal canadien sur les décisions des entreprises et les effets des régimes canadiens de réglementation et de protection de la propriété intellectuelle. Le Groupe d'experts note également que les économistes ne peuvent expliquer entièrement pourquoi les entreprises canadiennes n'investissent pas fortement dans la R-D, malgré la générosité du crédit d'impôt canadien pour la R-D¹⁹.

Le Groupe d'experts croit que face aux défis de la recherche, un appui fédéral assorti d'un financement équivalent du secteur privé stimulerait l'activité de R-D du secteur privé. Cette démarche tirerait parti des forces du Canada en ce qui concerne la R-D dans les universités tout en garantissant que la R-D appuyée est axée sur la demande. Le Canada pourrait aussi s'inspirer des succès d'autres pays pour ce qui est d'encourager la commercialisation dans les PME tout en réalisant les objectifs du gouvernement en matière de R-D. Du côté de l'offre, des augmentations ciblées du financement octroyé aux laboratoires gouvernementaux et aux universités canadiennes y renforceraient l'élaboration de nouvelles idées.

L'augmentation de l'investissement dans la recherche à l'extérieur des universités doit être assortie d'augmentations soutenues du financement public de la recherche dans les universités canadiennes, les autres établissements d'enseignement et les laboratoires gouvernementaux²⁰.

16. À cet égard, voir par exemple Association des universités et collèges du Canada, *En plein essor : Édition 2005 du rapport sur la recherche universitaire et la transmission du savoir*, Ottawa, AUCC, 2005; ou Cathy Read, *Enquête sur la commercialisation de la propriété intellectuelle dans le secteur de l'enseignement supérieur, 2003*, Ottawa, Statistique Canada, novembre 2005.
17. Une démarche concertée a été adoptée pour leur conception et une proposition de programme a depuis lors été préparée.
18. Organisation de coopération et de développement économiques, *Les sources de la croissance économique dans les pays de l'OCDE*, Paris, OCDE, mars 2003.
19. Des commentaires supplémentaires à ce sujet sont présentés à la section IV, au titre de questions exigeant une attention prioritaire à l'avenir, et dans l'annexe E – Contexte historique de la commercialisation et de l'innovation au Canada.
20. Voir l'annexe F – Recherche subventionnée par l'État : les assises essentielles à l'excellence en commercialisation.

RECOMMANDATION

Créer un Superfonds pour la commercialisation afin de relever les grands défis de la commercialisation

PROPOSITION

Le Groupe d'experts recommande que le gouvernement fédéral crée un Superfonds pour la commercialisation, afin de susciter des possibilités de commercialisation dans les secteurs où le Canada jouit de possibles avantages concurrentiels. Il le fera par les moyens suivants :

- appui des grands partenariats privé-public consacrés à la recherche et à la formation;
- élargissement des programmes existants et lancement de nouveaux programmes pour former des personnes hautement qualifiées.

Le Superfonds fera en sorte :

- de concentrer les efforts dans les domaines où le Canada est, ou pourrait, devenir un chef de file dans le marché;
- de pallier les lacunes en matière de connaissances ou d'aptitudes qu'un secteur ou une grappe d'entreprises ont désignées comme devant être corrigées pour profiter des possibilités futures de commercialisation;
- d'attirer des engagements financiers du secteur privé et d'assurer la participation de nombreuses sociétés afin de garantir que le développement des compétences et la recherche répondent aux grands besoins des entreprises et sont adaptées aux possibilités qui se présentent;
- de faire effectuer la recherche et la formation financées dans des laboratoires non exclusifs (par exemple, des installations de recherche fédérales, provinciales ou territoriales, des universités ou des installations exploitées conjointement par différentes entreprises d'un secteur ou d'une grappe industriel);
- d'exiger une collaboration entre organismes de plusieurs secteurs de l'économie, dont :
 - des organismes des secteurs privé et public;
 - des participants à une chaîne logistique;
 - des organismes au Canada et à l'étranger.



Lors des concours visant ce financement, les propositions seraient évaluées selon deux critères : le potentiel commercial à long terme ainsi que la validité scientifique et la faisabilité.

L'évaluation du potentiel commercial à long terme des propositions serait effectuée par un groupe dirigé par le secteur privé. La validité scientifique serait évaluée par des organismes existants qui disposent des connaissances et de l'expérience pertinentes (par exemple, les conseils subventionnaires). Une fois que les organismes dirigeant l'évaluation auraient déterminé quels projets mériteraient d'être financés, ces propositions seraient transmises à l'OPC aux fins d'approbation et de recommandation au ministre de l'Industrie, lequel aurait le pouvoir final de décision quant au financement.

POURQUOI AGIR?

L'avenir industriel du Canada est déterminé par des efforts concentrés, et non par des initiatives de petite envergure. Cependant, la difficulté essentielle sur le plan des politiques publiques a toujours été de savoir où concentrer les efforts. Dans le cadre du Superfonds, les sociétés et les organismes de recherche du secteur public s'engageraient dans de grands projets à moyen terme dirigés par des entreprises. Un tel engagement devrait être assuré avant que le gouvernement fédéral ne consente de financement. Ainsi, les décisions sur les projets à appuyer seraient fermement ancrées dans la demande et appuyées par un groupe d'entreprises et d'établissements de recherche représentant divers intérêts, ce qui améliorerait sensiblement les chances de succès.

D'autres pays encouragent les partenariats privé-public en matière de recherche qui visent à produire des résultats sur le marché^{21,22}. Leurs programmes comportent souvent la souplesse et l'adaptabilité que le Groupe d'experts considère essentielles au succès du Superfonds pour la commercialisation. Ce fonds devrait compléter les programmes existants et offrir un nouvel appui en vue de relever les défis émergents. Les engagements financiers devraient se prolonger sur une période de 5 à 10 ans, période nécessaire pour acquérir de nouvelles connaissances et former des travailleurs hautement qualifiés.

Besoins de financement et résultats prévus

Un programme pilote dans ce domaine exigerait un financement d'environ 50 millions de dollars par année. Sous réserve de l'examen par l'OPC de l'efficacité du programme et de la demande potentielle, le financement pourrait grimper à 250 millions de dollars par année. Lorsqu'il serait couplé à un apport correspondant du secteur privé, ce montant pourrait appuyer de 20 à 30 projets à la fois. Le Groupe d'experts prévoit que cette recommandation produira les résultats suivants :

- positionnement du Canada comme chef de file mondial dans des secteurs et créneaux économiques choisis;
- augmentation de la demande de personnes hautement spécialisées et de recherche dans les secteurs visés par le Superfonds;
- amélioration de la capacité du Canada à commercialiser des idées créées par le secteur privé, les universités et les laboratoires gouvernementaux, et disponibilité de personnes hautement qualifiées nécessaires à cette fin.

RECOMMANDATION

Élargir les programmes fédéraux qui aident les entreprises en prédémarrage et en démarrage à valider leurs projets commerciaux

PROPOSITION

Le Groupe d'experts recommande que le gouvernement fédéral augmente le financement des programmes des conseils subventionnaires qui appuient la recherche du secteur privé au stade de la validation ou de la démonstration des principes de la commercialisation.

Le financement proposé doit, en première étape, viser à élargir des programmes bien établis tels que :

- le programme « De l'idée à l'innovation » du CRSNG;
- le Programme de démonstration des principes des IRSC, qui offre des subventions afin de transformer des découvertes et inventions en technologies qui peuvent être commercialisées;
- le Programme d'aide à la recherche industrielle du Conseil national de recherches Canada, qui appuie les projets au stade de précommercialisation, y compris des projets de démonstration et des projets pilotes.

Le financement servirait aussi à établir, au sein du CRSH, un programme qui serait semblable aux trois premiers afin d'encourager, s'il y a lieu, la commercialisation de la recherche financée.

Le financement doit augmenter à la lumière des succès obtenus sur le plan des résultats commerciaux et de la sensibilité de chaque organisme aux besoins de ces entreprises naissantes. L'OPC devrait conseiller le ministre de l'Industrie quant au financement visé par cette recommandation, lequel devrait être octroyé par voie de concours entre conseils subventionnaires, concours qui comprendrait un rigoureux processus d'examen par les pairs.

Ultimement, l'OPC devrait décider s'il y a lieu de regrouper les programmes particuliers de validation des principes dans une démarche unifiée.

21. Voir l'annexe I – Stratégies de commercialisation utilisées dans d'autres pays.

22. Par exemple, voir Organisation de coopération et de développement économiques, *Public-Private Partnerships for Innovation: An Evaluation of the Australian Experience*, Paris, OCDE, 2004.

POURQUOI AGIR?

L'augmentation du financement de la recherche dans les universités canadiennes a mené à un essor des entreprises dérivées, à une augmentation de l'octroi de licences visant des innovations et à d'autres retombées commerciales²³.

Un des aspects les plus importants dans ce genre de mesure gouvernementale se situe au stade de validation des principes de la commercialisation. Il est essentiel que les découvertes issues de la recherche scientifique soient poussées à un stade où les fournisseurs de capital du secteur privé, comme des investisseurs providentiels ou autres investisseurs de capital de risque, peuvent mieux apprécier leur valeur.

Les programmes existants fournissent à la fois une aide financière et une aide plus générale aux nouveaux entrepreneurs, les aidant à développer leurs aptitudes commerciales. Ces programmes accumulent de l'expérience pour ce qui est de permettre à des entrepreneurs en herbe d'assimiler la culture et les attentes du monde des affaires. Le milieu du capital de risque a besoin de s'associer à ces programmes pour que ces projets puissent graduellement faire la transition d'un appui gouvernemental à un appui du secteur privé dans les stades de développement plus avancés. Compte tenu du fait que le succès ou l'échec des nouvelles entreprises est souvent fondé sur la solidité de leurs aptitudes d'affaires, le Canada doit consacrer davantage d'efforts à ce stade.

Besoins de financement et résultats prévus

Le Groupe d'experts recommande de consacrer 10 millions de dollars de plus par année aux programmes mentionnés, puis d'augmenter graduellement le supplément à 50 millions de dollars à la suite de l'examen de l'OPC. Ainsi, l'appui financier octroyé dans ce domaine atteindrait environ le double du niveau actuel. Le Groupe d'experts prévoit que cette recommandation produira les résultats suivants :

- des initiatives de commercialisation au succès accru;
- un intérêt grandissant des investisseurs pour les initiatives qui s'appuient sur une validation des principes;
- une plus grande sensibilisation aux besoins du monde des affaires et de la commercialisation parmi les chercheurs universitaires ayant des idées qui pourraient se prêter à la commercialisation.

23. À cet égard, voir par exemple Association des universités et collèges du Canada, *En plein essor*, ou Cathy Read, *Enquête sur la commercialisation de la propriété intellectuelle dans le secteur de l'enseignement supérieur*.

RECOMMANDATION

Augmenter la participation des petites et moyennes entreprises en matière de commercialisation grâce à une Initiative canadienne des partenariats entre PME

PROPOSITION

Le Groupe d'experts recommande que le gouvernement fédéral élargisse son appui actuel et prévu aux PME en créant une nouvelle Initiative canadienne des partenariats entre PME afin d'aider les PME à devenir plus concurrentielles sur la scène mondiale. Cet appui pourra se matérialiser par deux initiatives : octroi de fonds pour la recherche et appui aux programmes.

Initiative canadienne des partenariats entre PME – Octroi de fonds pour la recherche

En vertu de ce programme, les ministères et organismes fédéraux à vocation scientifique se livreront concurrence pour obtenir du financement quinquennal de recherche, en supplément de leurs budgets existants²⁴. En pratique, ces ministères et organismes choisiront des sujets relevant de problèmes scientifiques et techniques qui exigeront des solutions novatrices (y compris des innovations en matière de procédés). Leurs propositions seront évaluées en fonction de la mesure dans laquelle elles répondent aux priorités des politiques publiques et de leur potentiel en matière d'applications commerciales futures. Comme dans d'autres pays ayant lancé des initiatives semblables, ces programmes viseront souvent des domaines comme la gestion des ressources, l'agriculture, l'environnement et le développement durable, la santé, les transports et la sécurité publique.

Une fois les sommes allouées par voie de concours, les ministères utiliseront le financement supplémentaire pour appuyer des projets de R-D réalisés par des PME (et non des établissements universitaires ou autres établissements de recherche du secteur public). Les décisions sur l'octroi de fonds aux projets particuliers relèveront de chaque ministère.

L'octroi de fonds à des PME visera deux stades :

- faisabilité – des fonds limités étant octroyés pour permettre de déterminer rapidement la validité scientifique et la faisabilité d'un projet;
- prototype – des fonds plus importants étant octroyés afin de faire avancer des projets solides sur les plans scientifique et commercial (offrant des possibilités tant au pays qu'à l'échelle mondiale).

Au-delà du stade du prototype, les entreprises chercheront d'autres sources de capital de risque pour mettre au point leurs produits, services ou procédés en vue de la commercialisation.

Initiative canadienne des partenariats entre PME – Appui aux programmes

Il y a un réel besoin d'un meilleur appui pour les PME se livrant à la commercialisation de produits, services et procédés nouveaux ou sensiblement améliorés. Ce plus grand appui devrait comprendre des efforts en vue d'aider les PME à joindre de nouveaux clients internationaux, tant directement que par l'intermédiaire d'alliances internationales. Les ministères fédéraux sont en voie d'examiner les efforts qu'ils consacrent aux sciences et à la technologie ainsi qu'aux marchés émergents. Dans cette optique, il s'agirait d'examiner la possibilité d'augmenter sensiblement l'aide aux PME grâce à des mesures telles que l'appui à l'acquisition de technologies et à la collecte d'information, ainsi que les partenariats de R-D avec des entreprises et des organismes de recherche d'autres pays. L'étude des marchés ainsi que l'information, les conseils et l'appui en matière de marketing devraient retenir l'attention.

POURQUOI AGIR?

Au Canada, l'innovation de pointe et la commercialisation débutent souvent par la création de petites entreprises se consacrant à une idée, à une technologie ou à une innovation précise. Ces entreprises pourraient être les multinationales canadiennes de demain.

La politique publique canadienne doit démontrer une volonté d'aider ces entreprises à croître et à prospérer sur le marché mondial. Elle doit aussi aider à créer des liens entre les PME nationales et les grandes entreprises qui sont souvent à la recherche de plus petits fournisseurs d'innovations précises et offrent ainsi des possibilités d'alliances. Les entreprises canadiennes peuvent très bien tirer parti de ces possibilités.

24. Parmi ces ministères et organismes se trouveraient l'Agence spatiale canadienne, Agriculture et Agroalimentaire Canada, le Conseil national de recherches Canada, la Défense nationale, Environnement Canada, Pêches et Océans Canada, Ressources naturelles Canada, Santé Canada et Transports Canada.

Le Groupe d'experts reconnaît que les PME ont souvent besoin d'autres formes d'appui que les grandes entreprises pour que leurs activités de R-D leur procurent un avantage sur le marché. Comme elles ont moins de ressources à exploiter, les PME exigent une gamme beaucoup plus vaste de moyens pour les aider à développer leurs aptitudes commerciales, leurs atouts scientifiques, technologiques et autres et leur compétence dans des domaines vitaux comme la conception des produits. Elles ont besoin d'un accès plus sûr à des possibilités d'obtenir des connaissances de calibre mondial et de nouer des liens qui pourront mener à la croissance et à des innovations supplémentaires.

Dans une certaine mesure, les programmes actuels y pourvoient. La nouvelle Initiative canadienne des partenariats entre PME que le Groupe d'experts recommande accélérera la marche nécessaire des choses.

Le financement de la recherche au titre de l'Initiative canadienne des partenariats entre PME sera semblable à ce qui existe déjà dans des domaines très particuliers. Un bon exemple en est la recherche liée aux besoins en défense que finance Recherche et développement pour la défense Canada. Le Groupe d'experts a également été impressionné par le programme Small Business Innovation Research des États-Unis, qui a très efficacement stimulé la croissance et l'emploi chez les PME participantes. Ce succès a incité d'autres pays, comme le Royaume-Uni et la France, à créer des programmes semblables. L'Union européenne est en voie de le faire aussi.

L'Initiative canadienne des partenariats entre PME viendra compléter d'autres mesures recommandées par le Groupe d'experts sous les rubriques « Talent » et « Capital » de la présente section. Par exemple, un appui au titre du Programme canadien des bourses de recherche sur la commercialisation pourra aider à augmenter le bassin de personnes de talent dans des entreprises qui ont par ailleurs reçu des fonds en vertu de l'Initiative canadienne des partenariats entre PME et qui sont en voie de réaliser leurs projets. Le succès de l'initiative pourra aussi accroître la crédibilité technique des entreprises aux yeux d'investisseurs providentiels et autres investisseurs de capital de risque, comme cela s'est vu dans les autres pays qui se sont dotés de programmes semblables²⁵.

Pour l'appui financier en vertu de l'Initiative canadienne des partenariats entre PME, le Groupe d'experts s'attend à ce que les modalités du programme exigent les mêmes normes d'excellence qu'il voudrait voir dans tous les programmes. Le but doit consister à coopérer avec les entreprises qui sont décidées à réussir sur le marché mondial et qui sont disposées à consacrer les efforts voulus et à prendre les risques nécessaires pour y arriver.

L'évocation des risques implique que plusieurs initiatives échoueront. Cependant, le Groupe d'experts croit que celles qui réussiront contribueront plus qu'assez à l'économie pour garantir que ce programme produira un important gain net²⁶.

Besoins de financement et résultats prévus

Le Groupe d'experts recommande un financement supplémentaire de 50 millions de dollars par année pour l'Initiative, ce qui correspond à une augmentation d'environ 15 p. 100 du montant de financement de la R-D que le gouvernement fédéral octroie en sous-traitance à des entreprises canadiennes. À la suite d'un examen de l'OPC, ce financement pourrait augmenter pour atteindre un montant annuel estimatif de 200 millions de dollars. Le Groupe d'experts prévoit que cette recommandation produira les résultats suivants :

- incitation des PME à entreprendre des recherches ayant un potentiel commercial à long terme;
- élaboration de nouvelles idées et amélioration du financement en début de croissance à l'appui de technologies prometteuses;
- promotion de la mise au point de produits et services qui pourraient aider à réaliser les priorités en matière de politiques publiques;
- création de liens plus forts entre les PME et les grandes entreprises.

25. Charles W. Wessner, dir., *The Small Business Innovation Research Program: Challenges and Opportunities*, Washington (DC), National Academy Press, 1999.

26. *Ibid.*

CAPITAL



Le capital vient aux personnes ayant des idées brillantes et de solides aptitudes aux affaires. Cependant, il existe évidemment des problèmes d'offre et de demande ici comme ailleurs dans le système de commercialisation du Canada. Les experts des entreprises s'entendent pour dire qu'il y a des défis à relever en matière de financement dans deux domaines essentiels : 1) la phase prédémarrage et démarrage d'une entreprise; 2) la phase d'expansion.

Comme les investissements aux stades précoces des entreprises sont en grande partie de source informelle (économies personnelles, amis, parents et investisseurs providentiels), il n'y a pas de preuve décisive à leur sujet. Cependant, de nombreuses entreprises en début de croissance soutiennent qu'elles sont confrontées à des lacunes quant à l'offre. Elles perçoivent une pénurie de capital patient à toutes les phases de leur développement. Les investisseurs providentiels et autres investisseurs aux stades précoces sont souvent incapables d'assurer un appui suffisant, surtout pour les entreprises qui commencent à se développer. En effet, selon les données anecdotiques disponibles, le marché canadien des investissements providentiels est moins développé que celui des États-Unis ou du Royaume-Uni; il comporte moins de réseaux et a moins de ressources à réinvestir²⁷.

En ce qui concerne le financement au stade de l'expansion, le Groupe d'experts se préoccupe des données indiquant que l'investissement moyen de capital de risque dans une entreprise américaine atteint presque quatre fois le montant investi dans une entreprise canadienne²⁸. Ce handicap au Canada peut découler d'une politique publique qui s'est trop attachée à la quantité de capital de risque et trop peu à sa qualité. Le Canada a besoin d'un système de capital de risque qui s'efforce davantage de trouver des investissements méritant une plus grosse mise. Selon le Groupe d'experts, ces investissements modestes entravent l'aptitude des entreprises canadiennes à développer leurs activités et à livrer concurrence à leurs homologues américaines mieux financées. Étant donné qu'au Canada, les investissements de capital de risque au stade de l'expansion supposent souvent des syndications avec des investisseurs étrangers de capital de risque, le Groupe d'experts croit que des efforts doivent être déployés afin d'augmenter l'afflux de capital étranger au Canada.

Le gouvernement du Canada s'emploie à augmenter l'offre de capital pour les entreprises en début de croissance. Par exemple, la Banque de développement du Canada a récemment réservé 100 millions de dollars

pour des investissements dans cinq nouveaux fonds indépendants de capital de risque axés sur le prédémarrage et la commercialisation partout au Canada. Plusieurs provinces et territoires ont lancé des initiatives en vue de réunir du capital de risque pour les nouvelles entreprises, tant directement à même leurs propres ressources qu'indirectement en renforçant les liens entre investisseurs potentiels et possibilités d'investissement.

Bien que ceci puisse certainement être utile, la clé du succès à long terme de la commercialisation consistera à résoudre les problèmes que les investisseurs ont soulignés du côté de la demande. Ces problèmes sont, par exemple, le faible rendement des investissements jusqu'à présent et la pénurie de solides propositions appuyées par de fortes équipes de gestion affichant des succès à leur dossier.

Le Groupe d'experts en commercialisation a abordé son travail dans une perspective axée sur le marché, et il croit que des mesures visant à améliorer la qualité de la demande entraîneront tôt ou tard une plus grande activité de la part des investisseurs et une augmentation parallèle de l'offre de capital.

Les recommandations du Groupe d'experts au sujet du talent devraient aider à accroître les aptitudes en gestion et en affaires des entreprises. En outre, un développement du réseautage et du mentorat à l'échelle locale permettra aux dirigeants d'entreprises en prédémarrage ou en démarrage de se rapprocher des investisseurs qui peuvent les aider à améliorer leur gestion et à ouvrir la porte à d'autres investisseurs.

Le Groupe d'experts est moins certain du rôle que devrait assumer le gouvernement dans le financement au stade de l'expansion. Il faudrait examiner de plus près la façon dont le gouvernement pourrait apporter une aide efficace sans fausser les marchés. En conséquence, le Groupe d'experts s'est concentré sur trois domaines se prêtant à une intervention immédiate du gouvernement fédéral : l'amélioration de l'accès au capital et aux conseils d'investisseurs providentiels aux stades précoces; l'examen de la situation en ce qui concerne le capital de risque au stade de l'expansion; et l'élimination des obstacles aux investissements étrangers de capital de risque.

27. Voir par exemple les faits recensés dans Nathaly Riverin et coll., *Global Entrepreneurship Monitor: Canadian National Report 2003*, Montréal, Global Entrepreneurship Monitor Canada, 2005. Dirigé par HEC Montréal et l'École de gestion Sauder de l'Université de la Colombie-Britannique.

28. Les données pour le Canada proviennent de Thomson Macdonald et celles pour les États-Unis, de Venture Economics.

RECOMMANDATION

Améliorer l'accès des entreprises en début de croissance au financement et aux conseils d'investisseurs providentiels

PROPOSITION

Le Groupe d'experts recommande que le gouvernement fédéral appuie le développement des entreprises en début de croissance en améliorant sensiblement le contexte de l'investissement pour les investisseurs providentiels au Canada.

À cette fin, le Groupe d'experts recommande deux mesures : le financement de l'excellence dans la création de réseaux d'investisseurs providentiels et la création d'un nouveau programme de fonds de coinvestissement providentiel. La mise en œuvre de ces deux mesures devrait se faire graduellement et commencer par un projet pilote. Les programmes obtiendraient davantage de financement une fois leur efficacité prouvée.

Financement de l'excellence dans la création de réseaux d'investisseurs providentiels

Il importe de s'assurer que les entreprises en démarrage ont accès à une gamme complète de conseils fondés sur l'expérience en affaires afin d'attirer des investisseurs lorsqu'elles sont en début de croissance.

Pour créer des réseaux d'investisseurs providentiels et accroître l'appui financier et les conseils offerts aux entreprises en début de croissance, le Groupe d'experts propose de financer des organismes non gouvernementaux qui seront choisis par voie de concours et qui mobiliseront les ressources existant déjà dans les collectivités. Ces organismes posséderont les connaissances, l'expérience et l'expertise voulues pour favoriser le succès. Le but de cette initiative consiste à augmenter le nombre d'entreprises prêtes à accueillir des investisseurs, à augmenter la qualité des possibilités d'investissement qu'elles présentent aux investisseurs et à les mettre en contact avec des investisseurs potentiels. Les organismes retenus feront en sorte :

- de mobiliser des personnes et des ressources au sein des collectivités, qui aideront les entrepreneurs et les gestionnaires de nouvelles entreprises à mieux se préparer à accueillir des investisseurs. Il s'agira par exemple de donner l'occasion aux entreprises de valider leurs propositions d'affaires en les présentant à des groupes informels d'investisseurs providentiels. Ce genre d'exercice aidera les entreprises à mettre au point des propositions d'investissement plus convaincantes;



- de jumeler des possibilités d'affaires et des investisseurs;
- de renforcer les activités de réseautage au sein de grappes locales;
- d'améliorer les liens aux réseaux régionaux, nationaux et internationaux d'expertise (c'est-à-dire en matière technique, en marketing, en exportation et en gestion d'entreprise).

Un nouveau programme de fonds de coinvestissement providentiel

L'investissement en début de croissance est très risqué, mais essentiel à un pays dynamique et prospère. Pour garantir que le milieu des investisseurs providentiels continuera de se développer, le risque des investissements doit être partagé.

Le Groupe d'experts propose la création de fonds communautaires, dotés par le gouvernement fédéral, qui investiront dans des entreprises en prédémarrage et en démarrage aux côtés d'investisseurs providentiels. Puisque ces derniers auront investi leur propre argent, ils auront intérêt à exercer toute la diligence voulue.

Ces fonds auront un effet de levier sur les investissements privés dans les entreprises en démarrage axées sur la croissance par la commercialisation. Ils combleront aussi le besoin de financement supplémentaire. Les fonds créeront en outre des incitatifs à la croissance et permettront aux investisseurs providentiels de faire profiter un plus grand nombre d'entrepreneurs et d'entreprises en démarrage de leur expertise. Le financement augmentera la portée des fonds providentiels.

Le rendement du capital investi serait structuré de façon à renforcer le principe du risque partagé, mais aussi de façon à concorder avec la volonté d'assurer du financement en début de croissance. Certaines entreprises échoueront, mais celles qui réussiront devraient engendrer pour l'économie un rendement surpassant le coût du programme.

L'OPC provisoire aura à coopérer avec ses partenaires du gouvernement fédéral afin de désigner un organisme du secteur privé voué à l'investissement providentiel qui pourra assurer un examen par les pairs à la fois éclairé et objectif pour cette recommandation. L'OPC collaborera avec les examinateurs pour étudier les propositions d'organismes communautaires dans les deux domaines d'action recommandés, et recommandera au ministre de l'Industrie des organismes à financer.

POURQUOI AGIR?

L'investissement providentiel est une question d'affaires et non de philanthropie. Les conseils et toute autre contribution qu'apportent les investisseurs providentiels — que ce soit sur le plan de la stratégie d'entreprise, des alliances, du réseautage ou de la gestion opérationnelle — visent à améliorer le rendement de leurs propres investissements, à atténuer le risque et à renforcer les entreprises qu'ils appuient. Leur compréhension des marchés et des débouchés internationaux ainsi que leur aptitude à ouvrir la voie à un financement aux stades ultérieurs de développement peuvent souvent produire un effet essentiel sur le progrès des entreprises dans lesquelles ils investissent.

Les investisseurs providentiels peuvent jouer un rôle crucial dans le développement des grappes existantes d'entreprises vouées à la commercialisation et dans l'aide à la création d'avantages concurrentiels locaux. Aux États-Unis, leur importance pour les nouvelles entreprises a été démontrée de nombreuses façons :

- seulement 2 p. 100 des 500 entreprises connaissant la plus forte croissance, selon le magazine *Inc.*, ont reçu du financement de risque formel au stade du prédémarrage²⁹;
- 3 millions d'investisseurs providentiels américains investissent 50 milliards de dollars par année dans les entreprises en démarrage. Leurs investissements bénéficient à 30 à 40 fois autant d'entreprises que les investissements formels de capital de risque et rapportent de trois à cinq fois plus d'argent que ne le font les investissements de capital de risque formels;
- le projet Connect de l'Université de la Californie à San Diego a mis l'accent sur les réseaux d'investissement de type providentiel dans le cadre d'une stratégie plus vaste qui aurait aidé, selon les estimations, à créer localement 30 000 emplois en biotechnologie et 24 000 emplois dans les télécommunications.

L'information sur les investissements providentiels au Canada est très limitée. Selon certaines estimations, en proportion de la population, les États-Unis compteraient environ 50 p. 100 plus d'investisseurs informels que le Canada³⁰.

Le Groupe d'experts croit que le Canada doit augmenter le nombre de personnes qui peuvent mettre leur argent et leur expérience à contribution de sorte que les résultats du pays en matière de commercialisation puissent s'améliorer. C'est là un objectif légitime de politique publique puisque les investisseurs providentiels aident à façonner les attitudes et la sensibilisation d'une collectivité envers les possibilités qui se présentent grâce à une orientation sur l'innovation et la commercialisation. Ils constituent un atout reconnu de plusieurs des grappes de technologie du Canada, lesquelles sont réputées pour leurs entreprises novatrices. Ils aident aussi à favoriser la culture du commerce sous-jacente aux recommandations du Groupe d'experts au sujet du talent et de la recherche.

Les réseaux d'investisseurs providentiels rapprochent souvent les entrepreneurs recherchant du capital des éventuels investisseurs providentiels, et peuvent servir de véhicules pour conseiller les entrepreneurs qui souhaitent mieux satisfaire les attentes des investisseurs. Les réseaux sont aussi importants pour surmonter deux importantes difficultés auxquelles sont confrontées les personnes qui pourraient devenir des investisseurs providentiels : le manque d'information sur des possibilités d'investissement précises et un manque de moyens de joindre les partenaires potentiels.

Comme dans toutes les propositions du Groupe d'experts, un concours sera utilisé. Celui-ci permettra d'aider des réseaux d'investisseurs providentiels fortement motivés à combler les besoins à la fois des investisseurs potentiels et des entreprises en démarrage qui sont prêtes à se développer. Le Groupe d'experts prévoit que l'élaboration de tout programme devra faire fond sur les leçons apprises dans le cadre d'initiatives antérieures, comme le récent projet pilote du Plan d'investissement communautaire du Canada. Le Groupe d'experts suggère aussi que ce programme soit assujéti à un examen par les pairs sous le patronage de l'OPC.

Besoins de financement et résultats prévus

Les besoins de financement pour un programme pilote dans ce domaine sont estimés à 20 millions de dollars par année. Selon les résultats d'un examen de l'efficacité du programme, le financement annuel pourrait augmenter pour atteindre 40 millions de dollars. Le Groupe d'experts prévoit que cette recommandation produira les résultats suivants :

- une importante augmentation du nombre de réseaux reconnus d'investisseurs providentiels au Canada;
- une importante augmentation de l'investissement providentiel au Canada;
- une augmentation du nombre d'entreprises en prédémarrage ou en démarrage qui réussissent à développer leurs activités grâce à une meilleure capacité en matière de gestion d'entreprise et à un financement accru;
- un réseautage amélioré parmi les partenaires éventuels d'activités de commercialisation, dans tous les secteurs.

29. Selon des données du Groupe de travail canadien sur le financement aux premières étapes.

30. Nathaly Riverin et coll., *Global Entrepreneurship Monitor*.

RECOMMANDATION

Examiner le marché canadien du capital de risque au stade de l'expansion des entreprises

PROPOSITION

Le Groupe d'experts recommande que le gouvernement fédéral, avec la participation éventuelle des gouvernements provinciaux et territoriaux, lance un examen complet des politiques, des programmes et d'autres facteurs influant sur le rôle des marchés du capital de risque auprès des entreprises durant leur stade d'expansion. Le milieu des investisseurs de capital de risque participerait à cet examen, qui porterait entre autres sur les initiatives en cours et les considérations liées à l'offre et à la demande de capital, y compris les facteurs liés aux entreprises cherchant du financement.

POURQUOI AGIR?

Le Groupe d'experts a consacré beaucoup de temps à discuter du rôle des investissements de capital de risque dans les possibilités de commercialisation aux stades plus avancés de développement des entreprises, mais avant que les investisseurs de capital de risque ne se retirent d'une entreprise. Les faits indiquent que :

- le rendement du capital de risque est faible au Canada;
- le secteur est moins développé qu'aux États-Unis (il est plus jeune et plus modeste, et on y trouve moins de fonds spécialisés);
- les caisses de retraite et autres investisseurs institutionnels ont été réticents à risquer du capital compte tenu des possibilités plus rentables dans d'autres domaines de l'investissement dans le capital-actions privé.

Le Groupe d'experts a rencontré des personnes qui croient que les entreprises à fort potentiel attireront inévitablement du capital, qu'il soit de source canadienne ou étrangère. D'autres ont soutenu que la probabilité de réussite augmente en même temps que le financement et la valeur ajoutée apportés par le capital de risque venant du pays. La récente décision du gouvernement de l'Ontario d'éliminer graduellement les crédits d'impôt pour les investissements dans des sociétés à capital de risque de travailleurs a attiré l'attention sur la façon dont le cadre stratégique actuel conditionne le contexte canadien de l'investissement dans le capital-actions privé.

Compte tenu du caractère international que revêtent aujourd'hui les mouvements de capitaux, le Canada devrait s'assurer que ses nouvelles entreprises ont accès à du capital de risque étranger (voir la prochaine recommandation), et qu'il y a un secteur solide et viable du capital de risque au Canada. Ce dernier point a été clairement souligné comme un objectif du gouvernement dans le budget fédéral de 2004.

L'absence d'information concluante pouvant appuyer des recommandations explicites sur le meilleur moyen d'améliorer le contexte de l'investissement de capital de risque au pays s'est révélée problématique pour le Groupe d'experts. Les gouvernements fédéral, provinciaux et territoriaux ont des politiques qui conditionnent le fonctionnement des marchés de capital pour les entreprises dans les stades avancés de croissance. Le Groupe d'experts n'a pas constaté la croissance qu'il aurait voulu voir, où les petites entreprises deviennent de moyennes entreprises, et les moyennes deviennent de grandes entreprises. Par conséquent, le Groupe d'experts estime qu'il serait opportun d'examiner les politiques et leurs implications pour les marchés de capital de risque appuyant la commercialisation.

Par ailleurs, de nombreux autres pays sont confrontés aux mêmes questions que le Canada quant au meilleur moyen d'améliorer l'efficacité et la rentabilité de leurs marchés de capital de risque. Il s'agit de savoir entre autres s'il faut augmenter les investissements consentis par les caisses de retraite et autres investisseurs institutionnels. Une conférence nationale, réunissant des experts pouvant discuter des expériences d'autres pays et apporter de l'information pour guider les choix relatifs aux politiques qui renforceront les marchés de capital de risque, pourra aider les responsables des politiques. Une telle conférence devrait être précédée par des conférences régionales consacrées aux enjeux locaux des investisseurs de capital de risque et des entreprises qui recherchent des investisseurs.

Besoins de financement et résultats prévus

On prévoit que l'examen de la situation du financement au stade de l'expansion des entreprises coûtera 1 million de dollars (dépense ponctuelle). Cet examen cernerait des stratégies qui amélioreraient le fonctionnement des marchés financiers, et permettra une distribution plus efficace du capital disponible. Il pourrait aussi en résulter une augmentation des investissements de capital de risque dans les entreprises aux stades avancés de croissance.

RECOMMANDATION

Éliminer les obstacles aux investissements étrangers de capital de risque

PROPOSITION

Faisant suite aux conclusions du Groupe de travail canadien sur le financement aux premières étapes, le Groupe d'experts recommande que le gouvernement fédéral :

- élimine la retenue fiscale sur les gains en capital réalisés par des investisseurs étrangers grâce aux actions d'entreprises privées canadiennes;
- protège les sociétés à responsabilité limitée qui sont des fonds de capital de risque ou des fonds d'investissement privés en vertu de traités fiscaux du Canada, et les exempte de la retenue fiscale;
- applique les dispositions de roulement aux fusions transfrontalières, permettant aux entreprises d'obtenir l'accès à des partenariats stratégiques avec des entreprises étrangères sans qu'il y ait de répercussions fiscales;
- élimine l'exigence selon laquelle les investisseurs non canadiens doivent soumettre une déclaration de revenus au Canada.

POURQUOI AGIR?

Le vaste processus d'examen de la recommandation précédente exigerait du temps, mais le Groupe d'experts croit qu'une intervention immédiate peut et doit être lancée pour augmenter l'accès des entreprises canadiennes au capital de risque étranger. Les investisseurs étrangers sont de plus en plus présents sur le marché canadien, saisissant des possibilités au moyen de syndications avec des investisseurs canadiens de capital de risque ou d'autres investisseurs. L'essor du financement à risque étranger est tel qu'en 2005, 27 p. 100 de tout le financement à risque provenait de sources internationales.

Pour en faire davantage, le Canada doit s'attaquer aux obstacles découlant des lois, politiques et règlements fiscaux canadiens actuels. À cet égard, le Groupe d'experts appuie les recommandations du Groupe de travail canadien sur le financement aux premières étapes visant à améliorer l'entrée de capital étranger au Canada³¹. Il sera ainsi possible non seulement d'augmenter les fonds disponibles pour les investissements, mais aussi d'accroître le talent que l'on trouve au Canada pour ce qui est de l'analyse et de la gestion du capital de risque, ce qui est essentiel afin de développer le marché canadien du capital de risque.

En outre, les entreprises canadiennes elles-mêmes pourront profiter considérablement des liens directs qu'ont les entreprises de capital de risque avec des fournisseurs et des clients importants, ainsi que de leurs capacités spécialisées en gestion et en marketing. Ces avantages favoriseront la croissance des entreprises canadiennes novatrices dont le Canada a besoin pour réaliser ses objectifs en matière de commercialisation.

Le Groupe d'experts comprend la conviction selon laquelle les nouvelles entreprises canadiennes seront incitées par leurs investisseurs étrangers à déménager aux États-Unis ou selon laquelle les investissements mèneront à des acquisitions par des intérêts étrangers. Le Groupe d'experts croit toutefois que si le gouvernement fédéral fait rapidement suite à ses recommandations, le Canada renforcera tout son système de commercialisation. L'attrait d'autres pays pour les nouvelles entreprises canadiennes sera ainsi diminué. Par conséquent, les gains réels surpasseront largement toute perte possible. Le Canada permettra au marché libre de fonctionner.

Résultats prévus

La mise en œuvre de cette recommandation produirait les résultats suivants :

- augmentation de l'investissement étranger dans des syndications et d'autres fonds communs soutenant une croissance plus rapide des entreprises canadiennes en début de croissance;
- amélioration du potentiel d'investissement en capital de risque au Canada.

31. Ce groupe de travail, dirigé par le doyen de l'École de gestion Sauder de l'Université de la Colombie-Britannique, Daniel Muzyka, et co-parrainé par le Conseil national de recherches Canada, a produit son rapport en décembre 2004.

Section III

Investir dans un Canada productif

Pour réussir dans le monde d'aujourd'hui, les nations doivent tirer parti de leurs forces et incorporer les connaissances à tout ce qu'elles font. De nombreux pays déploient des efforts systématiques en ce sens, adoptant une démarche nationale à long

terme ciblée en matière de commercialisation de la technologie et du savoir-faire ainsi que d'investissement majeur indispensable pour augmenter la compétitivité. Le Canada doit en faire autant.

Propositions concernant la commercialisation — Résumé financier (estimations des coûts)*

Recommandation	Estimation du financement annuel requis (projet pilote)	Estimation du financement annuel requis (pleine mise en œuvre)
Recommandation		
Créer l'Office des partenariats pour la commercialisation	3 M\$	3 M\$
Talent		
Créer le Programme canadien des bourses de recherche sur la commercialisation	65 M\$	275 M\$
Élargir les programmes des conseils subventionnaires pour stimuler l'embauche de diplômés récents disposant de talents en matière de commercialisation	15 M\$	40 M\$
Encourager et mettre en valeur les jeunes Canadiens qui visent la réussite en affaires, en sciences et en technologie	15 M\$	60 M\$
Développer et conserver le talent nécessaire au succès sur le marché mondial	50 M\$	190 M\$
Recherche		
Créer le Superfonds pour la commercialisation	50 M\$	250 M\$
Élargir les programmes fédéraux qui aident les entreprises à valider leurs projets	10 M\$	50 M\$
Créer l'Initiative canadienne des partenariats entre PME	50 M\$	200 M\$
Capital		
Créer des réseaux et des programmes de cofinancement qui améliorent l'accès des entreprises au financement et aux conseils d'investisseurs providentiels en début de croissance	20 M\$	40 M\$
Modifier le régime fiscal de façon à encourager l'investissement étranger	s. o.	s. o.
Total des besoins financiers annuels	278 M\$	1,108 G\$

* Le Groupe d'experts estime que ces investissements produiraient un rendement dans le secteur privé grâce à une productivité accrue, mais qu'ils devraient être examinés annuellement. En outre, un apport ponctuel d'environ 1 million de dollars est requis pour examiner le marché canadien du capital de risque au stade de l'expansion des entreprises. L'OPC devrait examiner régulièrement les résultats de ces initiatives afin de s'assurer que les buts sont réalisés. À la lumière de ces examens, l'OPC devrait présenter des recommandations en vue selon le cas d'élargir, de modifier ou d'annuler les initiatives.

Les 11 recommandations du Groupe d'experts exigent que le Canada concentre ses efforts actuels et que le gouvernement fédéral s'engage à augmenter son investissement d'environ 1,108 milliard de dollars une fois qu'elles seront entièrement mises en œuvre. La liste à la page précédente indique le coût approximatif estimé, pour le gouvernement fédéral, de chaque recommandation. Les estimations visent à illustrer l'envergure du programme recommandé et ne sont pas définitives. Un complément d'analyse sera nécessaire pour établir des estimations plus précises.

Le rendement de ces nouveaux investissements se matérialisera notamment de la façon suivante : renforcement de l'économie à l'échelle des collectivités, des régions et du pays; demande accrue de travailleurs hautement qualifiés – surtout des jeunes; climat de recherche plus dynamique; et milieu plus axé sur le capital de risque. Il s'agit d'investissements nécessaires pour l'avenir du Canada dans un monde extrêmement concurrentiel.

Le Groupe d'experts croit que les étapes recommandées, renforcées par les mesures présentées dans la prochaine section, aideront à améliorer la productivité essentielle à la qualité de vie des Canadiens. Elles aideront aussi à réduire l'écart entre le niveau de vie des Canadiens et celui des Américains, qui est actuellement estimé à 8 200 \$US (PIB par personne selon la parité des pouvoirs d'achat).

Finlande

L'essor rapide de l'économie finlandaise de la technologie de pointe est souvent perçu comme le résultat d'une planification stratégique à long terme, d'investissements systématiques et d'une aptitude à adopter des politiques novatrices plus rapidement que d'autres nations. Dans les années 1970, les dirigeants politiques, le milieu de la recherche et les syndicats de la Finlande se sont attachés à planifier une concentration des investissements en R-D dans l'électronique, la biotechnologie et la technologie des matériaux. L'effort soutenu du gouvernement a porté ses fruits, les exportations axées sur l'électronique ayant progressé pour passer de 4 p. 100 de l'économie finlandaise en 1980 à 33 p. 100 de l'ensemble de ses exportations en 2003³². Aujourd'hui, les secteurs privé et public finlandais investissent 3,5 p. 100 du PIB du pays dans des programmes de R-D (classant le pays au 2^e rang mondial à ce chapitre), et la proportion de la population du pays qui travaille dans la recherche scientifique est la plus élevée au monde³³.

32. Organisation de coopération et de développement économiques, *Les politiques et performances en matière d'innovation : Étude comparative de six pays*, Paris, OCDE, juin 2005.

33. Organisation de coopération et de développement économiques, *Principaux indicateurs de la science et de la technologie*, 2005, première édition, Paris, OCDE, 2005.

Section IV

Domaines prioritaires mis de l'avant

Ce rapport présente une marche à suivre pour accroître la commercialisation au Canada. Comme précisé au début du rapport, les politiques-cadres, la concurrence, la fiscalité, la propriété intellectuelle et la réglementation sont tous des instruments qui ont un profond effet sur la demande à l'endroit de la commercialisation, et il est essentiel de poursuivre les efforts en la matière. En examinant ces programmes, le Canada doit s'attaquer aux problèmes nationaux avec une vision claire des possibilités qui se présentent à l'échelle mondiale – et de la concurrence mondiale.

Améliorations au régime réglementaire du Canada

Le Comité consultatif externe sur la réglementation intelligente a présenté un rapport en septembre 2004, indiquant comment le gouvernement fédéral pourrait réaménager son régime réglementaire pour le XXI^e siècle. Le travail consacré à la réforme réglementaire devrait aider à cerner les priorités d'action à l'égard des obstacles à la commercialisation dans tous les secteurs de l'économie canadienne. L'OPC devrait examiner ces recommandations et d'autres questions entourant la réglementation qui pourraient conditionner la réalisation des objectifs du Canada en matière de commercialisation. Parmi ces questions figurent les suivantes :

- Quelles sont les démarches en matière de réglementation qui aident à maximiser les incitatifs à l'innovation?
- Comment les divers régimes réglementaires du Canada peuvent-ils mieux s'aligner sur ceux de ses principaux partenaires commerciaux, de façon à augmenter les débouchés des entreprises canadiennes au pays et à l'étranger?
- La façon dont le secteur financier canadien est réglementé influence-t-elle la commercialisation?

Modernisation des lois canadiennes sur la propriété intellectuelle

De nombreux secteurs connaissant une forte croissance comptent fortement sur la protection de la propriété intellectuelle pour obtenir du financement et développer leurs produits. Des questions se posent sur la mesure dans laquelle la *Loi sur les brevets* demeure apte à soutenir l'innovation et l'investissement, surtout lorsque l'on considère la législation d'autres pays sur la propriété intellectuelle. Le gouvernement fédéral n'exerce qu'une influence minime sur les régimes de propriété intellectuelle des universités, mais ceux-ci sont aussi considérés comme des facteurs importants pour encourager ou décourager la recherche liée à la commercialisation.

Des travaux considérables ont été effectués sur le rôle des régimes de propriété intellectuelle dans la commercialisation. Au cours de l'examen de ce domaine, les questions suivantes pourraient se poser :

- Comment la protection de la propriété intellectuelle au Canada garantit-elle que les entreprises récoltent pleinement les fruits de leurs innovations?
- Comment le Canada peut-il profiter au maximum du potentiel commercial généré par la recherche subventionnée par l'État?
- Alors que de nouvelles technologies, comme la biotechnologie, présentent des défis à relever pour le régime canadien des brevets, le régime canadien de la propriété intellectuelle suit-il le rythme des progrès de la technologie?
- Quelles sont les mesures qui garantiront une protection en matière de concurrence à l'échelle internationale pour la propriété intellectuelle canadienne?
- Quelle est la démarche en matière de protection de la propriété intellectuelle issue de la recherche subventionnée par l'État qui assurerait une commercialisation efficace et rentable?

Améliorations au régime fiscal du Canada

Une culture d'innovation doit être soutenue par un régime fiscal concurrentiel à l'échelle internationale. Le Groupe d'experts reconnaît les mesures prises par les gouvernements fédéral, provinciaux et territoriaux pour réduire l'imposition des entreprises et des particuliers. Malgré ces réductions, le Groupe d'experts est d'accord avec la récente déclaration de l'Institut C.D. Howe selon laquelle le Canada se classe deuxième pour ce qui est du taux d'imposition réel sur le capital, compte tenu de l'impôt sur le revenu des entreprises et des autres taxes touchant le capital, parmi 36 économies développées ou en voie de développement de premier plan³⁴.

Le Groupe d'experts reconnaît aussi qu'il y a un débat sur l'efficacité du programme de crédits d'impôt pour les activités de recherche scientifique et de développement expérimental (RSDE) et sur les changements qui pourraient y être apportés.

Les questions suivantes pourraient se poser sur le régime fiscal du Canada :

- Quelles sont les mesures fiscales précises, comme des changements au crédit d'impôt pour les activités de RSDE ou des crédits d'impôt supplémentaires, qui encourageraient de plus grands investissements dans la commercialisation?
- Quelles sont les mesures fiscales qui amélioreraient l'accès à des investissements providentiels et autres investissements de capital de risque, ou favoriseraient une plus grande protection de la propriété intellectuelle des entreprises?
- Quelles sont les mesures fiscales qui augmenteraient les études de marché effectuées par les entreprises?
- Quels sont les changements, en matière de déduction pour amortissement à l'égard des machines et du matériel d'avant-garde, qui produiraient un effet important sur la commercialisation au Canada?
- Quelles sont les forces et faiblesses respectives de différentes mesures fiscales qui permettraient de réaliser les objectifs en matière de politiques, par rapport au recours à des dépenses directes de programmes?

Augmenter l'intensité concurrentielle sur le marché canadien

Le Groupe d'experts croit fermement que la concurrence est un important moteur de la commercialisation. Un marché concurrentiel réunissant des rivaux compétents et des clients exigeants incite à l'innovation. Il encourage le genre de discipline des affaires qui renforce les entreprises canadiennes prêtes à affronter la concurrence internationale. Le Groupe d'experts a examiné certains des éléments propres à la concurrence dans ses commentaires sur d'autres aspects contextuels, mais il croit que l'OPC devrait se pencher sur des questions telles que les mesures possibles dans le cadre de l'Accord sur le commerce intérieur pour réduire les obstacles au commerce entre les provinces et territoires et les mesures qui pourraient améliorer la concurrence dans les domaines relevant exclusivement de la compétence fédérale. Les questions suivantes pourraient se poser :

- Quels effets manifestes l'état actuel de la concurrence au Canada produit-il sur l'innovation et la commercialisation?
- Quelles sont les mesures d'amélioration du contexte concurrentiel des entreprises, y compris celles qui pourraient exiger une intervention des provinces et territoires, qui produiraient le plus de résultats par l'entremise de la commercialisation?

Autres sujets

Au cours de son travail, le Groupe d'experts a cerné un certain nombre d'autres questions qui méritent qu'on s'y attarde. Elles sont décrites à l'annexe H – Enjeux additionnels à être considérés à long terme.

34. Jack M. Mintz et coll., « The 2005 Tax Competitiveness Report: Unleashing the Canadian Tiger », *C.D. Howe Institute Commentary*, n° 216, septembre 2005.



Section V

Conclusion : un appel à l'action

Le Groupe d'experts a commencé ce rapport en affirmant que le Canada était à la croisée des chemins. Il le conclut en déclarant que le Canada doit profiter de la possibilité exceptionnelle que présente sa vigueur économique actuelle et investir dans sa capacité de transformer les connaissances en succès commerciaux.

Le Canada a besoin, en matière de politiques à l'appui de la commercialisation, d'une démarche centrée sur le secteur privé et axée sur le marché. C'est ce qui produira les meilleurs résultats pour les entreprises tout en répondant aux exigences de reddition de comptes et de transparence qui s'imposent au nom de l'intérêt public. Une telle démarche produira un système plus rentable et mieux intégré, capable de combler les besoins immédiats tout en traçant une voie claire pour la prise de décisions et la mise en œuvre à l'avenir.

Il s'agit de changer la façon de réfléchir et d'agir, de devenir des chefs de file mondiaux et d'aspirer à une amélioration constante.

Le Canada doit devenir plus entrepreneurial. Il doit accélérer la capacité de ses penseurs novateurs et créatifs de réussir et de récolter les fruits de leur travail. Il doit faire fond sur ses avantages concurrentiels. Et il doit le faire en mettant l'accent sur les gens et l'excellence.

De plus, le Canada doit raffiner et perfectionner la façon dont il soutient son infrastructure d'innovation et de commercialisation. Le fait de la rendre plus adaptable et plus souple permettra au secteur privé, aux gouvernements, aux établissements d'enseignement et à d'autres groupes de réagir plus efficacement aux conditions changeantes, d'agir de façon décisive et de saisir de nouvelles possibilités.

C'est dans sa capacité de concentrer ses efforts et d'agir que le Canada se différenciera de ses concurrents du monde entier.

Enfin, le Canada doit favoriser le développement de véritables réseaux entre les entreprises, les instances gouvernementales et les universités aussi bien qu'entre les personnes et les établissements qui fournissent le capital et l'expertise pouvant accélérer la commercialisation : investisseurs de capital de risque et investisseurs institutionnels, caisses de retraite et investisseurs providentiels du Canada. Le pays doit aussi favoriser le réseautage sur le marché international dans toutes ses dimensions.

Tout cela produira un milieu où des travailleurs hautement qualifiés reconnaissent et créent des possibilités, et où la demande d'innovation est augmentée. La productivité en sera accrue.

Pour ce faire, les gouvernements et les milieux des affaires, de l'enseignement et de la recherche doivent coopérer plus intimement que jamais, unis en vue de définir le Canada comme un pays novateur offrant des produits, des services et des procédés qui peuvent faire concurrence sur les marchés mondiaux et s'y imposer.