



ASSEMBLÉE NATIONALE

DEUXIÈME SESSION

TRENTE-SIXIÈME LÉGISLATURE

Journal des débats

**de la Commission permanente
de l'économie et du travail**

Le jeudi 20 février 2003 — Vol. 37 N° 74

Examen des orientations, des activités
et de la gestion de sociétés Innovatech

**Présidente de l'Assemblée nationale:
Mme Louise Harel**

QUÉBEC

Abonnement annuel (TPS et TVQ en sus):

Débats de l'Assemblée	145,00 \$
Débats des commissions parlementaires	500,00 \$
Pour une commission en particulier:	
Commission de l'administration publique	75,00 \$
Commission des affaires sociales	75,00 \$
Commission de l'agriculture, des pêcheries et de l'alimentation	25,00 \$
Commission de l'aménagement du territoire	100,00 \$
Commission de l'Assemblée nationale	5,00 \$
Commission de la culture	25,00 \$
Commission de l'économie et du travail	100,00 \$
Commission de l'éducation	75,00 \$
Commission des finances publiques	75,00 \$
Commission des institutions	100,00 \$
Commission des transports et de l'environnement	100,00 \$
Index (une session, Assemblée et commissions)	15,00 \$

Achat à l'unité: prix variable selon le nombre de pages.

Règlement par chèque à l'ordre du ministre des Finances et adressé comme suit:

Assemblée nationale du Québec
Distribution des documents parlementaires
880, avenue Honoré-Mercier, bureau 195
Québec, Qc
G1R 5P3

Téléphone: (418) 643-2754
Télécopieur: (418) 528-0381

Consultation des travaux parlementaires de l'Assemblée ou des commissions parlementaires sur Internet à l'adresse suivante:
www.assnat.qc.ca

Société canadienne des postes — Envoi de publications canadiennes
Numéro de convention: 40010195

Dépôt légal: Bibliothèque nationale du Québec
ISSN 0823-0102

Commission permanente de l'économie et du travail

Le jeudi 20 février 2003 — Vol. 37 N° 74

Table des matières

Auditions	1
Société Innovatech Québec et Chaudière-Appalaches	1
Société Innovatech Régions ressources	13
Société Innovatech du sud du Québec	28
Société Innovatech du Grand Montréal	44
M. Gilles Demers, sous-ministre adjoint au ministère des Finances, de l'Économie et de la Recherche	59

Autres intervenants

M. Matthias Rioux, président

M. Roger Paquin

M. Normand Poulin

M. Robert Kieffer

M. André Tranchemontagne

M. François Gaudreau

- * Mme Francine Laurent, Société Innovatech Québec et Chaudière-Appalaches
- * M. Pierre Roy, idem
- * Mme Chantal Brunet, idem
- * M. Ghislain Blanchet, Société Innovatech Régions ressources
- * M. Yvon Lévesque, idem
- * Mme Julie de Chantal, idem
- * M. Daniel Poisson, Société Innovatech du sud du Québec
- * M. Hubert Manseau, Société Innovatech du Grand Montréal
- * Mme Johanne Lemire, idem

- * Témoins interrogés par les membres de la commission

Le jeudi 20 février 2003 — Vol. 37 N° 74

Examen des orientations, des activités et de la gestion de sociétés Innovatech*(Neuf heures trente-neuf minutes)*

Le Président (M. Rioux): Alors, messieurs et madame, nous sommes très heureux, aujourd'hui, d'entreprendre et de procéder à un mandat d'initiative, en vertu de l'article 294 du règlement de l'Assemblée nationale, à l'examen des orientations, des activités et de la gestion des sociétés Innovatech suivantes: Québec et Chaudière-Appalaches, Régions ressources, sud du Québec et du Grand Montréal.

Nous aurons une période de 60 minutes pour des échanges avec les représentants de la Société Innovatech. On va leur accorder 20 minutes pour présenter, faire une présentation de leur société, et nous, bien, on pourra échanger après en partageant le temps à parts égales entre les deux groupes parlementaires.

Mme la secrétaire, est-ce qu'il y a des remplacements?

La Secrétaire: Oui, M. le Président. Alors, M. Marsan (Robert-Baldwin) remplace M. Bécharde (Kamouraska-Témiscouata); et M. Paquin (Saint-Jean) remplace Mme Barbeau (Vanier).

● (9 h 40) ●

Le Président (M. Rioux): Je voudrais vous rappeler que les sociétés Innovatech ont été fondées en 1992, et l'objectif premier de leur fonction, leur fondation était, à l'époque, d'appuyer le démarrage d'entreprises technologiques. Avec un fonds de 525 millions de dollars, les quatre sociétés Innovatech s'impliquent dans une variété de projets, avec une préférence, bien sûr, pour les démarrages et les transferts de technologie. Alors, ils participent aux première et deuxième rondes de financement, et leurs portefeuilles combinés, des sociétés Innovatech, comptent 200 entreprises dans le secteur des technologies de l'information, des télécommunications, des biotechnologies, de la pharmacie, de l'industrie aéronautique, de l'optique et de nouveaux matériaux.

Nous entreprenons cette étude, cet examen du fonctionnement des sociétés Innovatech parce que la Loi de l'administration publique nous y oblige presque. Et, de toute façon, ce sont des sociétés à capital de risque qui sont dans le décor depuis un certain nombre d'années, et je pense que, que nous ayons des échanges avec les représentants, leurs gestionnaires, rien de plus normal.

Auditions

Alors, je vais demander à Mme Francine Laurent, qui est présidente-directrice générale de la Société Innovatech Québec et Chaudière-Appalaches, de nous présenter les collègues qui l'accompagnent.

Société Innovatech Québec et Chaudière-Appalaches

Mme Laurent (Francine): Oui, bonjour. Merci. Bonjour à tous. Alors, je vais vous présenter, premièrement,

Chantal Brunet, qui est responsable, qui est vice-présidente de notre portefeuille des biotechnologies. Mme Brunet s'occupe également du programme de valorisation de la recherche que l'on a mis en place, elle pourra vous en parler un peu plus tard. À ma droite, Pierre Roy, qui est vice-président en charge du portefeuille des technologies industrielles ou technologies avancées. Et il est également responsable du développement de l'ensemble des régions sur le territoire desservi. Et Chantal Savoie, à ma gauche, qui est directrice des finances et administration.

Le Président (M. Rioux): Alors, Mme Laurent, vous avez 20 minutes pour nous présenter votre Société, ce que vous faites de merveilleux et de beau. S'il y a des affaires moins belles, gênez-vous pas pour le dire aussi. Peut-être que cette partie-là, on s'en charge. Mais ce que nous souhaitons, c'est que, suite à votre exposé, nous ayons un portrait le plus fidèle possible de vos activités et de vos perspectives de développement.

Mme Laurent (Francine): Excellent. Alors, vous parlez de fondation, de la création en 1992. Dans le cas d'Innovatech Québec et Chaudière-Appalaches, la Société a été créée en décembre 1993 et elle a débuté ses opérations au printemps 1994. Donc, nous célébrons les 10 ans, cette année, de la Société Innovatech Québec.

La mission de la Société: promouvoir, soutenir des initiatives qui sont propres à relever la capacité technologique de l'ensemble du territoire que nous desservons. Alors, le territoire, essentiellement, on parle, sur la rive nord, de Charlevoix, en passant par la grande région de Québec, et ça inclut toute la Mauricie; sur la rive sud, la région de L'Amiante, les Beauce, Lévis, jusqu'à Montmagny-L'Islet.

Nous disposons actuellement d'un fonds autorisé de 150 millions, duquel à peu près 120 millions sont engagés dans divers projets sur les territoires.

Au niveau du positionnement, la Société a traditionnellement, depuis sa création, été très proche de sa mission. Alors, nous définissons comme une société de capital de risque technologique à vocation économique. Alors, d'une part, on investit très activement et intensivement dans des démarrages et des développements d'entreprises technologiques et, d'autre part, nous participons à l'émergence de crêneaux d'excellence régionaux, et on aura l'occasion d'y revenir plus tard.

En termes d'investissements, depuis sa création, la Société a investi 135 millions dans 144 entreprises et projets. Ce sont des statistiques toutes fraîches d'hier. Actuellement, nous comptons 103 entreprises et projets actifs dans notre portefeuille d'investissement qui totalisent des investissements de 109 millions. Là-dedans, on compte sept entreprises publiques et 18 programmes, projets de recherche dans le cadre du programme de valorisation de la recherche. On pourra y revenir plus tard.

La Société investit actuellement une trentaine de millions par année sur le territoire, et l'investissement moyen est de l'ordre d'à peu près 1 million de dollars par projet. Nous travaillons par secteur d'activité. Vous avez mes collègues, ici, de biotechnologie et de technologie industrielle. Nous avons trois secteurs d'activité: les technologies de l'information et télécommunications qui couvrent 47 % de nos activités; les investissements dans le secteur de la biotechnologie, essentiellement en santé, couvrent 28 % de nos investissements; et les investissements en technologie avancée, technologie industrielle, 22 %, alors on parle d'environnement, nouveaux matériaux, nouveaux procédés, instrumentation et contrôle dans ce cas-là.

En termes d'effet levier, l'impact des investissements de la Société est particulièrement important: pour chaque dollar qui est investi par Innovatech, il y a 5 \$ qui sont investis au total dans le projet. C'est donc dire que, des 135 millions investis à date, cela s'est fait dans le cadre de projets totaux sur le territoire de 725 millions de dollars. Alors, ce qui est intéressant, c'est que la Société joue vraiment son rôle à ce sens-là, nous sommes reconnus comme valideurs technologiques par le milieu financier. Alors, lorsque Innovatech est là — et souvent on est là en premier — ça apporte une crédibilité technologique, une garantie de la qualité technologique d'un projet qui sécurise les autres investisseurs.

En termes d'activités de financement de capital de risque, Innovatech est de loin le principal investisseur en technologie sur le territoire. Selon des données disponibles de Réseau Capital, qui est l'association de capital de risque, ou encore l'organisation canadienne, si on prend tous les investissements qui sont faits sur notre territoire, on estime que la Société participe à deux tiers de tous les investissements qui se font sur le territoire et qui impliquent du capital de risque. Alors, le rôle est très important dans ce sens-là.

Au niveau de la création d'emplois, depuis le début, on estime avoir participé au soutien et à la création, au total, de 2 600 emplois. Actuellement, dans les entreprises qui sont toujours actives et partenaires chez Innovatech, on compte 2 245 emplois, ce qui représente une augmentation de 1 280 emplois depuis nos premiers investissements.

Nous analysons entre 70 et 100 nouvelles demandes annuellement et, sur ces demandes, nous réalisons environ 12 nouveaux investissements par année. Ils sont essentiellement réalisés dans des entreprises en démarrage, et ça, encore là, je pense, ça reflète le rôle très particulier de la Société de stimuler des nouvelles initiatives, car 75 % des entreprises partenaires étaient à l'étape de démarrage lorsqu'elles s'adressaient la première fois à Innovatech.

Donc, notre clientèle se retrouve essentiellement parmi les jeunes technopreneurs de la région. Et également, compte tenu de la présence de plusieurs centres de recherche d'universités, aussi, beaucoup, ça se crée par essaimage des universités, des centres de recherche ou encore des entreprises existantes qui ont des technologies qu'ils aimeraient commercialiser.

Nous avons mis également en marche, en 1997, une initiative toute particulière, qui s'appelle le programme de valorisation de la recherche, qui répondait et qui répond encore à un besoin très particulier,

c'est-à-dire celui de sortir les technologies de nos centres de recherche et de nos universités, donc de s'assurer d'avoir des retombées économiques de ces travaux de recherche qui sont faits à l'intérieur de nos centres et financés grandement par les grands fonds de recherche. Alors, cette initiative est très en amont. On parle d'à peu près 5 % de l'actif total d'Innovatech qui est dévolu à ce type d'initiative là. C'est une initiative qui s'adresse aux chercheurs spécifiquement, et on peut mettre des sommes pouvant aller jusqu'à 300 000 \$ directement dans les laboratoires afin de breveter, de protéger les technologies, de réaliser certains prototypes, de peaufiner le projet et l'amener à une phase de commercialisation sur un horizon de 18 mois. Alors, ça, ça donne des résultats assez intéressants, et c'est une initiative que nous poursuivons et que nous avons l'intention d'encourager encore.

● (9 h 50) ●

Au plan du développement économique régional, la Société a adopté, depuis quelques années, une stratégie qui est fortement alignée sur les préoccupations des régions, et les forces, et les acquis, les atouts des régions en termes de masse critique en recherche. Alors, nous endossons la stratégie de développement de filières technologiques régionales. Alors, en ce sens, Innovatech, au tout début, a été très, très active pour stimuler la création de nouvelles entreprises en biotechnologie. Dans les premières années d'Innovatech, il y avait un potentiel, et nous avons fait ce qu'il fallait pour que ces entreprises-là puissent voir le jour, à tel point que nous sommes actuellement actionnaires de 66 % des entreprises de biotechnologie dans le domaine de la santé dans la grande région de Québec.

Nous avons également été intimement liés à l'initiative qui a mené à la création de la Cité de l'optique dans la région de Québec. Encore une fois, nous avons, à ce moment-là, évalué la présence d'une masse critique importante de chercheurs en optique-photonique, mais une sous-industrialisation en relation avec ce savoir qui se trouvait dans nos centres de recherche. Alors, nous avons été à l'origine, fait des études de faisabilité qui ont permis la création de la Cité de l'optique et plusieurs entreprises qui ont pu émerger suite à cela.

Une autre initiative que nous sommes en train de regarder, c'est évidemment et tout naturellement de mettre en relation les potentiels et la masse critique de chercheurs dans le domaine de la biotechnologie et ceux en optique et photonique pour créer un nouveau secteur qui s'appelle la biophotonique, donc l'optique au service de la santé. Et il y a un potentiel énorme dans les années futures, et, si vous voulez, Chantal Brunet pourra vous en parler davantage tout à l'heure.

En Mauricie, il y a la filière énergie qui a été identifiée par le milieu, et nous, on adhère complètement à cette stratégie-là. Nous avons un partenariat avec CapiTech en vue de financer des projets qui pourraient émerger, là, des différents centres de recherche en énergie dans la région de la Mauricie, et il y a une initiative dans la région de l'Amiante en oléochimie que nous supportons également.

En termes de répartition régionale, en nombre, 75 % des investissements sont réalisés dans la grande

région de Québec — alors, essentiellement, la présence de nombreux centres de recherche et de l'Université Laval, avec des investissements importants en recherche et développement, explique cela; en Chaudière-Appalaches, 7 % des investissements; en Mauricie, 9 %. Nous avons, sur l'ensemble du territoire, des collaborations avec divers organismes de développement économique.

Les récentes années ont été relativement difficiles sur le plan financier. Plusieurs des entreprises sont rendues dans des phases de croissance. Il y a eu des besoins de diversification des sources de financement de partenaires traditionnels qui sont dans le giron gouvernemental. Alors, la Société a adopté une stratégie de partenariat avec des fonds étrangers. Nous visons beaucoup à travailler avec la région de Boston et, en ce sens, nous avons conclu deux partenariats avec des fonds de capitaux de risque qui ont des objectifs d'investissement similaires aux nôtres. Nous avons investi 7 millions dans ces fonds avec des ententes de réciprocité, et ces fonds devraient investir les sommes équivalentes dans nos entreprises partenaires. Donc, c'est les argents à valeur ajoutée importante, en plus de tout le réseau que cela peut apporter à nos entreprises.

Au plan financier, la Société vise à retourner à son actionnaire un rendement qui va lui permettre de couvrir ses coûts d'emprunt. Donc, sur nos activités d'investissement, nous visons un rendement de l'ordre de 7 %. Jusqu'en 2000, ce rendement-là a été maintenu et dépassé. Évidemment, les deux dernières années ont été marquées par une conjoncture très difficile du point de vue financier, des marchés financiers, particulièrement à l'égard des titres technologiques, et le marché des... les dispositions, le marché boursier a été à toutes fins pratiques... et ce qui nous a causé un recul par rapport à ces objectifs financiers là.

Au niveau des instruments financiers, de par la nature de nos investissements, alors des petites entreprises technologiques, c'est essentiellement du capital-actions, ou des titres, ou de la quasi-équité, des titres qui sont convertibles en capital-actions. Donc, ce sont des entreprises qui ne peuvent pas supporter de dettes importantes, et nous investissons à ce moment-là en capital-actions. Écoutez, c'est un premier survol. Est-ce que vous...

Le Président (M. Rioux): Est-ce qu'il y a d'autres de vos collègues qui désirent prendre la parole? Vous avez encore quelques minutes.

Mme Laurent (Francine): Bien, écoutez, si vous voulez, je peux poursuivre un peu sur les processus, les critères d'investissement, à moins que vous...

Une voix: ...

Mme Laurent (Francine): Oui, peut-être en région, pour... O.K.

Le Président (M. Rioux): Alors, si ça termine là, votre exposé, on va tout de suite amorcer la période d'échange entre nous, et je vais donner la parole au député de Saint-Jean.

M. Paquin: Merci, M. le Président. Alors, bienvenue. Ça me fait plaisir de vous accueillir et

d'échanger avec vous sur les sujets que vous évoquez. Quand on investit dans des projets à risque au niveau des sciences, des technologies et au niveau industriel, il y a en même temps deux types de risques. Il y a à la fois le risque technologique lui-même et il y a le risque aussi de la qualité de l'entrepreneur sur une base d'affaires. Il y a les deux risques en même temps, ce qui fait que c'est un secteur qui est particulièrement invitant à la prudence d'une certaine façon, mais en même temps qui est extrêmement prometteur parce qu'il ouvre des sentiers complètement nouveaux. Et, habituellement, pour un cycle d'une entreprise, pour voir où on va, pour donner le temps, par exemple, à un concept d'être mûri, d'être mis en pratique, d'avoir des têtes de pont, de fonctionner, ça peut prendre entre sept et neuf ans, peut-être 10 ans même. Or, votre institution existe depuis une période à peine plus longue que ça et vous avez, si j'ai bien entendu, adopté une participation... à peu près une douzaine de projets par année, ce qui veut dire que vous avez quand même des projets à maturité, là, qui datent de vos premières années, aujourd'hui, qui ont fait un vrai cycle complet.

Alors, j'aimerais ça que vous me disiez, x années après, un cycle complet accompli sur un certain nombre d'entreprises, ça ressemble à quoi, le tableau de réussite de ces entreprises-là.

Le Président (M. Rioux): Alors, Mme Laurent.

Mme Laurent (Francine): Oui. Alors, premièrement, je veux juste faire un commentaire, vous avez totalement raison à l'égard des risques que l'on évalue lorsqu'on décide d'investir. Il y a effectivement le risque technologique qui est très important, qui est scruté, mais il y a tous les autres risques qui sont liés au marché, à l'avantage concurrentiel, à la stratégie de pénétration dans des marchés et la capacité des équipes de direction à exécuter la stratégie. Et, bien souvent, c'est là où on se retrouve avec le plus de problèmes.

● (10 heures) ●

L'investissement moyen — vous parlez du cycle — l'investissement moyen actuellement, chez Innovatech, est de quatre ans. Donc, en moyenne, ça fait quatre ans que nous sommes présents dans les entreprises, et ces entreprises-là sont encore dans des étapes, je dirais, de développement, c'est-à-dire qu'elles font moins de 1 million de chiffre d'affaires. La plupart sont encore dans ce qu'on appelle du démarrage, à peu près 25 % font plus de 1 million de chiffre d'affaires. Et là, quand je vous dis plus d'un million, ce n'est pas 30 millions, ce n'est pas 15 millions, c'est plus 2, 3 millions, et il y en a quelques-unes seulement qui font des bénéfices. Alors, vous avez tout à fait raison de parler de cycle de développement de sept à neuf ans, et ça, on s'en rend de plus en plus compte. Et, dans nos projections de dispositions, on en tient compte.

Au niveau des statistiques de réussite, sur l'ensemble de notre portefeuille, actuellement, on en perd 22 % — en termes de dollars — on en perd 22 %. Il y en a une quarantaine qui s'appellent... disons, qui vivent, là; ce ne sera jamais des coups de circuit — une quarantaine pour cent, j'entends. Il y en a une vingtaine qui vont nous donner des bons rendements, 30 à 20 % qui vont donner un bon rendement, et 5 à 10 %

qui vont être ce qu'on appelle des coups de circuit, et c'est à ce moment-là, bien, que... c'est ces projets-là qui paient pour le reste, en fait. Alors, c'est un ratio qui est observé jusqu'à maintenant dans le portefeuille.

M. Paquin: Si je comprends bien, ça veut dire que, pour avoir ce qu'on pourrait appeler un cycle complet sur un certain nombre d'entreprises, pour avoir une idée assez générale, il faut encore attendre quand même deux, trois ans.

Mme Laurent (Francine): La tendance est encore très difficile à dégager, elle est encore très difficile à dégager.

M. Paquin: Mais vous parliez tantôt que la cible du 7 % de rendement a été à peu près atteinte, sauf évidemment dans les conjonctures actuelles où tous les titres technologiques...

Mme Laurent (Francine): Exact. Exact.

M. Paquin: Là, ce n'est pas une question du fonctionnement de votre organisme, c'est vraiment une question de décor international au niveau des titres. Mais, en dehors de ça, vous avez quand même, malgré le fait que vous n'avez pas un portrait d'ensemble à ce moment-ci, atteint les cibles que vous étiez fixées.

Mme Laurent (Francine): Oui. Oui. On le pense, oui.

M. Paquin: Justement sur cet aspect du décor actuel où les titres technologiques ont eu un redressement majeur... et vous n'êtes pas les seuls dans le marché de soutenir le lancement d'entreprises, bien que ce soit quelque chose de difficile et puis que beaucoup d'organismes financiers n'osent pas s'adonner à ça, parce que, à cause des deux expertises, très souvent à cause de la deuxième expertise à l'échelle technologique comme telle et pour laquelle vous êtes devenus des valideurs dans le milieu... mais, si on regarde l'ensemble de redressement qui s'est fait sur les titres technologiques dans les deux, trois dernières années par rapport à des organismes qui ont une mission analogue ailleurs dans le périmètre, vous situez comment? Est-ce que vous êtes dans l'heureuse moyenne du rendement ou est-ce que vous faites un peu mieux, un peu moins bien? Et comment vous qualifieriez votre performance dans ce décor-là, seulement sur l'aspect de la décroissance des titres?

Mme Laurent (Francine): En termes de rendement financier, là...

M. Paquin: Oui, c'est ça.

Mme Laurent (Francine): ...en termes de taux de rendement. Écoutez...

M. Paquin: En fin de compte, je voudrais savoir... vous en sortez comment, si on se compare à d'autres entités analogues dans le décor actuel où ça ne va pas bien pour les titres technologiques?

Mme Laurent (Francine): O.K. Alors, c'est difficile de se comparer spécifiquement à d'autres entités, par exemple les sociétés de valorisation ou d'autres fonds parce que, souvent, ces données-là sont privées.

Nous, ce que l'on fait, c'est qu'on se compare au... et même, là, il y a une certaine partie de l'évaluation de l'équipe qui tient compte du rendement par rapport à nos indices de référence. Alors, on se compare à des indices, par exemple le TSX, pour le domaine des biotechnologies secteur santé; pour les technologies de l'information, TSX Infotech, et, systématiquement, au cours des dernières années, nous avons fait mieux que ces indices-là.

Le Président (M. Rioux): Très bien. Alors, merci beaucoup, M. le député de Saint-Jean, vous pourrez revenir. M. le député de Beauce-Nord. Ce sera à vous tout à l'heure, M. le député de Groulx.

M. Poulin: Merci, M. le Président. Bienvenue à vous, les gens d'Innovatech.

Tout à l'heure, vous avez fait mention que l'ensemble de votre portefeuille, il y a 75 % qui provenait de Québec, si on veut; 17 % de Chaudière-Appalaches; 9 %, je pense, de Mauricie? Moi, je voudrais savoir: Société Innovatech au départ, je pense que vous aviez beaucoup d'approches avec des entreprises qui se situent peut-être plus dans la région, on va dire, de Québec et des alentours.

Il semble que, actuellement, c'est difficile pour vous autres d'atteindre... peut-être aussi, c'est des entreprises du secteur traditionnel où peut-être la recherche et développement est moins élevée, mais il semble qu'il y ait peu de présence de la part de la Société Innovatech dans des milieux comme, je vais prendre, moi, Beauce-Nord, l'autre Beauce, Bellechasse. On dirait que... Je sais, à un moment donné, que vous aviez eu des ententes, si je me trompe pas, avec l'antenne technologique qui est située à Saint-Joseph. Il y a eu des efforts de faits, mais on dirait que ça ne perçe pas, que votre présence est très peu... se rend très peu, on va dire, au niveau de ces milieux-là; c'est ces milieux-là qui sont très dynamiques. Peut-être que ça ne répond pas directement à votre mission, mais j'aimerais vous entendre sur cette situation-là.

Le Président (M. Rioux): Alors, M. Roy, vous allez nous parler de votre visibilité en Beauce?

M. Roy (Pierre): Je vais alors...

Une voix: ...

Le Président (M. Rioux): ...de visibilité en Beauce.

M. Roy (Pierre): Ha, ha, ha! Je vais répondre à cette question-là en parlant de nos activités dans le domaine régional, et plus particulièrement dans la région de la Beauce.

Alors, effectivement, on a une préoccupation importante pour rejoindre les différentes régions en périphérie, ici, de la Capitale-Nationale.

Alors, bien que le pourcentage de nos activités soient relativement restreint dans ces régions-là, nous sommes toutefois présents par le biais de partenaires qui sont sur place. Lorsqu'on parle, par exemple, de la région de la Beauce, on est partenaires de la pépinière d'entreprises innovantes de la région qui est située à Saint-Joseph et qui a eu un mandat élargi dans tout Chaudière-Appalaches au courant de la dernière année.

Alors, pour nous, c'est une façon d'aller rejoindre ces gens-là, les industriels, les promoteurs de la région. On fait aussi affaire avec les gens du CIMIC, à Saint-Georges. On assume notre présence, on participe à des colloques, on se fait connaître. On exprime qu'est-ce qu'on peut offrir comme services aux entreprises, mais encore faut-il que les entrepreneurs se manifestent, et là il faut... on répond aussi à la demande.

Alors, la demande n'est pas très importante dans ces régions-là non plus. Alors, c'est un peu cette dualité à laquelle on doit faire face. On se rend sur place régulièrement; on travaille avec les acteurs régionaux. On est présents auprès des CLD, on connaît ces gens-là; ils nous connaissent, on participe à leurs déjeuners, on rencontre les entrepreneurs.

Alors, ce que l'on fait dans la Beauce, on le fait aussi dans d'autres régions. On le fait dans la Mauricie, on est partenaires de la technopole de la vallée du Saint-Maurice. On travaille dans Charlevoix avec les gens des CLD là-bas qui sont aussi nos partenaires. Alors, un peu dans toutes les régions, comme dans la région de l'Amiante, où, actuellement, on met sur pied un protocole d'entente avec le centre de transfert, le nouveau centre de transfert dans le domaine de l'oléochimie. Bien, on assume notre mission régionale.

Alors, il faut se faire connaître, on le fait. On rencontre les gens, on est sur place régulièrement. On est à l'écoute des promoteurs, et là, bien, on doit répondre à ce qui nous est proposé.

Le Président (M. Rioux): M. le député.

M. Poulin: Ça m'amène à une deuxième question. Vous avez une mission bien définie qui touche beaucoup, on va dire, la haute technologie, la recherche, le développement, des sphères très particulières.

Est-ce qu'il y a plusieurs demandes qui proviennent de ces régions-là — je n'entends pas seulement que la Beauce, là, on peut penser à Frontenac, Bellechasse, Montmagny, peu importe — qui sont refusées du fait qu'ils ne répondent pas au cadre de votre mission?

Je veux dire par là: Il y a des beaux projets qui vous sont présentés. Les gens ont besoin de capital de risque pour pouvoir démarrer, créer leur entreprise ou développer leur entreprise. Mais, du fait que vous êtes limités par une mission quand même très spécialisée, est-ce qu'il y a des refus que vous ne pouvez pas, on va dire, analyser du fait qu'elles ne répondent pas à votre mission?

M. Roy (Pierre): Oui. Alors, effectivement, il y a des refus. Et c'est typique du capital de risque, c'est-à-dire que le nombre de projets qui sont supportés par notre Société par rapport aux demandes qui nous sont présentées, c'est beaucoup plus restreint.

On examine tous les projets qui nous sont proposés. On essaie d'établir quelle est la valeur de ces projets-là, quelles sont les perspectives des projets qui nous sont présentés. Il faut, bien sûr, qu'il y ait aussi une adéquation avec notre propre mission.

On parle d'innovations technologiques, d'avancement technologique. Plusieurs projets qui nous sont présentés sont plutôt à caractère, je dirais, de développement d'ingénierie, donc qui ne font pas appel à des technologies avancées. Alors, ça ne correspond pas à la mission que nous avons, et on doit décliner un certain nombre de ces projets-là.

● (10 h 10) ●

M. Poulin: Est-ce que ces mêmes projets-là, si, quand même, ils sont intéressants, s'ils peuvent être, je ne sais pas, moi... apporter, on va dire, une contribution à créer de l'emploi, vraiment à être très générateurs dans un milieu, est-ce qu'ils sont référés à une autre société à capital de risque? Est-ce que votre rôle s'arrête là, puis vous dites: Malheureusement, nous, vous ne cadrez pas dans notre mission. On ne peut pas, on va dire, embarquer dans votre projet, et ça se termine là, ou quand même, à ce moment-là, il y a un lien qui peut se faire avec d'autres sociétés qui peuvent être intéressées d'investir dans ce type d'entreprise là pour leur permettre de réaliser leur projet parce que leur projet, il est viable, il est intéressant et il peut générer de l'activité économique.

Le Président (M. Rioux): M. Roy.

M. Roy (Pierre): Oui. Vous avez raison là-dessus. C'est notre façon de faire. Et je dirais même que, lorsqu'on examine un projet, lorsqu'on examine le montage financier d'un projet, on s'assure aussi que les entreprises, les entrepreneurs qui nous proposent des projets puissent aussi avoir accès à d'autres sources de financement au niveau de subventions, au niveau de programmes d'aide, au niveau de prêts sans intérêt ou toute forme de financement qui peut leur être accessible, qui va faire en sorte que le coût global de leur financement peut être moindre. Et, dans les cas plus spécifiques où on ne continue pas de travailler avec le promoteur parce que le projet ne correspond pas à nos orientations, on le met en lien avec d'autres sociétés de capital de risque qui peuvent représenter peut-être une alternative pour ces promoteurs-là.

Alors, ça, on le fait régulièrement. Mais, évidemment, ces autres sociétés là ont aussi leur choix. Ils vont dire oui, ils vont dire non. On n'est pas responsables de tout ça, mais on se fait un devoir de ne pas laisser en plan nos entrepreneurs lorsqu'ils font face à des difficultés de financement.

Le Président (M. Rioux): M. le député de Beauce-Nord.

M. Poulin: Est-ce que vous croyez que votre mission devrait être élargie ou si, vraiment, le cadre qui vous a été donné, c'est celui qui doit demeurer? Par rapport à tout ce qui vous a été demandé, est-ce qu'on devrait élargir certains critères pour que vous puissiez intervenir auprès d'autres secteurs d'activité, ou si, vraiment, la mission qui vous a été confiée, ça répond

très bien à tout le travail qui se fait par la Société Innovatech?

Le Président (M. Rioux): Mme Laurent.

Mme Laurent (Francine): C'est une bonne question. Ce que je peux vous dire, c'est que, actuellement, notre taux d'investissement est considéré relativement élevé pour une industrie de capital de risque. Alors, je parlais tout à l'heure qu'on reçoit à peu près 70 à 100 nouvelles demandes par année et on investit à peu près dans 12 nouvelles entreprises. Alors, c'est un ratio qui est assez limite, en termes de risque.

La norme du capital de risque est plutôt de... On parle plus de un sur 20 ou même certaines sociétés, là, un sur 50 ou un sur 100 plans d'affaires analysés. Donc, quelque part, on reçoit... Je pense que les gens nous connaissent, et on voit passer à peu près tout ce qui est plan d'affaires à caractère technologique sur le territoire, et je pense qu'on répond en investissant de façon importante, relativement à la demande qui nous est faite. Étirer un peu plus l'élastique en termes d'investissement ou de couverture, ce serait peut-être, à ce moment-là, verser vers un côté un peu plus risqué et plus dangereux, à mon avis.

M. Poulin: Mais peut-être que vous avez mal compris ma question. Est-ce que votre mission devrait être élargie pour intervenir peut-être dans d'autres secteurs, des secteurs un peu plus traditionnels, entre parenthèses?

Le Président (M. Rioux): Dans le domaine industriel, par exemple.

M. Poulin: Oui, industriel, ou concentré peut-être sur un élément de recherche mais peut-être plus élargie que la mission qui leur est confiée actuellement.

Mme Laurent (Francine): Oui. On peut le considérer. D'ailleurs, mon collègue de Régions ressources pourra certainement vous dire les critères d'investissement qui sont légèrement différents des nôtres de par le territoire qu'il couvre. Mais il est évident que certaines entreprises manufacturières — et ça nous est arrivé, on pourrait peut-être le faire plus si les moyens étaient là — qui, par exemple, voudraient implanter des nouveaux procédés ou développer une gamme de produits innovante, on pourrait certainement intervenir davantage à ce niveau-là. Pour l'instant, je dois dire que ce n'est pas une demande qui est nécessairement criante par ailleurs, probablement de par notre positionnement aussi.

Le Président (M. Rioux): Très bien. Alors, je vais donner la parole au député de Groulx.

M. Kieffer: Merci, M. le Président. Alors, mesdames, monsieur, je vais être un peu éclectique parce que j'ai entendu des commentaires de part et d'autre qui me semblaient fort intéressants. Alors, j'aurais envie de boucher des trous où ma curiosité n'a pas été satisfaite.

Tantôt, vous nous avez indiqué que vos indicatifs de rendement se basaient sur les indicatifs du TSX dans les domaines où vous investissez, et, bon, les deux dernières années, tout le monde le sait — tous ceux qui ont investi en Bourse le savent sûrement — ça a plongé. Mais vous dites que vous avez mieux performé dans ce rendement... Bon. Un, est-ce qu'il est négatif dans un premier temps? Et quel est l'écart entre votre rendement, qu'il soit positif ou négatif, et celui de votre comparatif au niveau du TSX?

Le Président (M. Rioux): Mme Laurent.

Mme Laurent (Francine): O.K. Oui. Alors, les rendements 2000 étaient fortement positifs. On parlait de 44 % sur les activités d'investissement. 2001 et 2002 respectivement, moins 20 % et moins 3,6 %. Le Nasdaq, pendant ces mêmes années, baissait de moins 67 et de moins 16 %, et, la dernière année — 2002 — le TSX, indice Infotech, a baissé de 59 %, TSX indice Biotech, 27,8 % et le Nasdaq, de 31,3 %.

Alors, oui, pour répondre à votre question, les deux dernières années, nous avons affiché un rendement négatif qui est par ailleurs supérieur au rendement négatif...

M. Kieffer: Moins prononcé que ceux qui investissent dans le même domaine que vous.

Mme Laurent (Francine): Ha, ha, ha!

Le Président (M. Rioux): Quand on se compare, on se console. M. le député de Groulx.

M. Kieffer: Bon. Vous avez, 2001, un rendement négatif de l'ordre de 20 quelques pour cent et 2002, de l'ordre de 3 %.

Mme Laurent (Francine): Oui.

M. Kieffer: Ça vous dit quoi, ça? Vous êtes en train de sortir?

Mme Laurent (Francine): Oui. Ça veut dire que le pire est passé. Cette année... Bon. Je ne peux pas nécessairement livrer de chiffres, et l'année n'est pas encore tout à fait terminée. On va terminer l'année encore avec une perte parce que ça a été une année qui a été relativement encore difficile. Mais la consolidation, le pire est passé, les plaies sont pansées et le meilleur est à venir. Alors, on s'attend entre autres, avec... On a des entreprises qui sont positionnées, là, très, très bien, entre autres dans le domaine de l'optique photonique, et, dès qu'il y aura une reprise, ces entreprises... Il y a de véritables bijoux dans le portefeuille, et on peut penser de rentrer dans un cycle où on va pouvoir disposer de certains placements à fort rendement.

M. Kieffer: Donc, on n'est pas en lieu de s'attendre à ce qu'il y ait des crashes monumentaux, comme les Américains ont connus l'an dernier, dans ces secteurs-là.

Mme Laurent (Francine): Non. Parce que, souvent, on s'est fait critiquer de ne pas être assez

agressifs à un certain moment donné dans les investissements Internet. On a moins investi que les Américains dans ce type d'entreprises là, en général, au Québec, et on en a moins souffert.

M. Kieffer: O.K.

Le Président (M. Rioux): Mais vous déclarez quand même des pertes de 4 millions en 2001...

Mme Laurent (Francine): Oui, et de 9 millions...

Le Président (M. Rioux): ...et des pertes de près de 14 millions en 2002.

Mme Laurent (Francine): Des pertes cumulées, des pertes cumulées... Les pertes de 9 millions en 2002 sont des pertes cumulées de près de 14 millions.

Le Président (M. Rioux): C'est ça. Vous faites référence à un rendement de 1,27 pour l'ensemble de vos opérations depuis 1995.

Mme Laurent (Francine): Exact.

Le Président (M. Rioux): Moi, j'aimerais savoir, votre rendement interne, cette année — sur l'ensemble, je veux bien, là, c'est correct puis c'est intéressant comme information — mais cette année 2002-2003, vous envisagez quoi, comme rendement, à terme?

Mme Laurent (Francine): Écoutez, encore une fois, c'est strictement prévisionnel et c'est difficile pour moi de divulguer cette information-là. On va avoir encore une perte cette année qui est beaucoup moins importante que l'an dernier, et le rendement annuel sera probablement légèrement négatif.

Le Président (M. Rioux): Évidemment, on n'est pas dans le capital de risque privé, on est dans l'institutionnel, là, au max.

Mme Laurent (Francine): Oui. Oui.

Le Président (M. Rioux): Vous émanez de l'État, bon, etc. C'est quoi, le rendement, en fonction du risque pour l'État? Je sais que, dans l'entreprise privée, ils l'établissent, eux autres, quel est le risque qu'ils doivent prendre puis le type de rendement qu'ils veulent. Mais, parce que c'est du capital public, il est où, le risque? Comment vous évaluez le risque? Le risque est extrêmement élevé puis le rendement n'est pas là.

● (10 h 20) ●

Mme Laurent (Francine): Le rendement est un rendement pondéré sur l'ensemble du portefeuille avec une conjoncture en toile de fond. En 2000, le rendement accumulé était de l'ordre de 12 % sur l'ensemble du portefeuille, ce qui peut être considéré comme excellent pour une société à vocation économique, et on a été vraiment durement touchés au cours des deux dernières années parce que les marchés sont restés... les marchés boursiers sont restés complètement fermés, le marché

secondaire pour la disposition. Donc, on n'a pas fait de gain, à toutes fins pratiques, et on a dû enregistrer des provisions.

Maintenant, au niveau du risque, le capital de risque reste pour les entreprises la façon la plus chère de se financer, et ce n'est pas parce qu'on... et on ne fait pas exclusion à ça. Quand on regarde un dossier, on analyse le dossier. Dossier par dossier, on prend une position, une forme d'investissement qui assure à la Société un rendement visé qui est en fonction du risque encouru. Alors, dossier par dossier, on recherche des rendements qui sont de l'ordre de ceux de l'industrie du capital de risque. Mais l'ensemble de l'industrie du capital n'est pas arrivé avec des résultats très différents.

Le Président (M. Rioux): Je me souviens qu'en 1992, quand on a créé les Innovatech...

Mme Laurent (Francine): C'était des subventions.

Le Président (M. Rioux): ...les attentes de l'État étaient à peu près semblables ou analogues à ceux du privé, c'est-à-dire des attentes à la hauteur du risque. Ça n'a pas été ça jusqu'à maintenant.

Mme Laurent (Francine): Bien, si on se compare avec l'industrie, les résultats que l'on a sont le reflet de ce qui s'est passé sur les marchés au cours de la deuxième année. Mais, investissement par investissement, la forme d'investissement est faite en fonction du risque versus le rendement recherché.

Le Président (M. Rioux): Vous avez dit tout à l'heure quelque chose d'extrêmement intéressant. Vous avez dit: On va sortir la recherche des universités. On va sortir la recherche des laboratoires et on va essayer de commercialiser les fruits de la recherche. Ça, c'est un objectif merveilleux.

Mais, quant à l'élargissement de votre mission, comme le député de Beauce-Nord disait tout à l'heure, moi, avant de l'élargir, j'aimerais vous voir performer dans la mission que vous avez déjà; il me semble que ce serait déjà formidable. Parce que, jusqu'à maintenant, on ne peut pas dire qu'on va se rouler par terre quant aux résultats.

M. Poulin: ...élargir la mission d'être plus profitable aussi, M. le Président.

Le Président (M. Rioux): Oui, oui. Ça, je veux bien, mais...

M. Poulin: En tout cas, on ne lancera pas un débat...

Le Président (M. Rioux): Tu sais, il y a des gens qui aiment ça voir des missions s'élargir de façon fantastique. Mais, si c'est pour garder la même performance, moi, j'ai tendance — je ne suis pas un conservateur, de nature — mais j'ai tendance à...

M. Poulin: Mais, permettez-moi, M. le Président, peut-être, moi... J'ai demandé si on devait

élargir. C'est que... pourquoi un milieu régional n'aurait peut-être pas accès à des fonds semblables si un autre Innovatech, lui, a des critères différents et peut intervenir dans des secteurs d'activité que notre région, nous, on ne peut pas bénéficier? C'est dans ce sens-là.

Si c'est une ouverture aussi pour leur permettre d'avoir plus de demandes, plus d'interventions puis peut-être moins de risques au niveau, on va dire, de leurs revenus éventuels, bien, peut-être que ce serait à examiner, cette situation-là, non pas de l'élargir pour rendre «at large» l'acceptation de l'ensemble de projets, mais pour faire bénéficier à des milieux, par exemple, la possibilité de se servir de ces fonds-là pour prospérer.

Le Président (M. Rioux): Je comprends mieux. M. le député de Groulx.

M. Poulin: C'est l'objectif de la question.

M. Kieffer: Bon. Merci de me redonner la parole, M. le Président.

Le Président (M. Rioux): Je ne vous avais pas oublié pour autant. D'ailleurs, comment vous oublier?

M. Kieffer: Ha, ha, ha! Voilà! Voilà! Bon, revenons au fil de mes questions. Vous aviez un rendement de l'ordre de 12 % jusqu'au moment de la chute des Bourses, et là, depuis deux ans, les pertes ont ramené ce rendement-là à l'équivalent de 1,7, vous avez dit, autour de?

Mme Laurent (Francine): En 2002, oui.

M. Kieffer: Oui.

Mme Laurent (Francine): À 1,3.

M. Kieffer: 1,3, et ça, ça veut dire, c'est votre rendement moyen depuis votre création.

Mme Laurent (Francine): Depuis la création, oui.

M. Kieffer: C'est ça. Ces pertes, que vous avez subies ces deux dernières années, elles ressemblent à quoi, elles se concrétisent comment? Vous avez dû liquider, est-ce qu'il y a eu des banqueroutes, c'est des pertes sur papier? Expliquez-moi un peu en quoi consistent ces pertes-là dans votre portefeuille.

Le Président (M. Rioux): Mme Laurent.

Mme Laurent (Francine): Alors, il y a une chose qui est importante de dire. C'est que les principes comptables utilisés par les sociétés Innovatech sont extrêmement conservatrices. Alors, à la face même des états financiers n'apparaissent que les mauvaises nouvelles, et donc les potentiels de plus-value ne sont pas reflétés à nos états financiers. Donc, il est important de dire que, actuellement, la valeur, la juste valeur marchande du portefeuille est supérieure à la valeur aux livres des investissements. O.K.

Au niveau des provisions, c'est un peu l'ensemble de ces réponses: soit que l'entreprise accumule des retards systématiques par rapport à ses prévisions et on ne voit plus le rendement qu'on avait anticipé au départ, et, à ce moment-là, on provisionne, ou soit que tout simplement l'entreprise a arrêté ses activités, et, à ce moment-là, on doit provisionner.

Si l'entreprise est en... Ce qui s'est énormément passé au cours des dernières années, entre autres dans le domaine des télécommunications où on a dû prendre des provisions importantes, c'est que les entreprises étaient en train de réaliser des investissements majeurs — ça, s'est aussi au niveau des biotechnologies — et elles n'ont pas été à même de conclure leur financement, donc, incapables d'aller de l'avant avec leurs projets; donc, on a dû prendre des provisions à ce moment-là. Donc, c'est essentiellement dans ces cas-là que l'on provisionne.

M. Kieffer: Est-ce à dire, à ce moment-là, que ces pertes, que vous avez subies ces deux dernières années, vous les percevez comme irrémédiablement irrécupérables, ou, si la situation économique s'améliore, etc., vous pourriez effectivement permettre... ça pourrait permettre de la récupération?

Mme Laurent (Francine): Les pertes, elles sont ce qu'on appelle une moins-value durable; alors, on les considère comme perdues. Et, par ailleurs, le portefeuille recèle un potentiel de plus-value important qui, à un certain moment donné, va nous faire réaliser des gains et rééquilibrer, là, les résultats financiers, et, sur un horizon de quatre à cinq ans, atteindre un équilibre positif.

M. Kieffer: C'est ça. Et il va falloir attendre... Pour vraiment formuler une évaluation de vos performances, il va falloir effectivement attendre la fin du cycle?

Mme Laurent (Francine): Oui.

Une voix : Bien, oui.

M. Kieffer: Donc, sur une période de huit, 10 ans, là, on va pouvoir dire: Le rendement moyen sur une base annuelle a été de...

Mme Laurent (Francine): Tout à fait.

Une voix: Oui.

M. Kieffer: Et là on n'est pas rendus là encore, là. C'est ça que vous nous dites, là. Et on a vu passer deux années dures; alors, ça dope vers le bas les résultats?

Mme Laurent (Francine): Exact.

Le Président (M. Rioux): Merci.

Mme Laurent (Francine): C'est tout à fait ça.

Le Président (M. Rioux): Merci, madame. M. le député de Mont-Royal.

M. Tranchemontagne: Merci, M. le Président. Mme Laurent, bienvenue, mesdames, monsieur aussi.

J'ai juste une petite question première pour vous réchauffer. Au niveau de l'investissement...

Le Président (M. Rioux): C'est le «warm-up».

Des voix: Ha, ha, ha!

Mme Laurent (Francine): Il commence à faire chaud. Ha, ha, ha!

Des voix: Ha, ha, ha!

Le Président (M. Rioux): C'est un ancien de Molson, hein? Ha, ha, ha!

Une voix: ...semblait qu'on avait fait ça. Ha, ha, ha!

M. Tranchemontagne: Au niveau de l'investissement moyen, vous avez dit que votre investissement moyen était de 1 million...

Mme Laurent (Francine): De l'ordre de.

M. Tranchemontagne: ...de l'ordre de 1 million. Sauf que, quand je regarde à la page 12 de votre rapport financier, vous nous dites que vous avez eu, au cours de l'année, là, pour l'exercice 2001-2002, 53 projets, nouveaux investissements et pour un montant de 28 millions. Donc, on est plus de l'ordre de 500 000, il me semble, là. Et puis, si je regarde le cumulatif qui, donc, comprend tous les projets depuis votre naissance, c'est 282 projets, pour un montant investi de 115 millions. Encore là, je suis plus vers le 500 000 que le million.

Le Président (M. Rioux): Mme Laurent.

Mme Laurent (Francine): Ah! Actuellement, nous avons 103 investissements actifs, et ces 103 investissements actifs là représentent des investissements totaux de 109 millions. Donc, on est, par projet, un peu au-dessus du million, en moyenne. Donc, c'est les réinvestissements, qui sont subséquents, de 200 000, de 500 000 qui font que l'investissement moyen se situe autour d'un million, globalement.

Le Président (M. Rioux): Oui.

M. Tranchemontagne: O.K. Alors, vous voyez que la question amène une réponse qui donne un éclaircissement. Parce que je trouve... Je vais me permettre de faire des commentaires sur votre rapport.

• (10 h 30) •

Justement, c'est: on ne différencie pas entre ce qui est passé puis ce qui est actuel. Alors, la preuve, c'est que je suis arrivé à la conclusion que vous étiez plus de l'ordre de 500 000, puis je n'ai pas raison, dans le fond, parce que vous accumulez là tout ce que vous avez fait depuis le début, les 282 investissements que vous avez faits, alors qu'il serait peut-être intéressant, dans votre rapport annuel, de diviser les investissements

qui ont été faits — «fine», je n'ai pas de problème avec ça — mais qui sont passés, qui sont finis, ont été liquidés, ou enfin vous en avez disposé, disons ça comme ça, voyez-vous, avec un résultat ou un rendement sur ces éléments-là, et, après ça, les projets qui sont encore actifs, qui sont en cours, les 109. Moi, ça m'éclairerait beaucoup sur la situation, beaucoup plus, d'Innovatech.

Mme Laurent (Francine): O.K. On prend note pour notre prochain rapport annuel.

M. Tranchemontagne: Bon. Le deuxième sujet, c'est... je veux revenir au rendement, parce qu'on en a parlé. Vous existez depuis sept ans. Sept ans, c'est quand même une période... de 1995 jusqu'à aujourd'hui, là...

Mme Laurent (Francine): Le début des activités, printemps 1994.

M. Tranchemontagne: O.K. En tout cas, disons sept, huit ans, là. On ne s'obstinera pas sur une précision comme ça. Donc, moi, ça m'apparaît une période assez intéressante pour être capable d'analyser une entreprise comme la vôtre, pour dire: Voici quel est le succès ou l'insuccès. Puis, surtout, il faut le regarder, de notre point de vue en tout cas... c'est que vous travaillez avec des fonds publics, contrairement à une entreprise privée. Donc, c'est important pour nous. Vous nous avez dit que, dans vos objectifs, c'était d'atteindre un rendement qui est égal au coût de l'emprunt, que vous avez estimé à 7 % environ, je suppose, en moyenne. Alors, moi, ce qui m'inquiète, c'est quand vous nous dites que vous avez eu un rendement, depuis votre création, de 1,3 % versus... Je comprends que vous avez eu deux mauvaises années, tout le monde a eu deux mauvaises années, mais vous en avez eu cinq bonnes là-dedans aussi. Alors, les cinq premières années ou les six premières années, tout dépendant du moment précis sur lequel on se base, il y a eu quand même des bonnes années. On ne peut pas ignorer les bonnes années, juste regarder les mauvaises, puis dire: C'est ça qui explique.

Alors, le 1,3 % comparé... on a un manque à gagner, là. Nous, comme Québécois qui avons investi de l'argent chez vous, hein, on a un manque à gagner d'au moins 4 %, puis je dirais plus 5, là, en tout cas 5, 6 points, par rapport à votre objectif que vous êtes fixé. Qu'est-ce que vous prévoyez faire pour changer, pour revirer ça? Parce qu'on n'est pas pour mettre de l'argent continuellement dans quelque chose qui nous rapporte 1,3 % comme Québécois, alors que ça nous en coûte 7 % pour l'investir.

Le Président (M. Rioux): Mme Laurent.

Mme Laurent (Francine): Bien, écoutez, la pondération du portefeuille... Je comprends ce que vous voulez dire. Au départ, les premières années, disons qu'on investissait différemment. Les premières années d'Innovatech, il y a même des financements... Le mandat de capital de risque n'était pas clarifié, et la Société n'était pas considérée comme une société de

capital de risque. Alors, elle pouvait même faire de la subvention à ce moment-là. Alors, il faut prendre en considération qu'il y a une partie de ces investissements-là qui ont été faits au départ dans les trois... même chevauchant la quatrième année d'Innovatech, qui étaient de la subvention, donc plus ou moins représentatifs. Évidemment, la pondération, le poids du portefeuille des dernières années, on a investi plus, donc ça prend plus d'importance, et c'est ce qui peut avoir un impact plus négatif sur le rendement.

Comme je vous dis, c'est un peu ingrat parce qu'on a ici des états financiers qui ne représentent que les mauvaises nouvelles et qui représentent un contexte qui a été très, très difficile au cours des dernières années. Cependant, je peux vous dire, et mes collègues pourront vous le dire, à l'intérieur du portefeuille, on a des sociétés, des investissements qui présentent des potentiels de plus-value tout à fait... des bijoux d'investissement et d'entreprises qui possèdent des potentiels de plus-value intrinsèques qui vont se réaliser dans les prochaines années et qui, au bout du compte — moi, je n'ai aucun questionnement — vont rééquilibrer la perte accumulée qui est au portefeuille d'Innovatech.

Le Président (M. Rioux): M. le député de Mont-Royal.

M. Tranchemontagne: Mme Laurent, je veux bien vous croire là, mais vous nous demandez de faire un acte de confiance ce matin quand vous dites ça, parce que, nous, on n'a pas l'avantage de connaître les projets individuellement comme, vous, vous les connaissez. Alors, c'est un avantage que nous n'avons pas et un avantage que, vous, vous avez.

Mais, ceci étant dit, je vous dis, la question était vraiment: Est-ce que vous prévoyez changer des choses dans vos objectifs, dans vos orientations, vos stratégies d'investissement pour justement tendre vers ce 7 %? Parce qu'on va le mettre à la banque, l'argent, hein, plutôt que de faire 1,3 % sur cette longue période là. Alors donc, c'est ça que je vous demande comme question, dans le fond.

Le Président (M. Rioux): Mme Laurent.

Mme Laurent (Francine): Bien, évidemment, il y a le côté de l'impact économique dans la région. Mais, si je laisse ça de côté, oui, au niveau des pratiques, on change, on raffine constamment nos pratiques.

Il y a un point qui a été soulevé tout à l'heure. Une des causes de l'insuccès des entreprises se situe souvent au niveau de la faiblesse des équipes de management, et, dans le fond, on travaille avec un tissu économique, technologique dans la région qu'on dessert où on a affaire avec des entrepreneurs de première génération, qui n'ont pas d'expérience dans ce type d'entreprise là, qui n'ont pas d'expérience d'exporter, etc. Donc, quelque part, il faut qu'on évolue avec nos clients.

Et on raffine beaucoup notre type d'intervention. Entre autres, jusqu'aux dernières années, toute la question de régie d'entreprise prenait plus ou moins d'importance, alors que, maintenant, lorsqu'on rentre

dans les investissements, on insiste dès le départ pour qu'il y ait une excellente régie d'entreprise, de gouvernance d'entreprise qui soit mise en place, d'avoir des conseils d'administration qui sont plus forts, plus variés, qui vont amener des gens autour de la table avec des compétences complémentaires. On insiste aussi que le président du conseil soit une personne qui est externe, donc pas nécessairement l'entrepreneur qui nous présente son projet, et quelqu'un qui a le temps de s'en occuper, du conseil d'administration.

Évidemment, un conseil, ça n'explique pas 100 % du succès d'une entreprise, mais nous sommes d'avis qu'il y a une corrélation importante avec le succès, et la solidité, et les compétences que l'on retrouve autour, et c'est extrêmement aidant pour notre clientèle qui est des jeunes entrepreneurs pas d'expérience. Alors, avoir de la solidité autour d'une table, c'est extrêmement aidant, et ça, c'est une des avenues que l'on travaille beaucoup, beaucoup actuellement.

Le Président (M. Rioux): M. le député de Mont-Royal.

M. Tranchemontagne: Oui. Juste pour revenir à ma première question puis pour revenir à votre rapport financier. Moi, j'aurais aimé, vu que c'est un rapport financier de l'année en cours finalement... Les entreprises dont vous avez disposé de l'actif — il y en a pour 12 millions si j'y vais par la valeur comptable, en tout cas, de vos entreprises, là... de vos investissements, c'est-à-dire... Vous avez fait un gain de 818 000 \$, je pense, là — en tout cas, je l'ai dans le mémoire, de toute façon. Le but, c'est: Est-ce que le 818 000 \$ que vous dites avoir fait, ces gains sur disposition d'actifs, là, est un net? Autrement dit, y a-tu des pertes là-dedans puis y a-tu des grands succès?

Tu sais, ce serait important de voir ou d'être capable d'évaluer la performance de la Société Innovatech que nous avons devant nous. Et, à ce moment-là, moi, je pense que c'est ça que j'aimerais voir; j'aimerais voir qu'est-ce que vous avez fait au cours de l'année, combien d'entreprises vous avez vendues, combien vous les avez vendues, combien vous avez fait d'argent dessus ou pas? Et ça, je pense que ce serait une évaluation. Ça me permettrait, moi, d'évaluer la qualité de votre travail plus que de me baser juste sur le 1,3 versus le 7 % que j'ai dit tantôt.

Le Président (M. Rioux): La question du député de Mont-Royal, Mme Laurent, est très importante, hein, parce que, quand on regarde le nombre d'emplois qui ont été maintenus ou créés...

M. Tranchemontagne: Oui, 2 600.

Le Président (M. Rioux): Quand vous arrivez dans l'entreprise, semble-t-il, il y en avait 1 169, vous en auriez créé 1 437, pour un total de 2 600. Si je regarde ça, hein, on a passé votre capital de 75 millions à 150 millions. Si on fait un petit ratio rapide, ça fait quasiment 150 000 \$ par job. Je trouve que c'est payé cher pour créer de l'emploi, quand même. Et là je m'enlène tout à fait dans la direction du député de Mont-Royal qui dit: Qu'est-ce que vous avez fait dans

les entreprises? C'est quoi, les jobs que vous avez créés, la nature des emplois créés? Et puis qu'est-ce que ça rapporte finalement à l'État québécois qui est votre bailleur de fonds?

● (10 h 40) ●

Mme Laurent (Francine): Au niveau du coût par emploi, bon, il peut y avoir différentes façons, j'en conviens, de voir ça. La façon qu'on le regarde, premièrement, on pense que, sur un horizon raisonnable, ce coût-là va être à peu près nul, pour les raisons que je vous ai expliquées tout à l'heure. Mais le coût réel actuellement, si on le regarde, en fait, c'est la perte cumulée aux livres qui est de 15 millions, plus les coûts d'emprunt du gouvernement sur les marchés que l'on peut estimer, là, sur un capital moyen de versé, de peut-être... des coûts d'emprunt de 25 millions plus ce 15 millions là. Donc, on parle d'à peu près 35 millions au total. Et donc, ça nous ramène peut-être à 20, à 30 000 \$ par emploi créé actuellement. Je vous laisse comparer ça avec les comparables d'autres secteurs, vous êtes sûrement plus savant que moi dans ce domaine-là.

Maintenant, c'est un portrait à un moment donné, c'est un bilan, c'est une photo actuellement, et, comme je vous dis, ça reflète juste les mauvaises nouvelles. Les bonnes nouvelles, on est obligé d'attendre qu'elles se réalisent avant de les matérialiser à nos états financiers.

Le Président (M. Rioux): Vous avez tout un coup à donner dans vos méthodes comptables, en termes de modernisation.

Mme Laurent (Francine): Bien, je pense qu'on se ferait reprocher notre manque de conservatisme si on affichait nos placements à la juste valeur marchande. Alors, on se doit d'avoir une...

M. Tranchemontagne: Je suis d'accord avec vous. Moi, je ne parle pas de ça, je parle de la réalité de ce qui s'est passé. Qu'est-ce que vous avez fait? Vous avez réalisé des... Vous avez disposé d'actifs d'entreprises, hein?

Mme Laurent (Francine): Oui.

M. Tranchemontagne: Vous en avez disposé pour 12 millions, selon mes calculs, et vous avez fait un surplus de 800 000 \$ là-dessus. Alors, moi, ce que j'aimerais voir dans vos rapports financiers pour l'année en cours, par exemple, c'est de dire: Voici, on parle de six entreprises, on les avait payées tant, on les a vendues tant, notre investissement était de tant, et voici notre performance. Puis il y en a que ça va être... Écoutez, dans «capital de risque», il y a le mot «risque», là, on est capable de comprendre ça, mais j'aimerais ça, moi, être capable d'évaluer. Moi, je regarde ça puis je ne suis pas capable d'évaluer.

Deuxième chose, tandis que je suis dedans, puis on vient d'y toucher, la valeur marchande. Vous nous dites, dans votre rapport financier encore, que la valeur marchande n'est pas... Ce que je lis là, en tout cas, c'est que c'est passé de 65, l'an passé, millions à 88 millions. Une augmentation de 23 millions dans le domaine où vous êtes, ça m'apparaît... c'est un tiers de plus-value

pour vos investissements. Ça m'apparaît énorme. Je ne sais pas comment vous calculez la valeur marchande des entreprises, là.

Mme Laurent (Francine): Ça inclut évidemment les investissements que l'on a réalisés durant l'année aussi au coût...

M. Tranchemontagne: Ça, je comprends, vous en avez pour 29 millions. Mais eux autres, vous ne pouvez pas dire qu'il y a plus-value là, vous venez de le faire.

Mme Laurent (Francine): Non, c'est ça, c'est ça.

M. Tranchemontagne: Alors donc, toute l'augmentation vient de ce qui était accumulé à la fin de 2001 et non pas ce qui a été investi au cours de l'année.

Mme Laurent (Francine): Bien, il n'y a pas eu de plus-value significative, là, pour ces années-là, c'est clair. C'est clair.

M. Tranchemontagne: O.K.

Mme Laurent (Francine): Peut-être que vous avez une partie de votre information si vous regardez à la page 20 de l'état financier...

M. Tranchemontagne: Ah! ça va me faire plaisir.

Mme Laurent (Francine): ...le flux de trésorerie, et là vous avez, au niveau des activités d'investissement: Produit de disposition des actions, 1 584 000, et donc vous pouvez mettre en relation avec le gain sur disposition de 818 000. Alors, le gain, c'est le gain net.

M. Tranchemontagne: J'ai un petit peu de misère à vous...

Mme Laurent (Francine): Ça, c'est pour cette année, 2002.

Le Président (M. Rioux): 2002.

M. Tranchemontagne: O.K. Puis il y a combien d'entreprises, par exemple, dont vous avez disposé au cours de l'année? Est-ce que vous en disposez... Une autre question, tiens: En disposez-vous en total ou en partie, ou avez-vous des philosophies, des objectifs? Comment vous disposez des entreprises? Sur une certaine période ou d'une «shot», ou... je ne sais pas.

Mme Laurent (Francine): C'est du cas par cas.

M. Tranchemontagne: Oui, je sais. Je comprends que c'est du cas par cas, mais ceux qui sont passés, ils sont passés.

Mme Laurent (Francine): O.K. Alors, des dispositions totales, en 2002, on a disposé totalement de

deux entreprises. Alors, ça reflète les résultats que vous avez ici; en 2001, quatre entreprises et, en 2000, neuf entreprises évidemment, qui avait été, à ce moment-là, une excellente année à ce point de vue là.

Les dispositions aux états financiers reflètent également des dispositions de placements. On a certains placements qui sont de la quasi-équité, mais qui sont faits sous forme de dettes. Alors, à ce moment-là, l'entreprise peut nous rembourser partiellement un investissement que l'on a fait dans l'entreprise. C'est inclus également là-dedans.

M. Tranchemontagne: ...au cours de l'année en cours que vous avez augmenté la partie dette dans les titres convertibles.

Mme Laurent (Francine): Oui.

M. Tranchemontagne: Vous êtes rendus à 28,5 % pour l'ensemble des titres convertibles. Mais c'est la partie dette, là, je ne me souviens plus à quelle page c'est, mais... Est-ce que c'est un changement d'orientation, de philosophie, de stratégie?

Mme Laurent (Francine): La plus grande partie de nos investissements sont faits en capital-actions. Effectivement, il y a une tendance peut-être la dernière année et l'autre année d'avant d'avoir une plus grande partie ensuite qui sont convertibles en capital-actions pour la simple et bonne raison que les prix ont fluctué énormément et ça devient difficile d'entrer directement en capital-actions, surtout qu'on est les seuls à supporter une entreprise. À ce moment-là, on aime mieux aller avec un titre qui va être convertible au prix de la prochaine ronde. Alors, on attend d'avoir un prochain investisseur qui rentre pour fixer les prix.

Le Président (M. Rioux): Merci. M. le député de Saint-Jean.

M. Paquin: Alors, de la même façon que, quand vous aidez une entreprise, il y a deux dimensions, il y a la dimension technologique et la dimension administrative, dans votre mission à vous, il y a, bien sûr, d'aider des entreprises à démarrer, mais il y a aussi d'ouvrir des pans complets de la nouvelle technologie, d'asseoir l'économie du Québec dans des secteurs nouveaux et de créer un nouvel entrepreneuriat dans ces champs complètement nouveaux, et, là-dessus, je pense qu'on n'en a pas parlé beaucoup. Je voudrais quand même vous donner l'occasion d'en parler un peu. Notamment, dans votre territoire, il y a toute la question de la photonique et de l'optique photonique, et tout ça. J'aimerais, parce que je sais qu'il ne reste pas beaucoup de temps...

Le Président (M. Rioux): Non, très peu de temps.

M. Paquin: Alors, j'aimerais ça que vous me fassiez un bref état de situation de ce secteur, de ce pan qui est ouvert dans la région de la Capitale-Nationale, que je considère, moi, en tout cas, comme scientifique de formation, comme un secteur extrêmement

intéressant. Alors, pouvez-vous me donner l'état de situation, les tenants et les aboutissants du côté de la photonique et de l'optique photonique?

Le Président (M. Rioux): Mme Laurent.

Mme Laurent (Francine): Oui. C'est le genre de chose qui ne fait pas partie de notre rendement mais qui est présent comme préoccupation de tous les jours, et c'est vraiment des orientations du conseil, du conseil de la Société de s'impliquer dans le développement de créneaux où les régions qu'on dessert ont des forces.

Alors, premièrement, il y a eu la biotechnologie où on a investi intensivement, et je pense que ça a été un succès, parce qu'on a vu la création d'une trentaine d'entreprises de biotechnologie dans des délais records. Après ça, en 1999, on a été énormément préoccupé par le fait que, sur le territoire, on avait près de 1 000 chercheurs en optique photonique, une industrie d'à peu près 2 000 personnes et qui était, finalement, sous-industrialisée, que la région n'avait pas les retombées qu'elle devrait avoir, en principe, d'une présence, d'une masse critique comme ça de chercheurs. Alors, la Société s'est impliquée. On a fait un plan de développement de la Cité de l'optique qui a rallié tous les joueurs de l'industrie. On a été impliqué. On a fait un véritable plan d'action avec, au centre, les entreprises. On a parlé à tous les organismes de financement. On a arrimé ça avec l'université pour créer des projets de formation avec les collèges. Au niveau de la fiscalité, il y a des choses qui ont été arrimées également avec le gouvernement pour avoir une fiscalité favorable pour ces entreprises-là. Alors, on peut dire que ça a été un succès, et très rapidement on a vu plusieurs entreprises en optique photonique de très grande qualité qui ont été créées. D'ailleurs, nous, on a participé au financement de plusieurs de ces entreprises-là.

Alors, après, ce qu'on essaie de faire maintenant, évidemment on a une masse critique en biotechnologie, une masse critique en optique photonique. Peut-être que ma collègue pourrait vous parler un peu de notre initiative dans le domaine de la biophotonique. Chantal?

Le Président (M. Rioux): Oui, madame.

Mme Brunet (Chantal): Oui. Alors, en 2001, on s'est intéressé à croiser les deux technologies. L'optique photonique était une des forces ici sur Québec, et le pharmaceutique comme vous le connaissez, que vous connaissez très bien, on a une masse critique, comme Francine tout à l'heure le mentionnait. Et d'autant plus que, sur le plan international, on voyait les tendances arriver, de développer le secteur de la biophotonique, donc de l'optique photonique, au service de la santé, donc trouver des solutions économiquement intéressantes pour pouvoir répondre à des problèmes de santé.

● (10 h 50) ●

Alors, on a créé une situation de maillage, dans un premier temps, avec les principaux acteurs du côté santé, ici, sur Québec, et du côté photonique-optique, et, à notre grande surprise, on avait plusieurs projets intéressants qui pouvaient être potentiellement commercialisables dans le temps. Nous avons dû procéder

ultérieurement à une étude de faisabilité pour pouvoir nous convaincre de cette opportunité. Et maintenant, aujourd'hui, on a des projets en liste, des projets dans le secteur de l'oncologie, des projets dans le secteur de la neurologie, dans la radiobiologie ainsi que dans le diagnostic clinique qui fait appel aux forces de la photonique pour le secteur de la santé. Donc, c'est vraiment la création d'une nouvelle filière économique qui s'installe sur le Québec.

Parce qu'on fait appel aussi à des chercheurs en réseau, des chercheurs qui se situent soit à Sherbrooke soit à Montréal. Et même, avec une envergure internationale, on a créé des liens pour créer ces projets, des liens avec nos amis ontariens qui se situent principalement à Toronto, et des liens sur Boston. Donc, on est assez fier jusqu'à maintenant des résultats. Et, sur notre planche de travail, sur notre table de travail, chez Innovatech... On n'a pas parlé du tout du programme de valorisation de la recherche qui vise à développer des technologies pour les rendre plutôt attrayantes commercialement, mais, sur notre planche à dessin, aujourd'hui, nous avons une technologie de biophotonique que nous valorisons actuellement. Donc, des résultats assez concrets.

Le Président (M. Rioux): Je ne sais pas laquelle des Chantal c'est. Brunet, hein, c'est ça? Mme Brunet?

Mme Brunet (Chantal): Exact.

Le Président (M. Rioux): Merci beaucoup. Hélas! MM. les députés, nous avons épuisé le temps. On n'a pas épuisé Innovatech évidemment, c'est un sujet très riche. Mais, Mme Laurent, on est encore loin de la coupe aux lèvres. Les Innovatech sont censées, un jour, en arriver à ne plus avoir besoin de l'État quant à leur financement, elles sont censées faire suffisamment d'argent pour voler de leurs propres ailes. Alors, ce n'est pas demain la veille, n'est-ce pas?

Mme Laurent (Francine): Donnez-nous quelques années.

Le Président (M. Rioux): Il va falloir faire pour vous ce que vous faites parfois vis-à-vis certaines entreprises: être patients. Le capital patience, ça vous connaît. Alors, j'imagine que le gouvernement ou le législateur devront faire preuve de patience.

Mme Laurent (Francine): Je pense que ce qui est important, c'est de regarder les résultats sur le terrain, dans nos entreprises.

Le Président (M. Rioux): Alors, je voudrais vous remercier, Mme Laurent, ainsi que M. Roy et les deux Chantal, Brunet et Savoie. J'ai bien retenu que vous avez une préoccupation du côté de la recherche, ça me rejoint beaucoup. La valorisation de la recherche, sortir la recherche des universités, voilà quelque chose de magnifique. Mais tout cela pour vous dire qu'on a été très heureux de vous accueillir, très, très heureux de vous accueillir, et on vous souhaite bonne chance dans vos projets. J'imagine que vous devez avoir déposé à la ministre vos projets pour l'avenir. Je ne vous

demandrai pas de les déposer aujourd'hui, mais ça va venir. Merci beaucoup.

Mme Laurent (Francine): On vous remercie.

Le Président (M. Rioux): Alors, on va lever la séance pour quelques minutes, histoire de se dégoûdier.

(Suspension de la séance à 10 h 54)

(Reprise à 11 h 3)

Le Président (M. Rioux): ...nous allons débiter malgré tout. Alors, messieurs, je voudrais souhaiter la bienvenue à M. Blanchet et son équipe et vous rappeler que le gouvernement du Québec, en 1998 — je pense que c'est en juin 1998 — a créé la Société Innovatech Régions ressources, pour vous rafraîchir la mémoire. Alors, eux autres, ils interviennent financièrement dans des entreprises qui utilisent... Ils utilisent des instruments financiers pour bien capitaliser de manière à favoriser leur développement. Et ils utilisent beaucoup d'instruments, beaucoup d'instruments financiers. C'est peut-être intéressant de le dire au départ, ils utilisent le capital-actions ordinaire, c'est sûr, mais ils utilisent également le capital-actions privilégié, les débentures convertibles, les débentures convertibles en actions ordinaires et les débentures participatives. Donc, voilà quelques instruments qui sont entre les mains d'Innovatech Régions ressources pour effectuer sa mission.

Elle travaille, cette Société, sur un territoire immense. J'imagine que M. Blanchet aura l'occasion de nous dire sur quel empire elle rayonne tout à l'heure, mais c'est considérable comme territoire. Et c'est la dernière née des Innovatech, et je ne sais pas si elle est encore en période de rodage, mais je sais qu'ils ont beaucoup de demandes devant eux, ils étudient énormément de dossiers, et on pourra certainement, au cours de nos conversations, M. Blanchet, savoir à quel moment vous atterrissez en termes d'investissements et combien en avez-vous fait naître ou mourir ou créés. C'est ça qui nous intéresse et de savoir si l'État met entre vos mains, est-ce que c'est bien géré, est-ce que ça profite, est-ce qu'il y a du rendement et est-ce qu'on est en attente de grandes surprises venant de chez vous.

Alors, M. Blanchet a fait distribuer un document — et ça, ça va nous aider dans notre travail — il a fait distribuer un document qui s'intitule *L'innovation en région*, préparé à l'intention de la commission parlementaire. C'est ça?

M. Blanchet (Ghislain): Exact.

Le Président (M. Rioux): Alors, si vous l'avez entre les mains, ça va nous aider à suivre M. Blanchet dans son exposé. Mais, avant de débiter, M. Blanchet, vos 20 minutes d'intervention, présentez-nous donc vos collègues qui vous accompagnent.

Société Innovatech Régions ressources

M. Blanchet (Ghislain): Oui. Bonjour à tous. Je suis Ghislain Blanchet, président-directeur général

d'Innovatech Régions ressources, et, à ma droite, M. Yvon Lévesque, qui est président du conseil d'administration de la Société.

Le Président (M. Rioux): M. Lévesque, bonjour et bienvenue.

M. Lévesque (Yvon): Bonjour.

Le Président (M. Rioux): Vous avez un nom poétique.

Une voix: ...

Le Président (M. Rioux): Et à votre gauche?

M. Blanchet (Ghislain): M. Lévesque est d'Alma. Et, à ma gauche, Mme Julie de Chantal, qui est directrice du portefeuille à la Société.

Mme de Chantal (Julie): Bonjour.

Le Président (M. Rioux): Très bien.

Une voix: ...

Le Président (M. Rioux): C'est à Gérard D. Lévesque, mais il faut aussi faire référence à l'ancien premier ministre du Québec qui a été ministre de l'Industrie et du Commerce et qui a été le parrain des Innovatech. Alors, il faut rendre aux libéraux ce qui leur appartient.

Des voix: Ha, ha, ha!

Le Président (M. Rioux): Vous pouvez compter sur moi pour leur rendre justice. Mais je sais que M. Daniel Johnson, lorsqu'il a créé les Innovatech — j'étais présent à sa conférence de presse à Montréal — avait beaucoup d'ambition, beaucoup d'espoir, et il misait énormément sur ces institutions pour développer la grande région de Montréal au plan technologique. M. Blanchet, on vous écoute.

M. Blanchet (Ghislain): Peut-être faire un peu d'histoire aussi. J'étais, à ce moment-là, au ministère des Finances lorsqu'il a créé la Société Innovatech, c'était un des dossiers sur lesquels je travaillais. Alors...

Le Président (M. Rioux): ...

M. Blanchet (Ghislain): C'est ça, oui. Alors, qui nous sommes? Innovatech Régions ressources, comme vous l'avez indiqué, c'est la dernière des sociétés Innovatech qui a été créée suite à l'adoption de la loi en juin 1998. Le conseil d'administration a été créé en novembre 1998. On est opérationnel véritablement depuis mai 1999. On avait, à l'origine, la possibilité d'atteindre un capital souscrit de 50 millions, et, comme vous rappelez, en juin dernier, la loi a été modifiée pour permettre au capital la possibilité d'atteindre 100 millions de dollars.

La mission, c'est la même, comme l'a indiqué Mme Laurent tout à l'heure sur... de promouvoir les

initiatives technologiques, faire lever des projets d'innovation sur le territoire des régions-ressources.

Ce qui est caractéristique de la société d'État, c'est que le conseil d'administration a pleine autonomie sur les orientations de la Société. Le conseil d'administration est composé de huit personnes qui viennent du milieu des régions. Chaque région est représentée par une ou deux personnes qui sont issues du domaine industriel, professionnel et de la recherche et qui ont pour caractéristique intéressante qu'elles sont très impliquées dans leur milieu, ce qui nous permet, nous, d'avoir des antennes sur notre territoire.

Le territoire qu'on dessert, comme vous l'avez indiqué, il est immense. Le territoire est défini par territoires de MRC — c'est plus d'une trentaine de MRC — mais, en gros, si on fait ça par région administrative, on couvre l'Abitibi et le Témiscamingue, le Bas-Saint-Laurent, la Gaspésie, la Côte-Nord, le Saguenay—Lac-Saint-Jean et le Nord-du-Québec.

Le Président (M. Rioux): Ça, pour faire une image, M. Blanchet, c'est à peu près 10 fois grand comme la France?

M. Blanchet (Ghislain): C'est ça.

Des voix: Ha, ha, ha!

M. Blanchet (Ghislain): C'est quand même un territoire qui a une certaine homogénéité en termes de caractéristiques industrielles.

• (11 h 10) •

Mais, d'entrée de jeu, dès la création de la Société, je pense que le conseil d'administration a clairement indiqué qu'Innovatech devait être un instrument qui répond aux besoins des régions, n'était pas un instrument financier qui va faire du rendement sur le territoire. Oui, faire du rendement, mais faire l'utilisation pour faire un outil de développement dans les nouveaux créneaux. D'entrée de jeu, ils nous ont indiqué qu'on devait cibler les créneaux en émergence dans les régions-ressources et positionner l'entreprise innovante. C'est notre client à l'échelle québécoise et hors du Québec. On nous a demandé de cibler des projets créateurs d'emplois qui visaient à mettre en valeur les ressources naturelles — c'est près des deux tiers et plus de l'activité économique qu'il y a sur notre territoire — d'essayer de donner de la valeur ajoutée dans les produits qui sont fabriqués sur notre territoire pour créer de la richesse et créer de la diversification, de développer également des nouveaux produits en lien avec les activités spécifiques des régions-ressources et, surtout — je dirais que c'est notre principal défi — de supporter les promoteurs des régions, et, par le développement de nouvelles entreprises, attirer des ressources qualifiées en région, et, je dirais, maintenir la main-d'oeuvre sur le territoire des régions-ressources.

Cette philosophie-là s'est, je dirais, matérialisée dans différents projets. En gros, le secteur forestier, qui est la principale activité sur notre territoire, ça s'est traduit par des projets qui ont permis de mettre en valeur des nouvelles essences forestières non utilisées à date, comme, par exemple, le bouleau, de développer des nouveaux produits issus de la transformation de la forêt,

notamment des nouveaux procédés de bois d'ingénierie, de développer des équipementiers dans les secteurs manufacturier, minier et forestier. Comme vous le savez, les régions transforment beaucoup de forêt, mais il n'y a pas beaucoup d'activité manufacturière sur notre territoire. Nous, on a ciblé les équipementiers parce que c'est déjà une bonne base sur laquelle travailler pour développer des nouveaux produits et développer des entreprises.

C'est le cas également dans la métallurgie, très présente avec les grandes sociétés comme l'Alcan ou Noranda, les différentes sociétés minières qu'il y a sur notre territoire. On a ciblé la valeur ajoutée dans ces secteurs-là, particulièrement la transformation de l'aluminium, le développement de nouvelles technologies reliées au secteur minier, particulièrement pour réduire les coûts de production, d'extraction du minerai sur le territoire, comme, par exemple, de l'Abitibi-Témiscamingue, compte tenu de la crise de l'or qui sévissait depuis plusieurs années mais qui, maintenant, commence à se résorber... Et, s'impliquer dans les nouveaux secteurs, les nouveaux secteurs, que ce soit, par exemple, dans le Bas-Saint-Laurent—Gaspésie, la biomasse marine, produits de santé naturels, secteur électronique jusqu'à un certain point dans le Bas-Saint-Laurent, le coin de La Pocatière qui est très en émergence, secteur éolien, Gaspésie notamment, et technologies de l'information sur notre territoire en général.

On est quand même assez fier, je vous donne des exemples de ce qu'on a réussi à date. On a réussi à développer quatre nouvelles entreprises dans le secteur de la transformation d'aluminium, ce qui n'est quand même pas rien compte tenu de ce créneau important là, quatre nouveaux équipementiers dans le secteur minier, six nouveaux équipementiers dans le secteur forestier, quatre nouvelles entreprises dans le domaine des biomasses marines, six nouvelles entreprises dans le domaine des technologies de l'information, deux nouvelles entreprises dans le secteur de l'industrie éolienne. En gros, ce sont des exemples... Il y en a d'autres, mais je voulais insister sur ces aspects-là.

Par rapport au plan de développement qu'on a déposé en l'an 2000, on a dépassé l'ensemble de nos objectifs. On prévoit, en mars 2003, que notre portefeuille va contenir 42 entreprises. Les engagements de la Société — là, je parle d'engagements et non pas de déboursés — étaient, en novembre 2002, à 51 millions de dollars. Les déboursés étaient de 35 millions.

On a fait un échantillonnage à la fin novembre auprès de toutes nos entreprises pour savoir combien il y avait d'emplois dans les entreprises de notre portefeuille; il y en avait 2 196. Alors, ça, c'est des emplois chiffrés, calculés. Ça, c'est net.

Le Président (M. Rioux): Créés et maintenus.

M. Blanchet (Ghislain): Et maintenus.

Le Président (M. Rioux): Et maintenus. O.K.

M. Blanchet (Ghislain): Maintenus, oui. Le bénéfice cumulé de la Société, à la fin de novembre dernier, était de 1 million de dollars.

Le Président (M. Rioux): Ça, c'est les profits.

M. Blanchet (Ghislain): Cumulés, oui. La répartition régionale des engagements, je vous ai indiqué en gros les tableaux. On est quand même assez fier d'avoir réussi à faire des dossiers sur l'ensemble du territoire, ce qui n'était pas toujours évident parce que c'est vraiment... Chaque région a ses particularités, il faut s'adapter à ces régions-là, mais on en a quand même une base commune qui sont les ressources naturelles. C'est le Saguenay—Lac-Saint-Jean dans lequel on a fait le plus de dossiers, ce qui se comprend compte tenu de l'ampleur de la région par rapport aux autres. Mais, en gros, c'est assez fidèle au poids démographique de chacune de ces régions-là. En termes de dollars, c'est plus important au Saguenay—Lac-Saint-Jean, mais, en termes d'entreprises, c'est aussi là, mais l'Abitibi-Témiscamingue aussi, sept en Gaspésie, 10 dans le Bas-Saint-Laurent, puis quatre sur la Côte-Nord.

Ce qui nous caractérise également, je dirais, par rapport aux autres sociétés, c'est que du fait qu'on s'adapte aux besoins du territoire... C'est que l'essentiel de notre portefeuille, 70 %, ce sont des technologies industrielles. Le reste, ce sont des biotechnologies, sciences de la vie et les technologies de l'information.

Au niveau résultats, la juste valeur marchande, en novembre 2002... La valeur comptable de nos placements était de 30 millions. Au 31 mars 2003, nos estimés que nous faisons présentement, ils vont être de l'ordre de 34 millions de dollars au niveau de la valeur comptable, mais la juste valeur marchande devrait être de 35 millions de dollars. Le bénéfice de l'année en cours est estimé à environ 150 000 \$, de sorte qu'au net il va dépasser un peu le million. On a réussi à dégager un rendement positif depuis notre création.

Ce qui caractérise Innovatech sur le territoire des régions-ressources, c'est le créneau dans lequel il intervient. 80 % de nos entreprises sont des entreprises en démarrage ou en prédémarrage. Ce qu'il est important de signaler aussi, c'est qu'Innovatech est le seul investisseur dans 58 % des entreprises en portefeuille. Ça, j'insiste, ce n'est pas le choix qu'on fait, c'est la réalité sous laquelle on doit vivre sur le territoire des régions-ressources. Il y a une statistique que j'ai indiquée tout à l'heure, c'est qu'il se fait... Le poids démographique des régions-ressources, c'est 16 % de la population du Québec. Il s'investit à peine 7 % du capital de risque au Québec dans les régions-ressources; je crois que c'est sept ou neuf, là, de mémoire. C'est une réalité à laquelle on doit faire face: dans les dossiers, on est souvent tout seuls. C'est pour ça qu'on a positionné Innovatech dans les créneaux, je dirais, plus à risque, toujours, quand même, en tenant compte d'un risque calculé, favoriser les secteurs en émergence dans les régions-ressources.

On opère dans un environnement où on n'a pas beaucoup d'intervenants en capital de risque. On dit toujours qu'il y a beaucoup d'argent en capital de risque, mais il n'y a pas beaucoup d'intervenants en capital de risque, de sorte qu'on ne peut pas cogner à beaucoup de portes pour vendre nos dossiers, si on peut dire. Dans les régions, on a les fonds régionaux de solidarité, on a l'Investissement Desjardins qui commence à se

structurer, Accés Capital, la filiale de la Caisse de dépôt, mais qui est de moins en moins présente au niveau de l'innovation, et Fondation pour lequel on fait des dossiers ensemble, mais ils ne sont pas des acteurs, je dirais, très présents au niveau de l'innovation.

Le Président (M. Rioux): Capital régional Desjardins n'est pas là-dedans?

M. Blanchet (Ghislain): Oui, c'est ça que je dis, Investissement Desjardins, là.

Le Président (M. Rioux): O.K. Ah, c'est...

M. Blanchet (Ghislain): Oui. Oui.

Le Président (M. Rioux): O.K. Ça va.

M. Blanchet (Ghislain): C'est ce qui nous amène à être souvent seul dans les dossiers, mais on est prêt à faire les premières rondes puis à inciter les autres partenaires à nous accompagner. Mais, quand même, je pense, c'est du travail... On commence... Le territoire est grand, mais, comme on n'est pas beaucoup d'intervenants, on est toujours en mesure de se parler pour essayer de bonifier les dossiers, pour qu'on travaille conjointement pour se répartir le risque entre différents investisseurs.

Comme le territoire est grand, bien, il faut quand même être à l'affût des dossiers qui sont en émergence. On a quand même développé toutes des stratégies pour être présent sur le territoire pour connaître les projets. On développe des partenariats avec les fonds d'amorçage, que ce soient les CLD, les SADC, les intervenants de première ligne sur le territoire. On développe également un réseau de contacts d'affaires important avec les cabinets comptables qui sont présents sur le territoire, les firmes d'avocats aussi, parce que c'est souvent le premier intervenant de l'entrepreneur, son comptable. On est aussi présent sur différentes tables thématiques. Que ce soit dans les nouveaux créneaux en émergence, que ce soit dans les biomasses marines, le secteur éolien, le secteur de l'aluminium, on suit ça de près et on côtoie également les universités et les centres de recherche qui sont sur notre territoire.

Notre expertise, c'est l'innovation technologique. Alors, on accompagne également les différents organismes, les entreprises dans leur validation, le développement de leurs technologies, même si on n'est pas encore partenaire de ces entreprises-là, et les accompagner également lorsque vient le temps de négocier soit l'acquisition de licence... Parce que c'est un aspect innovateur important d'aller chercher des technologies à l'étranger, les amener sur notre territoire puis les mettre en valeur sur notre territoire. À ce chapitre-là, on a réussi, au moins une entreprise durant chacune des années qu'on est en opération, à aller chercher une technologie à l'étranger et à l'implanter sur notre territoire.

● (11 h 20) ●

On est tout de même assez sélectif dans les dossiers, on ne fait pas de secteurs traditionnels. Le type de projets qu'on recherche, ce sont les projets

innovateurs qui ont de bonnes chances de retombées économiques dans la région. L'importance des retombées, c'est important comme critère chez nous. On ne ferait pas un dossier de haute technologie, même s'il était très rentable, s'il génère deux, trois emplois puis que ça nécessite des investissements importants qui, par ailleurs, se feraient ailleurs en termes de recherche que sur le territoire. Pour nous, chaque dollar investi sur le territoire, on essaie de maximiser sa retombée sur le territoire. Ça, c'est fondamental dans nos critères d'investissement.

Bien sûr, il doit y avoir une technologie solide derrière le projet, qu'il y ait aussi une bonne équipe de gestion ou, à tout le moins, une volonté d'améliorer cet aspect. Je vais revenir un peu plus loin sur ce critère-là. Le projet doit avoir des avantages concurrentiels et, bien sûr, des potentiels de croissance élevés, parce qu'on sait qu'en démarrage on va perdre, d'entrée de jeu, au moins 20 % de nos entreprises. Peut-être pas 20 % en dollars investis, mais 20 % en nombre de projets. Donc, ça en prend qui vont venir compenser ces entreprises-là qu'on va perdre.

Au niveau de nos orientations d'affaires, comme je l'indiquais, on veut être partenaire avec l'ensemble des intervenants. Innovatech n'est pas en compétition avec les autres fonds de capital de risque, il est complémentaire. Il souhaite être un partenaire avec l'ensemble des intervenants.

Une des caractéristiques, je dirais, c'est notre rapidité d'intervention. On a réussi, à date, à se positionner rapidement dans les dossiers, que ce soit une réponse positive ou négative, de sorte qu'on ne veut pas faire perdre de temps aux promoteurs dans l'analyse des dossiers. Je pense, c'est important, puis ça, c'est très apprécié de la part de la clientèle.

On veut que les entreprises de notre portefeuille soient bien capitalisées au départ. Pour nous autres, une entreprise, il faut qu'à tout le moins, au cours des 24 prochains mois, elle ait les liquidités suffisantes pour opérer. C'est sûr, avec des «milestones» à atteindre, mais qu'elle ne soit pas toujours à la recherche de financement dans trois mois ou dans... de sorte que c'est une garantie de succès d'être bien capitalisé au départ. Et, d'entrée de jeu, on prépare la sortie d'Innovatech du dossier dès notre entrée.

Ce n'est pas gratuit de faire affaire avec Innovatech. Il faut que l'entreprise le veuille, parce qu'elle se trouve à céder une partie de son action, donc une partie de l'entreprise. Nous, du fait qu'on intervient beaucoup en démarrage, je dirais, une des caractéristiques, c'est que, dans la majorité des projets en démarrage, en plus du conseil d'administration, on va insister pour qu'il y ait un comité de gestion. La seule façon de réussir des projets en capital de risque, c'est de les suivre de très près. Ça ne veut pas dire gérer à leur place, mais d'être en appui et conseiller auprès de ces entreprises-là, partager la prise de décision sur les décisions fondamentales, c'est-à-dire les orientations stratégiques de l'entreprise. Elles doivent tenir compte qu'on est présent, puis qu'on a des droits de veto, puis qu'on insiste pour participer à la décision. Et, dans tous les projets, peut-être plus sur les entreprises établies, on met en place un conseil d'administration avec des ressources externes à Innovatech, des ressources qui

sont sélectionnées, qui viennent combler, je dirais, une faiblesse identifiée dans l'entreprise. Face à ces engagements-là, bien sûr, on apporte une certaine crédibilité dans les projets. Ça va favoriser la structure financière puis ça va favoriser également la venue de nouveaux investisseurs, et éventuellement ça amène une plus grande probabilité de réussite dans les nouveaux projets.

Je pourrais conclure ma présentation sur les grandes lignes de notre plan de développement qui a été déposé, mais qui n'a pas encore été approuvé. C'est pour ça que j'en demeure dans les grandes lignes. Vous savez, Innovatech Régions ressources, ce n'est pas une grosse équipe, c'est 10 personnes auxquelles s'ajoutent quelques consultants présents sur les territoires. Avec le portefeuille qui va être à 42 entreprises, on a maintenant atteint une masse critique par secteur d'activité qui nous permet de bien segmenter le portefeuille. Il va être segmenté en trois divisions: la division ressources naturelles, mais particulièrement le secteur de la forêt qui va être sous une responsabilité en tant que telle avec son équipe, des technologies industrielles qui vont toucher davantage le secteur manufacturier, et le volet haute technologie qui touche les nouvelles technologies en émergence dans les régions-ressources.

Présentement, on a un ratio de huit à 10 dossiers par responsable à l'investissement. C'est beaucoup trop; la norme de l'industrie, c'est six. On veut absolument réduire un petit peu cette norme-là pour s'assurer que le suivi, compte tenu qu'on est très présent dans le démarrage, n'est pas négligé pour assurer le succès de nos entreprises. On a développé des formules de suivi différentes adaptées à chacune des régions et adaptées à chacun des projets en cours. On a des dossiers en démarrage, l'expertise touche l'ensemble du processus d'innovation. On a de l'expertise également au niveau du redressement qui touche les projets en difficulté et le suivi normal des dossiers qui vont bien.

À date, on a réussi à maintenir notre coût d'opération inférieur à 3,5 % de l'avoir net, ce qui est, en gros, la norme de l'industrie, malgré que notre portefeuille n'ait pas encore, en termes de déboursés, atteint 50 millions. Le nombre de dossiers qu'on a faits, je pense, ça témoigne qu'on est assez présent sur le territoire.

Je dirais que le principal coût à nos opérations, ce n'est pas tant les coûts de déplacement et les coûts salaires, c'est le coût en productivité. Du fait qu'on dessert un vaste territoire, on a estimé à environ 20 % la perte de productivité de nos analystes lorsqu'ils sont en déplacement sur le territoire, parce qu'on n'a pas un dossier à moins de deux heures de route. Et, comme vous savez c'est quoi, aller à Sept-Îles maintenant, au prix que ça coûte, puis avec à peu près... faire deux, trois escales... C'est la même chose quand on va en Abitibi, avec des horaires qu'on ne choisit pas. Ça devient assez compliqué de maintenir un bon niveau à ce niveau-là. Donc, je pense qu'on va... à l'interne, on va ajouter des ressources pour s'assurer de combler cette perte de productivité là.

Nos objectifs de placement. Au cours des trois prochaines années, on va continuer à analyser environ entre 60 et 80 dossiers par année. On va faire entre 12 et 15 millions d'investissements répartis à parts égales

entre les investissements et les réinvestissements. On vise un objectif de sept ans de durée dans l'entreprise avant de se faire acheter, avant la sortie. Et on pense qu'au terme, en 2006, on devrait avoir 25 nouvelles entreprises dans notre portefeuille qui vont originer des créneaux en émergence. À terme, le portefeuille devrait être de l'ordre de 64 millions, compte tenu qu'on pense qu'on va désinvestir environ 15 millions de dollars à terme du portefeuille.

Je vous ai présenté également un état des résultats pro forma qu'on a faits. Il faut voir que c'est une évaluation comptable qui ne tient aucunement compte des résultats en termes de juste valeur marchande et qui ne tient pas compte également des investissements avant 2007. C'est pour ça qu'on peut voir, là... Je dirais que c'est une estimation très conservatrice. À date, on a réussi à avoir des résultats positifs. Je pense qu'on va faire les efforts pour continuer dans ce domaine-là.

Le Président (M. Rioux): Merci beaucoup, M. Blanchet. En tout cas, pédagogiquement, là, ça nous a permis de vous suivre très, très, très aisément. On vous en remercie. C'est très clair, les secteurs d'investissement et la façon de travailler. Alors, ça ne nous a énormément aidés à la compréhension du fonctionnement de votre société.

On va procéder de la même façon qu'on a fait avec vos collègues de Chaudière-Appalaches, de la région de Québec et de la Beauce et on va demander à... Moi, j'aurais un tas de questions à vous poser, vous en doutez bien, M. Blanchet, mais, soyez sans crainte, on va faire de la place aux collègues. Et, si je ne leur en fais pas, de toute façon, ils vont la prendre. Alors, M. le député de Groulx.

M. Kieffer: Vous êtes bien gentil, M. le Président. M. Blanchet, M. Lévesque et Mme de Chantal. Si vous me permettez, dans un premier temps, M. Blanchet, vous semblez être la seule Innovatech qui a invité le président de son C.A. à participer à ces rencontres, et j'ai donc envie de commencer par le président du C.A., parce que vous soulignez — à juste titre, d'ailleurs — dans votre exposé, comme l'a fait l'Innovatech Chaudière-Appalaches, Québec, la nécessité d'avoir un C.A. qui va être à la fois le conseiller qui va pouvoir évaluer les orientations de l'entreprise et autres, qui est aussi un peu le représentant des actionnaires, hein, en l'occurrence la population québécoise. Alors, M. Lévesque, ce n'est pas pour le salaire que vous êtes allé là, hein? Ça, je suis certain. Bon.

Des voix: Ha, ha, ha!

• (11 h 30) •

M. Kieffer: On se comprend, on vient de régler ce point-là. Qu'est-ce qui vous a amené là? Pourquoi on vous a choisi, vous? Quelle analyse vous faites d'une Innovatech en région? Puis ce n'est peut-être pas six fois la France, mais c'est au moins deux fois et demie, là, hein? C'est énorme, énorme, énorme. Puis quelles sont vos perspectives quant à l'avenir de votre Innovatech? C'est gros, là, c'est une question de fond. C'est une question de fond, mais il me semble que c'est important

que ce ne soient pas uniquement des gestionnaires, avec tout le mérite qu'ils ont.

Le Président (M. Rioux): Je dois faire une petite remarque, peut-être que le député de Groulx saisis mal le talent d'un fonctionnaire pour s'entourer sur le plan politique, hein, parce que M. Blanchet est un fonctionnaire.

M. Kieffer: Moi, je n'ai pas fait de jugement, M. le Président. Je laisse à M. Lévesque le loisir de répondre.

Le Président (M. Rioux): M. Lévesque.

M. Lévesque (Yvon): Bon. Je vais commencer par le début. Comment j'ai été nommé là? C'est lors de la fondation en octobre 1998. Je dois dire qu'avant j'étais sur Innovatech Québec comme administrateur. De 1996 à 1998, leur territoire faisait partie d'Innovatech Québec et Beauce-Appalaches. Lorsqu'on a créé Innovatech Régions ressources, j'ai été nommé président comme tel. J'ai reçu le décret, je n'ai pas participé, là... Ils m'ont demandé, le gouvernement m'a demandé si j'étais intéressé, point.

Qu'est-ce qui m'intéresse dans Innovatech? Bien, j'ai adoré mon expérience à Innovatech Québec et Beauce-Appalaches. Je trouve que c'est dans le capital de risque qu'est vraiment l'avenir de nos régions. Ce n'est pas dans les subventions. Ce n'est pas dans les mises de fonds à fonds perdus. C'est que, oui, on prend des risques puis, si on perd, on perd, si on fait de l'argent, on ramasse la mise. Moi, j'aime cette approche-là.

Je dois dire que — je pense que Francine Laurent en a parlé tout à l'heure — il est vrai qu'avant juin 1998 ce n'était pas précisé que les Innovatech, c'étaient des sociétés de capital de risque. Et, souvent, à Québec, quand j'étais là, il y a eu des subventions pour des initiatives, comme Contact Québec ou Parc technologique, ou des choses de même, qui n'avaient pas aucune espérance de rendement. C'était dans la Loi des Innovatech du temps.

En 1998, moi, ce qui m'a intéressé, lorsqu'ils ont passé la loi en juin 1998, c'était très clair que nous sommes une société de capital de risque. Et c'est ça qui m'intéresse, moi. C'est que, si on veut aider nos régions à se développer, oui, ça nous prend du capital, mais, si on fait juste leur donner des subventions, je pense qu'on peut leur donner un bonbon, mais on ne leur fournira pas la compétence ou l'autonomie pour se développer eux autres mêmes, ils vont toujours se fier sur l'État. Nous sommes une société de capital de risque dont l'actionnaire unique, c'est le gouvernement. Nous avons l'obligation de gérer ces fonds-là, comme fiduciaires, oui, en prenant des risques mais, oui, en calculant qu'il faut faire nos frais à terme et que ça ne coûte rien au gouvernement. C'est ça, le but de la société de capital de risque.

Je fais partie aussi... Dans mon coin, je suis vice-président du CLD local et vice-président de la Société de la vallée de l'aluminium. Ça, c'est mon côté social, si vous voulez, c'est bénévole. Par contre, si on veut développer notre région... Oui, je suis un industriel du Saguenay—Lac-Saint-Jean. Je suis président d'une

compagnie d'actionnaires qui a... on a monté à 300 et quelques employés. Si on ne veut pas être tout seuls dans notre région puis on veut empêcher les régions de se vider, bien, il ne faut pas que, moi, je fasse de l'argent puis que je sois tout seul à en faire. Il faut que tu aies un tissu industriel qui se développe, intéressant. Et, pour ça, c'est quoi, les meilleures méthodes? Oui, les CLD, c'est bon. Oui, c'est bon, les autres organismes comme Desjardins, comme les fonds régionaux de solidarité. C'est tous des organismes qui ont leur place. Mais Innovatech Régions ressources, dans le domaine de l'innovation, ça a sa place dans les régions. Et il faut être très prêts lorsqu'on... En tant que membres du conseil d'administration, lorsqu'on a fait notre deuxième plan stratégique, il ne fallait pas copier Québec et Montréal, parce que nous n'avons pas le même milieu, le même tissu économique comme tel. Et je pense que, de ce côté-là, au niveau du conseil, les gens autour de la table ont eu et ont l'esprit très ouvert de ce côté-là. Et je pense que, dans les régions, on n'est pas obligés d'avoir des milliards d'investissements sur seulement des infrastructures; ça en prend, c'est sûr, mais ça prend aussi un accompagnement et un suivi dans les entreprises à titre de partenaire de capital de risque et d'expertise qu'on retrouve dans les Innovatech.

Le Président (M. Rioux): Merci, M. Lévesque. M. le député de Groulx.

M. Kieffer: Je vais passer aussi à vos partenaires en capital de risque et, M. Blanchet, vous pourrez répondre. Moi, lorsqu'on vient me voir à mon bureau, et ça arrive assez souvent que les députés reçoivent des gens d'affaires, soit en situation de «start-up» ou en situation de croissance accélérée, etc., et ce qu'on nous dit le plus souvent, c'est que, lorsqu'on présente des projets, à quelque niveau que ce soit des différentes institutions qui gèrent du capital de risque, c'est les longueurs, mais les longueurs absolument incroyables que ça prend pour étudier les dossiers, de telle sorte que le gars, il a le temps de crever bien souvent avant que... Et moi, c'est toujours une critique que j'ai formulée vis-à-vis les différentes institutions. Et j'écoutais attentivement ce que vous disiez tantôt. Et vous disiez: Nous autres, on est vites, puis on est même plus vites que nos partenaires en général. Puis, je les vois, les fonds régionaux de solidarité, Investissement Desjardins, etc. Ça veut dire quoi, être vite? Je veux dire, vous recevez un dossier, à partir de quand vous êtes en mesure de rendre une réponse, n'est-ce pas, positive ou négative? On se comprend bien.

Le Président (M. Rioux): C'est ça, y compris l'analyse de vos scientifiques, là.

M. Blanchet (Ghislain): Oui, on va y aller par étapes. Il y a comme trois étapes dans un dossier, si on peut dire. Il y a la réception du dossier: Est-ce que c'est admissible à Innovatech, d'abord, est-ce qu'il y a une innovation? On ne financera pas une scierie, par exemple; c'est traditionnel, ce n'est pas notre domaine. Est-ce qu'il y a une innovation? À date — puis ça, je ne sais pas si on va réussir à le maintenir, là — en dedans de trois semaines, il y a un oui ou un non, si ça nous

intéresse. Si ça nous intéresse, il y a une lettre d'intention qui part: On serait intéressés à regarder le dossier sous telle forme d'investissement, avec telles caractéristiques. Est-ce que vous embarqueriez là-dedans? S'il nous dit oui, là on procède à l'analyse.

On procède à l'analyse du dossier dépendamment de la difficulté technique: Est-ce que c'est complexe? Si c'est dans le domaine minier ou forestier... il faut dire que, dans l'équipe, moi, je viens du secteur minier davantage, je connais ça; le secteur forestier, on a des bonnes ressources, on est en mesure de se pointer rapidement. Quand ça vient des technologies de l'information, c'est tellement varié que, là, on peut aller à l'externe, mais on se fait d'abord une bonne idée: Est-ce qu'on a un bon promoteur? Ça, on n'a pas besoin de valider la technologie pour ça. Est-ce que le projet fait du sens? Ça, on a des réflexes là-dedans aussi.

Mais, si on fait une analyse plus poussée à l'externe, on peut parler de trois semaines supplémentaires parce qu'il faut trouver la ressource, il faut s'entendre avec le promoteur: Telle personne, on aimerait qu'elle analyse ton dossier, est-ce que tu es d'accord? Oui? On s'est fait une idée, nous autres, on dit: Oui, ça fait du sens, on va aller se faire valider. Ce n'est pas dans tous les dossiers qu'on va à l'externe. Comme je vous dis, on commence à avoir une certaine expertise; les ressources naturelles, on connaît ça aussi.

On a un conseil d'administration par mois, donc on ne peut pas... il y a au moins un mois de délai pour présenter... Supposons qu'on vient à bout de s'inscrire en dedans de deux mois. À date, pour un dossier complet — réception de la demande, le plan d'affaires est complet, puis on s'est entendus jusqu'à la séance de clôture, au «closing»...

Mme de Chantal (Julie): ...

M. Blanchet (Ghislain): Oui, c'est environ 80 jours.

M. Kieffer: Un peu moins de trois mois.

M. Blanchet (Ghislain): C'est en moyenne, ça. Il y en a que c'est fait plus vite. Mais, quand on parle de réinvestissement, c'est beaucoup plus vite, là.

Le Président (M. Rioux): Ça, c'est autre chose.

M. Kieffer: Par ailleurs, l'entrepreneur sait déjà au bout de trois semaines s'il est admissible ou non.

M. Blanchet (Ghislain): Oui.

M. Kieffer: Et cette étape, cette première étape, elle est essentielle?

M. Blanchet (Ghislain): Oui.

M. Kieffer: Et parmi ceux qui deviennent admissibles au bout de trois semaines, vous en arrivez à des ententes avec quelle proportion?

M. Blanchet (Ghislain): C'est-à-dire que le nombre de demandes... on est quand même... il faut dire

qu'on vise l'innovation puis on n'a pas un bassin d'entreprises énorme. Il rentre à peu près, mettons, entre 60 et 80 plans d'affaires au bureau, je dirais, des plans d'affaires admissibles, là. À date, on a à peu près entre 20 et 25 % de taux d'acceptation, ce qui est très élevé, d'autorisé.

M. Kieffer: Un sur trois à peu près. Un sur trois va avoir...

M. Blanchet (Ghislain): Oui, c'est-à-dire d'autorisé au conseil. Mais qui va se conclure par une transaction, c'est à peu près 20 %.

M. Kieffer: Et tout ça, en dedans de...

Le Président (M. Rioux): Un sur quatre.

M. Tranchemontagne: Un sur cinq.

M. Blanchet (Ghislain): Un sur cinq.

M. Kieffer: Un sur cinq, oui, depuis le début. Mais, je veux dire, à partir du moment où il est admissible, la proportion est plus élevée que ça, vous me parlez de...

M. Blanchet (Ghislain): Elle est plus élevée, oui. Mais il faut dire que...

M. Kieffer: C'est ça, à partir du moment où il est admissible, là.

M. Blanchet (Ghislain): Mais il faut dire que, lorsqu'on fouille davantage, là il y a des dossiers qui ne franchissent pas la rampe.

M. Kieffer: En général... Je vois vos partenaires, là. Est-ce que vous y allez en général avec ou plus souvent seuls? Comment ça se passe?

M. Blanchet (Ghislain): En termes de partenaires, de capital de risque, comme je l'indiquais, dans 58...

M. Kieffer: Oui, c'est ça, les fonds régionaux de solidarité, Investissement Desjardins et autres.

M. Blanchet (Ghislain): Dans 58 % de nos dossiers, on est seuls.

M. Kieffer: 58?

M. Blanchet (Ghislain): Oui, mais on aimerait qu'ils soient avec nous autres. Ça, c'est pratiquement systématique, on fait des démarches.

M. Kieffer: Et comment vous expliquez... parce qu'il y en a quand même quatre partenaires, là, naturels, et pourtant vous êtes seuls dans 58 % des cas.

● (11 h 40) ●

M. Blanchet (Ghislain): Oui. Il faut voir que l'innovation en région, ce n'est pas quelque chose qui est facile à financer nécessairement. Parler d'un projet de

biotechnologie en Gaspésie, ce n'est pas évident quand on va au Fonds de solidarité. Aux fonds régionaux, il y a toujours une bonne réception, mais ils envoient souvent l'analyse au central. Puis c'est un réflexe normal, je dirais, pour ces organisations-là; tout ce qui dépasse une heure du centre de décision, c'est plus compliqué. Puis ils ont déjà une masse de dossiers à analyser, juste dans le coin de Montréal ou de Québec, dans le biotech, les technologies de l'information, qui sont porteurs, de sorte que le dossier qui vient de la Gaspésie, bien, c'est un parmi d'autres, ou qui vient de l'Abitibi, bien, c'est un parmi d'autres.

Puis ça prend quand même des capitaux importants, là, pour faire lever des projets dans l'innovation. Nous, la première ronde, je pense, de financement, c'est aux alentours de 300 000. On sait qu'il va y avoir trois rondes de financement avant de le mettre à terme. Donc, les partenaires, par exemple, les fonds régionaux de solidarité, maintenant, ils peuvent investir davantage. Mais, s'ils mettent 300 000 en première ronde, nous autres 300 000 en première ronde, ils peuvent difficilement en remettre. Maintenant, les règles ont changé, ils ne peuvent pas suivre. Ils sont un peu réticents parce que, s'ils ne peuvent pas suivre, puis on amène des nouveaux partenaires, bien, il y a un risque de diminution.

Le portefeuille technologique, dans l'ensemble du Québec puis mondial, il y a eu des pertes très importantes, comme vous le savez, au cours des dernières années, de sorte qu'ils sont frileux, ils sont frileux à l'égard de l'innovation. Puis, quand on parle de «start-up», c'est que ce sont quand même des fonds qui doivent générer... Nous aussi, on doit générer pour au moins couvrir nos frais, mais ils ont des actionnaires à qui ils doivent quand même des fonds de pension, sur lesquels ils doivent donner un rendement sur les actionnaires pour leur retraite. Ils peuvent cibler les entreprises existantes, les transferts intergénérationnels d'entreprises, financer des entreprises, des projets comme ceux-là, de sorte que l'innovation, ça demeure un pourcentage du portefeuille, et les projets, bien, ils sont très, très sélectifs à l'égard des projets.

Le Président (M. Rioux): Bien.

M. Kieffer: Moi, je trouve que vous êtes très poli quand vous dites qu'ils sont frileux, là. Si, vous autres, vous acceptez entre 20, selon à quelle étape on le prend, jusqu'à 33 %, à partir du moment où il est validé, quand on sait que le Fonds de solidarité, ils acceptent à peu près un projet sur 100, l'écart est énorme. Je veux dire, moi, je pense qu'il n'y en a pas, puis c'est un des grands problèmes qu'on a au Québec, du capital de risque pour des «start-ups». Vous êtes à peu près les seuls. Ma conclusion, là, à terme, est celle-là.

Mais, puis je vais terminer là-dessus. le fait que vous ayez des partenariats comme ça, est-ce que ça a ralenti le processus d'évaluation et donc de décision, ou si vous leur dites: Écoutez, on aimerait ça que vous soyez partenaires, mais, nous, on va quand même rendre une décision dans, par exemple, les 80 jours et autres, là? Comment ça se passe en réalité, là?

M. Blanchet (Ghislain): Nous, on fait notre propre analyse puis on prend notre propre décision. Bon.

M. Kieffer: Vous prenez votre propre décision, même si, eux autres, ils n'ont pas encore pris la leur?

M. Blanchet (Ghislain): Oui. C'est ça. Mais, quand vient le temps d'intéresser ces partenaires-là, écoutez, je vous dirais que, là, ça change, ça change. Ça fait quand même quatre ans qu'on va être là, ça change. On commence à essayer de développer des relations, dans le sens que: Regarde, j'ai procédé à l'analyse, je vais te montrer mon analyse; qu'est-ce que tu en penses? Es-tu acheteur? Es-tu partenaire avec nous dans ce dossier-là? On commence à développer des relations, de telle sorte qu'ils vont regarder notre analyse puis ils vont nous dire: Oui, ça nous intéresse, plutôt qu'ils reprennent l'analyse au complet. Parce qu'on est en région, les ressources sont quand même limitées, puis ce n'est pas un nombre de projets astronomique. C'est important. Mais, si on peut accélérer le processus décisionnel, c'est toujours bien ça.

On commence à faire ces familiarités-là avec Fondation; avec Desjardins, ça s'en vient, ils commencent à se structurer de façon intéressante sur le territoire. Le partage des ressources, nous, c'est l'innovation; eux autres, c'est plus le traditionnel. Ça fait qu'en bout de ligne on vient à bout d'offrir des choses. Mais ça commence. Ça commence.

M. Kieffer: Petit commentaire en terminant, M. le Président, et je termine là-dessus. Moi, je trouve ça assez admirable que vous soyez en mesure de prendre une décision en dedans de 80 jours sur du «start-up», parce que le risque est tellement élevé, que vous soyez en mesure de faire une analyse approfondie. Puis là je vois que vous n'êtes pas en déficit, donc ça ne doit pas être si mauvais, vos analyses. Y aurait-il moyen que vous envoyiez votre recette à Investissement Québec? Peut-être bien qu'ils comprendraient un certain nombre de choses.

Le Président (M. Rioux): Ou à d'autres Innovatech. Parce que la parenté, ça aide aux communications. M. le député de Beauce-Nord.

M. Poulin: Merci, M. le Président.

Le Président (M. Rioux): Je ne vous oublie pas, M. le député de Vimont.

M. Gaudreau: Non, non. Je ne suis pas inquiet du tout, M. le Président.

Le Président (M. Rioux): Vous êtes dans ma mire.

M. Gaudreau: Oui, tout à fait.

M. Poulin: Messieurs, puis madame, moi, je suis un peu surpris de votre présentation. Je suis même agréablement surpris. On voit que de la façon que vous procédez, en tout cas, ça semble être quelque chose d'efficace. Si je regarde au niveau de vos statistiques, au niveau des résultats, on s'aperçoit quand même que, même si vous êtes très jeunes comme Société, vous êtes à bénéfices et, je pense, c'est extrêmement important. Vous êtes dans une région très grande, comme vous

avez fait mention, et vous devez, on va dire, parcourir de longues distances d'un dossier à l'autre, et il semble y avoir une certaine efficacité.

Je veux vous parler de la répartition de votre portefeuille. Vous parlez de 70 % dans les technologies industrielles. Je ne sais pas si ma compréhension est juste, mais je pense que vous êtes terre-à-terre dans votre milieu, c'est-à-dire... Je ne dis pas que vous investissez dans des secteurs traditionnels, mais peut-être que, lorsqu'il y a élément de recherche et développement proche des entreprises traditionnelles, votre action est possible. Puis peut-être que M. Lévesque sera plus à même de voir ce qui se faisait dans notre région, c'est-à-dire Chaudière-Appalaches et Innovatech Québec. Il me semble que les critères... votre mission n'est pas la même. Je peux comprendre ça, mais je pense que vous êtes plus près de la réalité des milieux régionaux pour permettre, on va dire, d'intervenir lorsque vous voyez qu'il y a un potentiel, y investir soit pour le démarrage de nouvelles entreprises ou une expansion d'entreprises existantes. Est-ce que ma perception est juste?

Le Président (M. Rioux): M. Lévesque. Oui.

M. Lévesque (Yvon): Votre perception est très juste. Mais, comme je l'ai dit tout à l'heure, on ne peut pas... De toute façon, on n'a pas le choix de faire comme Québec, Montréal, on n'a pas les centres de recherche aussi nombreux, les universités aussi nombreuses. Et les technologies de l'information, on n'a pas ça dans les régions. Il faut s'adapter avec ce qu'on a dans les régions. Puis nous, dans les régions, c'est l'industriel. Puis la valeur ajoutée dans une usine ou une PME, c'est important, ça crée de l'emploi puis ça a des retombées économiques. Et c'est de l'innovation aussi, sauf que ce n'est peut-être pas de la recherche fondamentale. C'est pratique, oui. Mais, par la nature même de notre milieu, on s'est adapté. Alors, c'est juste ça, je veux dire, on n'a pas inventé la roue. C'est ça ou on ne fonctionnait pas. On aurait eu quelques projets, puis c'est tout, si on est en pure recherche et développement fondamental, à cause de la nature de notre milieu. C'est comme ça que notre Conseil et des permanents du temps, on a bâti notre plan d'affaires pour 2002-2003.

M. Poulin: Peut-être que vous me permettez un commentaire, M. le Président.

Le Président (M. Rioux): Allez, allez.

M. Poulin: Je trouve ça drôlement intéressant parce que je me dis que votre mission, elle devient plus entière sur votre territoire comparativement peut-être à ce qu'on peut vivre dans certaines Innovatech où peut-être on est limité dans l'action des projets qui leur sont présentés.

Je me permets une question. Probablement que la réponse, je la connais, mais... Si je comprends bien votre façon de faire, c'est qu'il y a des projets dans un milieu donné qui ne sont pas recevables de la part d'une Société Innovatech mais qui pourraient être recevables chez vous dans la présentation, ou dans l'action, ou dans le développement d'une entreprise. Je prends un exemple. Une entreprise de la Beauce qui voudrait arriver avec

des technologies assez sophistiquées ne pourrait pas répondre aux critères de la Société Innovatech de la région de Québec et Chaudière-Appalaches et pourrait répondre à vos critères.

La question que je vous pose: S'ils n'ont pas d'admissibilité, ces gens-là, pour prendre de l'expansion, pour avoir du capital de risque, est-ce qu'ils ont accès à une possibilité de faire affaire avec votre Société Innovatech ou bien vous n'êtes limités à ce moment-là qu'à votre territoire?

Le Président (M. Rioux): M. Blanchet.

M. Blanchet (Ghislain): En vertu de la loi, on doit investir sur notre territoire. Il n'y a pas de possibilité, à ce moment-là, de...

Le Président (M. Rioux): Vous ne pouvez pas faire d'incursion ailleurs?

M. Blanchet (Ghislain): Non. Puis ça nous force à travailler sur notre territoire aussi. C'est sûr que votre question est intéressante, moi, ce n'est pas sur cet aspect-là que... Je regarde, par exemple, l'Outaouais. Il y a quand même une bonne partie de la forêt là-bas qui est... il y a comme deux dynamiques: le secteur Ottawa qui est davantage haute technologie, mais, quand vous allez à Gatineau, Maniwaki, bien, ça demeure de la forêt, puis c'est des ressources plus feuillues. Nous, on a des entreprises sur notre territoire qui pourraient faire des affaires avec ces gens-là parce que ça demeurerait dans la dynamique. Mais dire qu'on a senti le besoin d'investir ailleurs, non. Je pense que c'est important d'avoir Innovatech qui se concentre sur son territoire, ça la force à développer le territoire.

● (11 h 50) ●

M. Poulin: Je comprends très bien. Mais, moi, ce que je souhaite, c'est que l'universalité des opportunités pour le développement de nos PME soit similaire sur l'ensemble du territoire. C'est peut-être l'observation à laquelle j'en arrive. Je me dis: On arrive avec des missions distinctes où on ne donne pas la chance de façon universelle aux mêmes personnes. Donc, ma conclusion à tout ça, c'est que la mission des Innovatech devrait être similaire d'une région à l'autre pour en arriver peut-être à capitaliser sur tout ce qui est intéressant dans le développement de nos entreprises. C'est peut-être l'élargir d'une façon, peut-être, pour aller plus dans la haute technologie, chez vous, mais peut-être l'élargir pour aller plus dans les secteurs que j'appelle, entre parenthèses, je le dis, traditionnels, qui ont besoin, on va dire, d'un coup de pouce pour pouvoir avancer, pouvoir développer leur marché puis développer de nouveaux produits. Ça fait que c'est le commentaire que je termine, M. le Président.

Le Président (M. Rioux): M. Blanchet, vous déclarez des profits de 3,4 %.

M. Blanchet (Ghislain): Pardon?

Le Président (M. Rioux): Vous déclarez des profits de 3,4 %, un rendement interne sur les investissements de 3,4.

M. Blanchet (Ghislain): Oui.

Le Président (M. Rioux): Évidemment, si on compare ça à Québec—Chaudière-Appalaches, c'est nettement meilleur, mais évidemment votre vie est plus courte.

Une voix: Oui, c'est certain.

Le Président (M. Rioux): Mais, par ailleurs, je dois faire référence à ce que disait le député de Mont-Royal tout à l'heure, les bonnes années, ça a été peut-être avant, n'est-ce pas? Donc...

M. Tranchemontagne: Ils ont juste les mauvaises années, eux autres.

Le Président (M. Rioux): Oui, oui.

M. Tranchemontagne: Ou presque.

Le Président (M. Rioux): Alors, je me dis, ce n'est pas un défaut que de prendre des risques, vous en avez pris. Évidemment, c'est ça, la business, c'est prendre des risques. Vous le savez, je pense, M. Lévesque, on ne vous racontera pas ça très longtemps, vous comprendrez très bien.

Moi, ce que j'aimerais savoir: Quand vous investissez dans la première ronde de financement, est-ce que c'est généralement... Compte tenu que vous êtes dans l'innovation et dans les nouvelles technologies, vous investissez donc dans de la recherche appliquée. Est-ce que je dois comprendre ça comme ça? C'est-à-dire que, dans la première ronde de financement, on est encore en recherche appliquée ou, tout au moins, quelque chose qui s'y apparente?

M. Blanchet (Ghislain): Pas nécessairement.

Le Président (M. Rioux): Pas nécessairement.

M. Blanchet (Ghislain): On parle du processus d'innovation, c'est-à-dire que, nous, on commence, comme il y a trois catégories de projets, si on peut dire, ce qu'on appelle le prédémarrage, c'est que la technologie n'est pas au point, là on va investir dans la recherche appliquée. Lorsqu'on parle de démarrage, la technologie est au point, mais il n'y a pas de vente qui a été réalisée. Là, on va appuyer la commercialisation, le «fine-tuning», si on peut dire, de la technologie, la commercialisation.

Le Président (M. Rioux): Vous rendez jusqu'à la commercialisation.

M. Blanchet (Ghislain): On va investir dans l'entreprise existante qui a déjà des ventes, mais qui développe une nouvelle innovation, c'est aussi une entreprise admissible chez nous, mais il va y avoir une activité d'innovation, de recherche sur cet aspect-là, mais l'entreprise est existante parce que, sur le territoire, il faut tabler sur les acquis, les entreprises qui sont déjà présentes mais qui ont un secteur d'activité qui commence, si on peut dire, à être à la maturité. Si elles

veulent être encore en activité d'affaires dans les prochaines années, elles se doivent d'innover. Et, sous cet aspect-là, on va financer le développement de nouvelles innovations. Quand on parlait d'acquérir des technologies à l'étranger, c'est souvent ces entreprises-là qui vont le faire.

Le Président (M. Rioux): Donc, vous êtes là dans les trois phases.

M. Blanchet (Ghislain): Dans les trois phases du processus d'innovation.

Le Président (M. Rioux): D'innovation. Mais, quand arrive le moment de prospecter les marchés, de vendre les produits émanant de ces recherches ou de ces technologies, vous n'êtes plus là.

M. Blanchet (Ghislain): C'est-à-dire qu'on peut être là, mais c'est généralement... là, ce serait le tour aux autres, là. Le risque est là.

Le Président (M. Rioux): Justement, en parlant des autres, tout à l'heure, mon collègue de Groulx a évoqué, bon, le Fonds de solidarité. Mais, quand vous avez des projets quand même assez importants, vous avez recours également à T²C² à la Caisse de dépôt.

M. Blanchet (Ghislain): C'est arrivé dans le passé, oui.

Le Président (M. Rioux): C'est arrivé dans le passé. Plus maintenant?

M. Blanchet (Ghislain): Je dirais que... Bien, je pense que ce n'est pas un secret que la Caisse de dépôt est en train de se recentrer sur des activités un peu plus traditionnelles. Dans les régions, je pense qu'ils vont faire, je dirais, du traditionnel, si on peut dire, du financement d'agrandissement d'usines, des choses... Dans l'innovation en tant que telle, même leurs filiales Sofinov n'investissent pratiquement pas au Québec. Alors, dans les régions, c'est encore plus difficile.

Pour ce qui est de T²C² puis les autres, je dirais qu'eux autres aussi, compte tenu des résultats qu'il y a eu dans les technologies au cours des dernières années, ont tendance à se recentrer, je dirais, près de leur centre d'activité.

Le Président (M. Rioux): Ils deviennent plus prudents, quoi.

M. Blanchet (Ghislain): Très prudents, oui.

Le Président (M. Rioux): C'est important de bien comprendre que, dans les partenaires, vous n'êtes quand même pas seuls. Desjardins, ils sont venus nous dire, en séance de travail, les gens de Capital régional Desjardins, qu'ils essayaient de faire des partenariats avec vous autres mais que vous n'étiez pas toujours faciles.

M. Blanchet (Ghislain): Je suis un peu surpris de ça, parce que généralement, avec Desjardins, on

s'entend très bien. Sur notre territoire, on s'entend très bien. C'est la même chose...

Le Président (M. Rioux): Mais ils n'ont pas... Quand ils investissent, évidemment, ils n'ont pas la même mission que vous autres; ils ne sont pas nécessairement dans l'innovation, eux autres.

M. Blanchet (Ghislain): Non. Non. Généralement, ça va être un partenaire de deuxième ronde. C'est sûr que, quand on est en deuxième ronde, qu'on a pris les risques au début, on aime bien se faire reconnaître une valeur sur notre investissement. C'est souvent là que ça accroche.

Le Président (M. Rioux): Est-ce que vous adhérez au vade-mecum qui a été publié sur le capital de risque, où on dit que, avant d'investir, quelle que soit la nature de la technologie, on doit tenir compte de deux facteurs: d'abord, le management et la présence d'un scientifique dans la boîte? Est-ce que vous êtes toujours rivos là-dessus?

M. Blanchet (Ghislain): Rivos là-dessus... Sur le management, c'est important, mais, comme je l'indiquais, il y a toujours moyen d'encadrer cet aspect-là, si on peut dire, au moins amener des nouvelles ressources. Pour ce qui est des scientifiques, nous autres, c'est davantage 70 % en technologie industrielle. Donc, on parle davantage des ingénieurs. Des ingénieurs ou des bons technologues, ça, c'est plus facile à trouver. Mais, même si c'est développé par un promoteur en tant que tel — c'est souvent le cas — nous, on va plutôt insister pour qu'il y ait un ajout de personnel dans l'entreprise, de cette nature-là, pour en faire une entreprise dans laquelle le processus d'innovation va être quelque chose de permanent. Ce n'est pas un critère... c'est-à-dire que ça peut devenir un critère. On va te demander d'ajouter du personnel de recherche, des ingénieurs, des biologistes, dépendamment des dossiers. Ça, on peut en faire une condition, mais ce n'est jamais une condition qui pose problème, parce que ça vient enrichir l'entreprise.

Le Président (M. Rioux): Mais, si je regarde ce que vous avez écrit dans votre document, vous avez quasiment une place envahissante dans une petite business lorsqu'elle est en démarrage ou en prédémarrage. C'est une présence assez... ça peut être fatigant certains jours.

M. Blanchet (Ghislain): Fatigant... Moi, je dirais que, dans la majorité des dossiers, c'est bienvenu. C'est la seule façon de ne pas perdre de dossiers. Si on ne fait pas de suivi, on va se réveiller, l'entreprise est en difficulté. Maintenant, redresse. Tandis que, si on a un suivi mensuel, ou même hebdomadaire, dans les... puis ce n'est pas... quand on parle... On n'est pas envahissant, là. C'est des coups de téléphone: Qu'est-ce que tu as fait dans telle affaire? Qu'est-ce que tu penses? J'ai telle décision à prendre, qu'est-ce que t'en penses? C'est souvent pour donner... On est des partenaires. On n'est pas là pour faire la police dans les entreprises. On est des partenaires. Dans la très grande majorité, c'est toujours des relations très cordiales.

C'est sûr que, quand on ne rencontre pas les ventes, on est en capital de risque, il va y avoir des échecs. Il peut y avoir, à ce moment-là, des difficultés, mais c'est toujours dans la perspective... Nous, on a un mandat de développement. Une entreprise qu'on sauve, c'est bien mieux qu'une entreprise qu'on fait naître, à mon avis.

Le Président (M. Rioux): M. le député de Mont-Royal.

M. Tranchemontagne: Merci. Merci beaucoup, M. le Président. Madame, messieurs, bienvenue. Il me fait plaisir de vous rencontrer. Deux commentaires au départ. D'abord, je voudrais vous dire que je trouve votre document excellent. Il est clair, il nous permet de comprendre où vous en allez... d'où vous venez puis où vous en allez. Ça, ça m'apparaît très clair. Et aussi l'autre chose que je voudrais vous dire, c'est vous féliciter pour votre gestion parce que vous réussissez à faire quelque chose que je ne sais pas s'il y en a d'autres qui réussiraient à faire. Quand on regarde l'étendue de votre territoire, le peu de personnes que vous avez, vous parlez de 10 personnes, et le nombre de dossiers que vous... D'ailleurs, vous le soulevez dans votre document, qu'il faudrait peut-être baisser cette moyenne. Alors, félicitations, bravo, merci pour l'information que vous nous donnez aujourd'hui.

● (12 heures) ●

Dans votre document, si j'ai bien compris, vous parlez peut-être d'une réorganisation en termes de... par secteurs d'activité. Étant donné que vous êtes dispersés à travers le Québec — à travers, je n'ai pas compté le nombre de régions — est-ce que vous avez songé aussi à la possibilité de vous réorganiser par région plutôt que par secteur ou même, à la limite — je vais poursuivre pour finir toute ma question — ou même une espèce d'organisation qui serait matricielle, c'est-à-dire, il y aurait des responsables de régions puis des responsables de secteurs qui doivent travailler conjointement?

Le Président (M. Rioux): Monsieur le directeur.

M. Blanchet (Ghislain): Oui. Votre question est très intéressante. On est justement en réflexion là-dessus parce que, là, avec la taille du portefeuille... Il faut dire qu'il y a un critère d'entrée de jeu, c'est qu'on ne veut pas avoir de déficit opérationnel, si on peut dire. C'est qu'on va croître selon nos moyens. Ça, c'est le critère de base. Par ailleurs, si on veut développer une expertise, que ce soit dans la forêt ou dans les autres secteurs, ça prend une masse critique de gens qui se parlent...

M. Tranchemontagne: Je comprends.

M. Blanchet (Ghislain): ...puis qui sont dans les dossiers. Une fois que l'analyse est faite puis que le dossier est autorisé, là c'est différent. On fait du suivi de dossiers. Nous, ce qu'on recherche plus comme candidats, c'est des gens d'expérience d'affaires...

M. Tranchemontagne: Des hommes d'affaires.

M. Blanchet (Ghislain): ... qui vont appuyer.

M. Tranchemontagne: Des femmes d'affaires.

M. Blanchet (Ghislain): Là, je dirais que notre tête n'est pas faite encore sur... parce que la desserte régionale, c'est quand même super important pour nous. À date, on a, comme en Abitibi, on a développé une expérience avec un homme d'affaires qu'on embauche sur une base horaire, selon les moyens, pour faire le suivi de dossiers. Dans le cas de l'Est du Québec aussi, on a quelqu'un qui est à La Pocatière, qui est plus près de la clientèle. Quand on va au Saguenay—Lac-Saint-Jean, ce n'est pas long, c'est deux heures, deux heures et demie, on peut y aller, il n'y a pas de problème, on se lève de bonne heure puis on revient tard, ou on reste quelques jours, on est en mesure de... Il y a toujours... C'est sûr que les moyens de communication sont très présents. Mais, quand un dossier devient, je dirais, «hot», comme on dit, qu'il commence à avoir des difficultés, il faut être plus près du client, il faut l'appuyer, il faut discuter avec la banque, il faut discuter avec les intervenants. Je dirais que, sur cette base-là, on est en train d'élaborer différents scénarios de gens qui vont être présents sur une base de consultants pour Innovatech, pour le suivi de dossiers et l'analyse qui va être, je dirais, plus faite à partir de la masse critique, au central comme on dit, même si je n'aime pas cette expression-là.

M. Tranchemontagne: Parce que vous reconnaissez vous-même que vous avez une inefficacité d'environ 20 %...

M. Blanchet (Ghislain): Oui, c'est ça.

M. Tranchemontagne: ...en dépit de tout ce qu'on a dit sur l'efficacité de votre équipe, à cause du territoire tout simplement. O.K., ça va. En autant que vous y pensez, je pense que c'est la bonne chose à faire.

M. Blanchet (Ghislain): Oui, on est en réflexion là-dessus.

M. Tranchemontagne: O.K. Dans votre document, vous parlez que vous avez un bénéfice non réparti de 1 million de dollars, alors que, moi, j'ai les états financiers ici, puis ça donne 747 000 \$. C'est-à-dire parce que, vous, vous parlez en 2003, puis, moi, j'ai juste 2002?

M. Blanchet (Ghislain): Oui, c'est l'estimé à date qu'on aurait, là, on va être à environ 1 million.

M. Tranchemontagne: O.K. Je n'ai pas de problème avec ça.

Maintenant, dans ce même document là, à la même page, vous parlez aussi des emplois. Vous parlez des emplois créés et des emplois — je ne me souviens pas du mot...

M. Blanchet (Ghislain): Maintenus.

M. Tranchemontagne: Maintenus. Dans votre explication, ça ne m'apparaissait pas clair. Vous ne comptez pas tous les emplois de l'entreprise, là?

M. Blanchet (Ghislain): Oui.

M. Tranchemontagne: Tout.

M. Blanchet (Ghislain): Tout.

M. Tranchemontagne: O.K.

M. Blanchet (Ghislain): Quand on fait un investissement dans une entreprise à laquelle il y avait des emplois...

M. Tranchemontagne: Ceux créés, c'est clair.

M. Blanchet (Ghislain): ...maintenus, et des emplois créés. C'est les niveaux qui se sont ajoutés.

M. Tranchemontagne: O.K.

M. Blanchet (Ghislain): Mais c'était un échantillonnage qui a été fait fin novembre, fin novembre, directement auprès du client.

M. Tranchemontagne: O.K., ça clarifie.

Le Président (M. Rioux): Le chiffre qui apparaît, c'est des vraies jobs.

M. Blanchet (Ghislain): C'est des vraies jobs, oui.

Le Président (M. Rioux): Ce n'est pas virtuel.

M. Blanchet (Ghislain): Non.

M. Tranchemontagne: Quelle proportion aurait été «créés» par rapport à celle «maintenus»? Avez-vous un feeling? En pourcentage, là?

Mme de Chantal (Julie): Au départ, on avait... au premier investissement dans chacune de ces entreprises-là, on avait 1 250 emplois, puis là, en date du 30 novembre, on avait 2 196.

Le Président (M. Rioux): Deux mille?

Mme de Chantal (Julie): 196.

M. Tranchemontagne: Alors, 1 250 versus 2 196, c'est ça?

Mme de Chantal (Julie): Oui.

M. Tranchemontagne: Qui est le montant que vous mentionnez ici. O.K. Donc, il y aurait une création de 800, 900 environ.

Mme de Chantal (Julie): Oui.

M. Tranchemontagne: O.K. À un autre endroit, vous parlez... Ça m'a intéressé, ça, quand vous parlez de la juste valeur marchande. Vous parlez de 35 millions comme étant la juste valeur marchande puis vous la comparez à la valeur comptable, que vous dites

à 34 millions. Je trouve ça... Là, le principe du conservatisme... en tout cas, je le trouve correct là, tu sais. Dans les années qu'on vit, c'est correct de dire que ma juste valeur marchande probablement — c'est toujours un estimé, c'est sûr — mais est à peu près égale à la valeur comptable parce que, l'économie étant ce qu'elle est, la situation... Alors, je voudrais vous féliciter pour ça, je trouve que c'est très prudent.

A un autre endroit, vous parlez des partenaires. Est-ce que ça se peut que la raison pour laquelle vos partenaires, le Fonds de solidarité ou etc., sont moins présents que vous... C'est-u parce qu'ils pluss d'exigences au point de vue rentabilité, étant des entreprises plutôt à caractère moins... je ne sais pas si le mot «social», ça vous touche, mais ils sont plus business, si je peux dire, ils ont moins un rôle... Ça se peut-u ou si ce n'est pas...

M. Blanchet (Ghislain): Bien, je pense qu'au niveau du rendement... Écoutez, nous, notre objectif, c'est de rendre à l'État ce que ça a coûté à l'État. C'est l'objectif de base. Il faut atteindre ça. Le surplus, ça va être tant mieux. Mais, ça, c'est l'objectif de base, de sorte que ça n'a rien coûté mais que ça a généré des choses dans les régions. Pour ce qui est des autres fonds, bien, ils doivent fournir un rendement à leurs actionnaires. C'est souvent là...

M. Tranchemontagne: Ça se peut-u, par exemple, que Desjardins ait un objectif plus élevé que le vôtre et, en conséquence, c'est pour ça qu'il ne vous suit pas tout le temps? Je dis Desjardins, là, j'aurais pu prendre n'importe quel. Je ne veux pas cibler eux autres en particulier.

M. Blanchet (Ghislain): Oui, c'est une question d'appréciation du risque dans des dossiers qui veulent avoir, je dirais, un portefeuille équilibré. Pour eux autres, l'innovation, ça va peut-être être 10 % des dossiers qu'ils font. Sur une vingtaine de dossiers, bien, ils vont en faire un ou deux en innovation. Le reste, ça va être du secteur plus traditionnel. Puis je pense que c'est une pondération du portefeuille, tandis que, nous, notre mandat, c'est l'innovation, c'est 100 % de notre portefeuille. Alors, c'est pour ça qu'ils vont sélectionner, je dirais, la crème de nos projets, si on peut dire, pour investir avec nous dans ces projets-là.

Le Président (M. Rioux): Vous visez un rendement en fonction du risque.

M. Blanchet (Ghislain): Tout à fait. Nous, nos calculs financiers, il faut que, d'abord, ça nous génère du 15 %, parce qu'on ne prend pas de garanties. On fait nos analyses financières, il faut que ça génère du 15 %, de sorte qu'à terme, avec ce qu'on a perdu puis ce qu'on a gagné, on va couvrir nos frais, le coût de financement du gouvernement plus nos coûts d'opération.

M. Tranchemontagne: O.K.

Le Président (M. Rioux): Merci...

M. Tranchemontagne: ...

Le Président (M. Rioux): Oui, allez, monsieur.

M. Tranchemontagne: Toujours dans le même document. Vous parlez aussi, chose intéressante que j'ai trouvée, que vous exigez une bonne capitalisation au départ, donc, autrement dit, de la part de l'entrepreneur, je présume, celui qui vient vous voir avec l'idée. Est-ce qu'il y a des normes que vous avez? Est-ce que vous pouvez en parler? Parce que c'est facile de partir une entreprise si on ne met pas une cenne, hein.

M. Blanchet (Ghislain): Oui, c'est souvent la situation qu'on vit. C'est sûr qu'il y a différentes possibilités là-dedans, c'est qu'on reconnaît... Souvent, le promoteur, quand il vient nous voir, il a tout mis dans ce qu'il avait à date, puis il n'en a plus, d'argent, pour continuer. Alors, ça, on lui reconnaît une valeur, il a mis ça sur sa capitalisation de base. Quand je parle d'une entreprise bien capitalisée au départ, c'est l'ensemble du financement qui va entourer... la banque, le capital de risque, la mise de fonds du promoteur. Il faut qu'on s'attende à faire au moins 18, 24 mois avec ça. Mais un projet normal, on s'attend à ce qu'il y ait une mise de fonds du promoteur, que ce soit qu'il ait fait une SPEQ ou qu'il ait fait une mise de fonds personnelle, on lui reconnaît une valeur ou... il va voir des monoclones pour mettre de l'argent avec lui. Il faut qu'il mette de l'argent. Ça l'implique tellement plus, ça le force à bien structurer son projet, puis à bien monter son projet, puis à participer avec nous autres.

Le Président (M. Rioux): Le marché du projet?

Mme Blanchet: Ça varie énormément d'un projet à l'autre.

Le Président (M. Rioux): 10 %, 10 %, 5 %?

M. Blanchet (Ghislain): Je dirais que c'est au moins 10 %.

Le Président (M. Rioux): 10 %, oui.

M. Tranchemontagne: Finalement, ma dernière question, c'est au niveau des projections — si je les retrouve, là — les projections que vous nous avez faites, je veux juste concentrer sur... D'abord, vous faites un bénéfice d'exploitation déjà, puis vous projetez en faire un de, quoi, 1,5 million jusqu'à 2,2 millions, au cours des quatre prochaines années. Il y a une chose qui me fascine dans votre rapport... pas votre rapport mais vos prévisions, c'est la provision pour moins-valeur sur l'investissement, et là je vous trouve hyperconservateur, parce que vous prévoyez, par exemple, une provision de 1,5 million en 2003 puis ça monte jusqu'à 3 150 000 \$ la dernière année. Ça veut-u dire que vous voulez juste investir sur les affaires qui ne marcheront pas?

Des voix: Ha, ha, ha!

M. Blanchet (Ghislain): Non. Écoutez, ça demeure une évaluation comptable. Il faut voir que, dans ces prévisions-là, il n'y a aucune plus-value, donc c'est juste le moins qu'on prévoit. Si on se fie aux

normes de l'industrie, c'est 20 % des dossiers qui achoppent. Nous, à date, on n'est pas à 20 % dans les dossiers, on est à 6 % environ.

M. Tranchemontagne: Combien?

M. Blanchet (Ghislain): 6 %.

M. Tranchemontagne: Je vais toucher du bois, oui, toucher du bois.

M. Blanchet (Ghislain): Oui, mais il faut faire attention, on est dans les technologies industrielles. On ne fera jamais des rendements astronomiques, mais je ne pense pas qu'on perde beaucoup d'argent dans des dossiers.

M. Tranchemontagne: Bien, 15 %, ce n'est pas mauvais, hein, si, votre objectif, vous l'atteignez. Ce n'est quand même pas mauvais.

● (12 h 10) ●

M. Blanchet (Ghislain): Oui, mais, écoutez, notre objectif, comme on vous dit, c'est qu'il se passe des choses dans les régions puis en rendant ce que ça a coûté à l'État. Ça, c'est notre objectif.

Une voix: De base.

M. Blanchet (Ghislain): De base. Puis tant mieux si c'est plus. Mais la prévision qu'on a faite, on est quand même assez conservateurs. C'est parce que c'est sûr, si on perdait un gros dossier, ça fait mal. Mais l'industrie perd 20 %; nous, on a fait nos prévisions avec 20 %. Il faut que nos autres projets viennent compenser ça. Il faut voir que, dans la plus-value, c'est uniquement une moins-value, il n'y a pas de plus-value là-dedans, donc elle est brute, si on peut dire.

M. Tranchemontagne: Je comprends, mais cette provision-là va aller en s'accumulant.

M. Blanchet (Ghislain): Oui.

M. Tranchemontagne: Donc, je veux dire, au bout des quatre ans, là, c'est 1,5 million, plus 2,5 millions, plus 3 150 000, deux fois; ça fait du stock, là, tu sais, je veux dire.

M. Blanchet (Ghislain): Oui, mais on va avoir un rendement qui va compenser ça, là.

M. Tranchemontagne: Je veux juste vous dire que vous êtes hyperconservateurs, d'après moi, là, tu sais, hein.

M. Blanchet (Ghislain): Oui. Mais on prévoit... Voyez-vous, si on fait 15 millions par année, mettez 20 % de ça, c'est 3 millions, là.

M. Tranchemontagne: Trois millions.

M. Blanchet (Ghislain): Oui, ça fait que...

M. Tranchemontagne: Oui. Le 20 %, c'est en dollars ou en nombre d'entreprises?

M. Blanchet (Ghislain): Là, on l'a fait en dollars dans les prévisions.

M. Tranchemontagne: O.K.

M. Blanchet (Ghislain): Mais, à date, c'est à peu près 25 % entreprises, mais, en dollars, c'est 6 %.

M. Tranchemontagne: C'est les plus petites qui ont plus de misère.

M. Blanchet (Ghislain): Ces «start-ups», c'est les petits montants qu'on perd; les gros montants, on n'en perd pas. C'est ça qui nous sauve, si on peut dire.

Le Président (M. Rioux): Les gains sur disposition de placements, il n'y a rien?

M. Blanchet (Ghislain): Bien, on va commencer en 2007.

Le Président (M. Rioux): En 2007.

M. Blanchet (Ghislain): Compte tenu de nos conventions d'actionnaires, là, qu'on a commencé à investir, 1999-2000, on prévoit rester sept ans, on devrait commencer à sortir à ce moment-là. C'est sûr, ils ont toujours un «call», ils peuvent nous sortir, s'ils nous font une offre, là, mais on sait qu'on est en prédémarrage, démarrage, donc ça va prendre ce temps-là.

Le Président (M. Rioux): Mais c'est-une bonne idée, ça, en arrivant, de déjà commencer à préparer sa sortie?

M. Blanchet (Ghislain): C'est souvent à la demande du promoteur. Le promoteur, il veut un jour que tu sortes, puis nous autres aussi. Une fois que la mission est réalisée, l'entreprise est là, elle existe, elle est opérationnelle, qu'on prenne notre argent puis qu'on l'investisse ailleurs.

Le Président (M. Rioux): M. Lévesque, ça a de l'allure, ça?

M. Lévesque (Yvon): Oui. On est du capital de risque, on n'est pas du capital, je veux dire, institutionnel pour rester là 20 ans, 30 ans. Ce n'est pas notre position.

Le Président (M. Rioux): Votre patience a des limites. Ha, ha, ha!

M. Lévesque (Yvon): Notre patience a des limites, oui. Ha, ha, ha!

M. Tranchemontagne: ...en faire d'autres, hein.

Le Président (M. Rioux): Oui, c'est ça, exactement.

M. Lévesque (Yvon): Oui, je veux dire, c'est... Le but, c'est de rouler l'argent et non pas la placer là puis...

M. Tranchemontagne: Ce n'est pas votre fonds de pension, ça, là.

M. Lévesque (Yvon): Oui, c'est ça, un placement pépère, 10 ans, 20 ans, 30 ans, là.

Le Président (M. Rioux): Le député de Saint-Jean aurait une petite question rapide.

M. Paquin: On a combien de temps?

Le Président (M. Rioux): Ah! vas-y.

M. Tranchemontagne: On ne mange pas.

Le Président (M. Rioux): On va essayer de gérer ça.

M. Paquin: O.K. Bien, je pense que vous avez un démarrage intéressant et qu'effectivement vous l'associez à la fois sur les besoins ou les nécessités puis les partenaires du milieu. D'abord, le développement au niveau de innovations industrielles, et tout ça, je pense que c'est correct, et vous ne pouvez pas tout faire en même temps. Mais, par contre, vous savez fort bien que, actuellement, il y a une conjoncture dans laquelle plusieurs intentions de l'État se manifestent pour les régions-ressources, d'abord en termes, là, de soutien particulier pour lequel vous êtes perçus comme un levier important qui peut exercer une influence. Il y a ensuite toute la politique de la ruralité, tout ce qui est sorti du Rendez-vous des régions. Il y a le partenariat avec les autochtones qui est naissant, et Dieu sait que vous en avez beaucoup sur votre territoire, plusieurs nations, et qui sont en apprentissage de relations, là, avec des partenariats de l'économie actuelle. Vous avez ensuite un tissu de coopératives qui peut compenser, à l'occasion, des promoteurs individuels qui sont à une certaine limite péculaire. Donc, vous avez un contexte très particulier au niveau de votre fonctionnement et vous avez des attentes exprimées, je pense, en tant que leviers à travers ça. Donc, vous êtes en démarrage, vous autres mêmes, là.

Mais comment vous situez votre vision de développement à moyen terme par rapport à ces attentes qui existent à votre endroit?

Le Président (M. Rioux): M. Blanchet, ou les deux, M. Lévesque, allez. Ce sera la dernière intervention.

M. Lévesque (Yvon): O.K. Premièrement, c'est sûr qu'on ne peut pas tout faire. Je pense qu'on a... Premièrement, il faut rester dans les limites de notre loi. Et, en ce qui concerne les autochtones, effectivement, il y a déjà des démarches d'entreprises avec leur société générale... une société de financement de la... Nord-du-Québec.

Comment est-ce qu'on voit notre société à travers ça? On a notre place, mais je ne crois pas... en tout cas, ce n'est pas dans la mission qu'on nous a donnée d'être au centre ou au coeur de toutes les actions que vous avez parlé parce qu'il y a beaucoup, beaucoup de volets dans ça. Mais, oui, dans tout ce qu'on peut

faire à l'intérieur de notre mission, ça peut toucher ces secteurs-là, mais dire qu'on va être le maître d'oeuvre de ces choses-là, non.

Par contre, on essaie... les gens du conseil d'administration viennent des régions, de différentes régions, pas juste d'une région. On a Abitibi, Côte-Nord, Gaspésie, Saguenay—Lac-Saint-Jean, Bas-Saint-Laurent. Ces gens-là, ils ont à coeur leur région comme telle. Alors, tout ce qui se passe dans leur région, que ce soit particulièrement la ruralité ou la politique autochtone, ou ces choses-là, oui, on est très ouverts, par contre, toujours à l'intérieur de notre mission, parce que nous sommes quand même une créature du gouvernement provincial. On a une loi, puis l'actionnaire, c'est le gouvernement du Québec. Alors, nous, on va suivre notre mission, mais en essayant de lui tirer le maximum à l'intérieur de nos compétences.

Le Président (M. Rioux): M. le député de Saint-Jean, je vous donne une minute.

M. Paquin: Vous êtes gentil.

Le Président (M. Rioux): Puis vous jouez en temps supplémentaire, hein.

M. Paquin: O.K. Parfait. Alors, je vois qu'il y a de l'ouverture.

Je voudrais vous poser une question. Vous savez, il faut aussi ouvrir des nouveaux créneaux en fonction des réalités locales. On continue d'envoyer des gens à la pêche alors qu'il y a de moins en moins de poisson, alors que le crabe disparaît, et tout, et tout. On est encore à l'âge de pierre, et je pense qu'un développement qui serait important serait, de la même façon qu'ici on ouvre la photonique, la biophotonique, à partir des réalités de Québec... à partir de la réalité qu'on pourrait dire maritime, le temps est venu, à moyen terme, de développer et d'inciter des gens, de les orienter de façon à ouvrir toutes les formes de cultures qui vont permettre de passer à l'âge moderne, puis sortir de l'âge de pierre, au niveau des pêcheries. Est-ce que vous avez déjà des investissements dans le secteur? Est-ce que vous avez une intention à moyen terme d'asseoir des gens à table et de commencer à regarder comment on pourrait ouvrir ce secteur-là pour ces régions-ressources maritimes?

Le Président (M. Rioux): M. Blanchet.

M. Blanchet (Ghislain): Oui, écoutez, il se fait quand même pas mal de choses dans ce domaine-là. C'est sûr que, quand on parle de pêche en tant que telle, la ressource, si elle n'est pas là, on ne peut pas faire grand-chose.

M. Paquin: ...

M. Blanchet (Ghislain): Oui. Dans ce domaine-là, notamment aux Îles-de-la-Madeleine, on a un dossier dans les pétoncles, où on fait l'élevage de pétoncles. Dans la Gaspésie, on a plusieurs dossiers dans la crevette, dans l'utilisation des résidus de la crevette. Je sais qu'il y a déjà des dossiers qui étaient

déjà en place, là, au niveau des moules. Mais ça demeure... c'est quand même tout un apprentissage à faire que de développer cette expertise-là dans ces domaines-là, et ça, ça va prendre beaucoup d'efforts des universités et des collèges pour former des gens qui soient en mesure... Parce que le problème qu'on a dans ces secteurs-là actuellement, c'est qu'on est dans la courbe d'apprentissage. On pense qu'on peut réussir, mais il arrive souvent des problèmes qu'on n'avait pas prévus. Puis je sais qu'on va voir à l'étranger, au Japon, en Chine, au Chili, les secteurs de l'aquaculture, par exemple, mais, quand on veut transposer ça ici, ce n'est pas toujours évident.

Le Président (M. Rioux): Vous avez soutenu Marinard.

M. Blanchet (Ghislain): Pardon?

Le Président (M. Rioux): Vous avez soutenu Marinard.

M. Blanchet (Ghislain): Oui, on est dans Marinard, dans ABK Gaspésie, dans Aqua-biochem, dans Pétoncles 2000. Donc, il y a quand même des choses qui se passent là-dedans, mais il y a encore beaucoup de travail à faire.

M. Paquin: C'est pour ça que je pense que c'est important qu'un signal soit lancé sur le moyen terme là-dessus.

Le Président (M. Rioux): Merci. Alors, merci, M. le député. Alors, je voudrais remercier M. Blanchet, M. Lévesque, et persistez dans votre fonction, on a besoin de gens expérimentés et sages. Et on va dire merci également à Julie de Chantal, qui est la directrice, pas la moindre, du portefeuille.

Alors, nous allons reprendre nos travaux à 14 heures.

(Suspension de la séance à 12 h 19)

(Reprise à 14 h 15)

Le Président (M. Rioux): Alors, nous avons le plaisir d'accueillir la Société Innovatech du sud du Québec. C'est une société de capital de risque comme les autres, qui travaille très fort sur l'innovation technologique. Elle aussi est orientée vers le prédémarrage, le démarrage d'entreprises, et d'entreprises à fort potentiel de croissance par ailleurs, je pense que ce n'est pas exagéré de dire ça. Et on a reçu Innovatech Régions ressources avant midi, M. le directeur, et on trouvait qu'Innovatech Régions ressources s'étendait sur un territoire immense. Mais, regardant les choses de très près, on constate que la vôtre aussi; ça couvre quand même l'Estrie, la Montérégie, les Bois-Francs. C'est beaucoup de pays. C'est beaucoup de pays.

Alors, vous avez été créée en 1995. On sait qu'Innovatech du sud du Québec, vous avez brassé des dossiers quand même fort importants, surtout dans le domaine des biotechnologies. Vous avez appuyé des

recherches appliquées, vous avez appuyé énormément d'entrepreneurs, et ça, vous l'avez fait en partenariat, et je pense que dans le domaine, dans l'industrie du capital de risque au Québec, le partenariat est important, d'autant plus que, chez nous, la culture du capital de risque est institutionnelle beaucoup plus que privée, n'est-ce pas? Dans votre cas, on ne peut pas demander plus public que vous autres, hein; vos fonds, vous les tirez de l'État. Et on va essayer, à la lumière de ce que vous allez nous faire comme exposé, essayer de comprendre quels ont été les enjeux auxquels vous avez eu à faire face au cours des dernières années et qu'est-ce que vous avez l'intention de faire de votre entreprise au cours des années qui viennent.

Alors, mon cher, on vous écoute avec plaisir. Vous avez 20 minutes pour nous présenter votre projet.

Société Innovatech du sud du Québec

M. Poisson (Daniel): Alors, merci, M. le Président. Je vous ai remis un document avec lequel vous pourrez me suivre, là, pour faire un résumé un peu de la situation d'Innovatech du sud du Québec.

Le Président (M. Rioux): J'ai peut-être oublié de le dire, mais vous êtes M. Poisson?

M. Poisson (Daniel): Poisson, Daniel Poisson, oui.

Le Président (M. Rioux): M. Daniel Poisson...

M. Poisson (Daniel): Président-directeur général.

Le Président (M. Rioux): ...président-directeur général.

M. Poisson (Daniel): Oui.

Le Président (M. Rioux): Alors, les choses étant claires, on vous écoute.

M. Poisson (Daniel): Je vous remercie. Le président du conseil d'administration aurait bien aimé m'accompagner. Permettez-moi juste de vous mentionner que, étant directeur général d'une petite entreprise, il n'a pas pu être présent aujourd'hui. Puis les autres dossiers, bien, je vais tenter de les couvrir du mieux que je vais pouvoir.

Peut-être un petit historique pour vous mentionner brièvement les principaux événements marquants de l'histoire de la Société: comme vous l'avez dit, débutée en création en 1995; le premier investissement s'est fait en 1996; une première modification du statut au-delà des cinq ans initialement qui étaient prévus avec un fonds de 50 millions; et enfin, le 8 juin 2002, qui est récemment, le fonds a été porté à 100 millions, c'est-à-dire qu'il y a 50 millions additionnels. Je ne sais pas si vous avez le document devant vous. Moi, je commence à la page 2. Vous avez tout ce que je dis là.

Maintenant, la mission de la Société. Bien sûr, vous la connaissez, c'est de promouvoir et de soutenir les initiatives propres à accroître la capacité d'innovation

technologique sur son territoire et à améliorer ainsi la compétitivité et la croissance économique du Québec. Ça fait qu'on voit deux volets, là, importants. Bon, ça, c'est l'article 19 de la loi. Ainsi que l'article 20 qui mentionne ce que la Société peut faire, dont susciter, accueillir et évaluer des initiatives susceptibles de renforcer la capacité d'innovation sur le territoire, s'associer à ces initiatives des partenaires du secteur privé et du secteur public et favoriser la concentration entre eux, participer financièrement à la réalisation des initiatives, favoriser la participation financière de particuliers, de sociétés et de personnes morales, ainsi que sensibiliser la population sur le territoire à l'importance des initiatives, et finalement, conseiller le ministre sur les politiques et différentes stratégies relatives à l'innovation technologique.

Quant au territoire, vous le mentionniez effectivement, on couvre un petit peu plus que l'Estrie, c'est-à-dire qu'on touche deux MRC de plus et un petit peu dans d'autres, mais c'est quand même une superficie de 16 000 km² pour 888 personnes, ce qui en fait la plus petite des quatre sociétés. Alors, le territoire se compose de 11 MRC et la ville de Sherbrooke pour une douzième. Vous avez un petit graphique qui vous les énumère.

• (14 h 20) •

Le conseil d'administration a juridiction jusqu'à 5 millions. Ce sont neuf membres, dont huit sont nommés par le gouvernement pour une période maximale de trois ans. Je tiens à le préciser ici, c'est tout du bénévolat, et vous mentionner que, depuis quatre ans que je suis là, il n'y a pas un conseil d'administration qui a été annulé par manque de quorum. Alors, il y a une participation très active. Et je tiens à souligner — c'est l'occasion qui m'est présentée pour les remercier — ce sont tous des gens impliqués dans le milieu des affaires et un chercheur de l'université.

Le Président (M. Rioux): C'est assez exceptionnel, aucune réunion du conseil de ratée.

M. Poisson (Daniel): Je vous dirais que, pour avoir été dans l'entreprise privée pour plus de 25 ans, c'est assez particulier. Le taux de participation est très élevé, pour du bénévolat. En plus de ce que je vous dis là, il y a entre 12 et 14 réunions par année; on fait un lac-à-l'épaule — à l'extérieur — d'une journée. Donc, ces gens-là s'investissent beaucoup pour la mission d'Innovatech, ils y croient. Enfin, le président-directeur général qui est nommé par le conseil d'administration et qui en fait partie d'office.

La structure organisationnelle, c'est une douzaine de personnes, y incluant le P.D.G. et la réceptionniste. Vous avez l'organigramme. Le profil des responsables, ils sont majoritairement scientifiques. C'est une caractéristique qui est importante à... que vous prenez note. Ce ne sont pas des gens majoritairement financiers. Pour bien comprendre la science, pour bien comprendre les plateformes technologiques, tous les directeurs et les analystes sont de formation scientifique, des ingénieurs avec des maîtrises.

La gestion de la Société. Bien entendu, c'est un conseil d'administration qui se réunit le deuxième mercredi de chaque mois. Il y a un tableau de bord qui

est présenté à chaque séance, qui fait l'évaluation de toutes les entreprises du portefeuille. Donc, il y a un suivi de très près des investissements. C'est eux qui approuvent les investissements, approuvent le rapport annuel, le budget annuel ainsi qu'un plan de développement triennal. Il y a un comité de rémunération qui se réunit, qui est composé de trois membres du conseil d'administration. Il y a un comité de vérification qui est aussi formel, qui est composé de trois membres du conseil d'administration. Et il y a également un comité de direction dans lequel sont tous les directeurs de la Société, et les sujets que l'on traite à chaque semaine, c'est le tableau de bord de la Société et des suivis. Alors, à chaque semaine, on voit tous les dossiers, on regarde les demandes de financement, les dossiers à l'étude, les engagements approuvés, les lettres d'offres approuvées, les déboursés selon les jalons, les dossiers qui sont présentés au C.A., les évaluations des entreprises. On discute des rondes subséquentes de financement, surtout de ces temps-ci. On discute des conférences de presse qu'on peut organiser pour faire connaître au grand public les bons coups d'Innovatech et, enfin, tous les colloques, séminaires, pour être capables de se garder à jour au niveau de la diligence technologique.

Enfin, les orientations de la société. Eh bien, pour bien remplir sa mission, la Société s'est dotée des orientations suivantes, c'est-à-dire solliciter la clientèle cible et analyser ensuite les projets d'investissement, et les initiatives présentées doivent forcément avoir une capacité d'innovation technologique sur le territoire de la Société; participer activement à la recherche d'investisseurs dans les secteurs privé et public; jouer un rôle de concertation dans le but de procurer du financement adéquat et un partage du risque acceptable; participer financièrement à la réalisation des initiatives; favoriser la participation financière de particuliers, de sociétés — on en nommera quelques-unes tout à l'heure; favoriser aussi, encourager et même parfois exiger des «accompagnateurs», c'est-à-dire des mentors, pour nos entreprises dont l'équipe de gestion n'est pas complète — et j'aurai l'occasion d'en discuter un peu plus en détail tout à l'heure; s'associer et contribuer à valoriser des pôles d'excellence, effectuer des veilles dans les grandes tendances technologiques et faire des liens avec le milieu financier en vue d'optimiser le développement technologique sur le territoire de la Société; bien entendu, sensibiliser la population par des conférences de presse; et conseiller le ministère.

Quant aux activités de la société, je vous ai fait des petits tableaux, compte tenu qu'on est très près du mois de mars, pour être capables de mettre à jour le rapport annuel de ce que vous avez.

On peut voir l'évolution du nombre d'entreprises dans le portefeuille de la Société. On croit que, d'ici le 31 mars, il devrait y avoir 30 entreprises. Alors, comme je vous l'ai mentionné dès le début, c'est la plus petite des quatre sociétés au moment où je vous parle, et j'aurai l'occasion d'y revenir.

On voit ici, rapidement, qu'on parle de désinvestissement. Je peux préciser immédiatement, ce sont des entreprises qui, malheureusement, n'ont pas pu passer le stade de commercialisation avec succès. C'est-à-dire, c'est des entreprises qui ne feront plus partie du portefeuille. Alors, on peut considérer que, sur 42

entreprises qu'on a investies, s'il en reste 30, c'est pour ça qu'on voit ici qu'il y a 28 % qu'on peut considérer des entreprises qui n'ont pas franchi l'étape. J'aurai l'occasion de répondre à vos questions sur plus de détails sur ces éléments-là.

Les engagements autorisés au conseil d'administration, je vous ai fait un petit peu un historique. On voit le nombre de dossiers traités sur une base de sept ans, on les a segmentés également en valorisation, pré démarrage, démarrage et croissance. Je vais vous donner une explication, c'est quoi, chacun de ces éléments-là, tout à l'heure, très en détail, comment on classe les stades d'investissement chez Innovatech du sud du Québec. Mais, d'emblée, on peut voir que le tableau ci-dessus démontre que les engagements sont concentrés dans de jeunes entreprises aux stades de la valorisation, du pré démarrage et du démarrage. Alors, un programme de valorisation de l'innovation technologique, qu'on appelle le PVIT, a permis de stimuler et de provoquer l'émergence de projets technologiques innovateurs sur le territoire d'Innovatech.

Maintenant, un peu plus pour chiffrer. La valeur comptable du portefeuille estimée est d'environ 30 millions au 31 mars 2003. Alors, on peut voir l'évolution du portefeuille. On peut regarder que, on dirait, les quatre ou cinq premières années, le démarrage a été peut-être un peu lent. Mais, si on regarde dans les trois dernières années, on voit que la valeur comptable a plus que doublé, et je dirais même plus que triplé parce que c'est de la valeur comptable nette. J'aurai l'occasion de répondre à vos questions plus en détail tout à l'heure, mais ça vous donnera au moins des chiffres sur lesquels vous pourrez vous appuyer.

Maintenant, on entend souvent parler d'âge de portefeuille. Au 15 février — j'ai tenté de vous donner l'information la plus à jour possible — le 15 février 2003, 80 % des investissements avaient moins de cinq ans dans le portefeuille, et on voit ici la répartition du nombre d'entreprises. Au moment où je vous parle, il y en a 29; on pense en avoir une de plus d'ici au 31 mars.

La création et le maintien des emplois. Au 15 février 2003, la Société Innovatech du sud du Québec avait permis de créer et de maintenir 493 emplois. Donc, ça, c'est factuel, ce ne sont pas des prévisions pour le futur, c'est au moment où je vous parle. Ces emplois sont en grande partie dans le secteur des hautes technologies et, bien entendu, bien rémunérés.

Les différents stades d'investissement. Il y a quatre stades différents qu'on identifie. C'est les stades que je vous ai mentionnés tout à l'heure. Permettez-moi de vous donner un peu plus de détails, pour une meilleure compréhension.

Le premier stade, on appelle ça la valorisation de l'innovation technologique, c'est un programme qui a été initié chez Innovatech depuis deux ans. Ce qu'on constatait, c'est que le démarrage d'entreprises technologiques est excessivement difficile, le financement est très peu disponible. Alors, pour répondre à cette lacune-là, le financement justement, normalement les financiers demandent que le projet soit très documenté, d'avoir un appui, une étude de marché et de posséder une protection intellectuelle bien en place. Alors, quand on parle de financez d'entreprises, c'est encore plus exigeant pour les entrepreneurs technologiques. Le

programme qu'on appelle de l'innovation technologique vient répondre à ces attentes-là.

Le but visé, c'est de supporter le financement d'un projet avant qu'il soit complètement élaboré. L'objectif principal, c'est de financer les étapes nécessaires pour valoriser l'innovation afin de créer une entreprise commerciale. Ça, c'est très important, il faut absolument que ce soit commercialisable.

Le fonctionnement, c'est qu'il y a six étapes de cheminement. C'est qu'il y a une rencontre exploratoire avec le promoteur, une soumission d'une demande de financement, l'analyse préliminaire du projet, une analyse diligente de la technologie, une présentation au conseil d'administration et une signature d'entente d'investissement. Le tout se fait à l'intérieur de 90 jours pour ce programme-là.

Les critères d'admissibilité. Le projet doit comporter un important effort de recherche et développement. Il doit posséder un potentiel commercial, permettre d'augmenter la valeur commerciale de l'innovation et favoriser la mise en place d'une équipe de recherche et développement ou la compléter.

● (14 h 30) ●

Les activités maintenant qui sont admissibles — je suis à la page 10 de mon document. Les activités admissibles sont essentiellement les étapes à la création d'une entreprise commerciale, c'est-à-dire les étapes préalables, les étapes de démonstration et les étapes structurantes. Ce qu'on entend par étapes préalables, c'est l'analyse de marché et du potentiel commercial, l'analyse de brevetabilité, l'analyse de faisabilité technico-économique, la préparation d'une demande de brevet, le dépôt d'une demande de brevet. Quant aux étapes de démonstration, on voit dans ça une construction d'un prototype, l'expérimentation du prototype, une preuve de concept, une mise à l'échelle d'un procédé, une élaboration d'un programme de recherche et développement. Quant aux étapes structurantes, c'est la rédaction d'un plan d'affaires, le montage d'une structure corporative, la recherche d'un financement et la recherche de partenaires commerciaux. Ce sont tous des éléments pour lesquels... Si un projet nous arrive puis qu'il comporte ces éléments-là, il est éligible à ce type de programme là.

Les types et les limites de... La contribution, c'est une contribution remboursable. Habituellement, à cette étape-là, on fait un prêt convertible. On ne parle pas de capital-actions, il est beaucoup trop tôt, et c'est un montant maximal pour 250 000 \$. Normalement, l'aspect temporel, c'est entre six et 12 mois pour des types de projets comme ça. Bien entendu, ça s'intègre, ça peut se jumeler à d'autres programmes qui existent à l'heure... actuellement, qu'on parle du DEC, ou qu'on parle d'Investissement Québec, ou autres.

Les conditions d'investissement. Bien entendu, le droit de propriété intellectuelle doit être cédé à la compagnie. On veut une répartition du capital-actions, une conversion de prêt, on veut un retour sur investissement proportionnel au risque encouru. J'aurai l'occasion de vous donner les détails de comment est-ce qu'on fait le prêt convertible.

La clientèle cible visée, on parle des inventeurs autonomes — alors, ce n'est pas nécessairement issu de l'université, ça peut être un chercheur d'une entreprise

qui veut se partir à son compte — chercheur scientifique, universitaire, industriel, jeune diplômé universitaire ou collégial, chercheur ou inventeur déjà dans une entreprise, entrepreneur technologique. Et même une PME traditionnelle qui voudrait se convertir dans la nouvelle économie ou avoir de la recherche-développement et qui n'a pas les fonds, c'est acceptable.

La durée du programme, c'était... Au début, on parlait de trois ans. La création a été faite par le conseil d'administration qui l'a acceptée le 7 février 2001, et la première approbation a été en mai 2001. Au moment où est-ce que je vous parle, le 15 février, 16 demandes avaient été approuvées par le conseil d'administration pour un engagement total de 3 millions. Alors, je pourrai relativer ces chiffres-là tout à l'heure, c'est beaucoup. C'est beaucoup, on voit que ça répond à un besoin dans la région.

Maintenant, l'étape du démarrage. Ce qu'on considère comme démarrage, c'est que la technologie a un potentiel certain, mais le plan d'affaires, l'étude de marché et la protection intellectuelle ne sont pas complétés. L'investissement sert principalement à compléter le développement de la technologie et à valider la faisabilité du projet d'activité commerciale. L'investissement moyen se situe entre 500 000 et 2 millions sur une période de 18 à 24 mois. L'entreprise ne dispose pas d'une histoire de vente ou d'une équipe professionnelle expérimentée. C'est pour ça qu'on appelle ça un démarrage. Il y a peu de sociétés de capital de risque qui sont prêtes à investir dans ces projets, car ils exigent beaucoup de temps à consacrer puis à encadrer l'entreprise.

Ensuite, l'autre étape, le stade qu'on appelle le démarrage. L'entreprise a un plan d'affaires qui est complet, incluant une étude de marché satisfaisante et un plan d'action sur deux ou trois ans. Cette entreprise finalise le développement d'un produit commercialisable, embauche du personnel de gestion ou de production et entreprend la commercialisation à plus grande échelle. Les investissements moyens, c'est d'environ de 3 à 5 millions sur une période de 24 à 30 mois. On retrouve beaucoup plus de sociétés de capital de risque présentes dans cette phase.

Et, enfin, la dernière phase, la croissance. On classe dans ce type de stade là... C'est des entreprises qui ont déjà des ventes, depuis un ou deux ans, totalisant plus de 1 million. L'entreprise est bien structurée et possède une équipe de gestion professionnelle. L'investissement sert à commercialiser le produit à fort potentiel de vente, et ces investissements-là sont de l'ordre de 5 millions et plus, pour une période de 24 mois et plus.

Maintenant, pour votre bénéfice, je vous ai joint ici un petit graphique pour être capable de visualiser ou conceptualiser, là, les différents stades d'évolution des entreprises selon différents secteurs. Il y a trois grands secteurs qu'Innovatech sud du Québec investit: les secteurs de la biotechnologie, les secteurs des technologies de l'information et des communications et les secteurs industriels. À titre d'information, vous voyez sur l'axe des x et des y... On voit un petit peu les différentes étapes que doit franchir un projet.

Si on parle au niveau des biotech, on voit ici que la première étape, la technologie, le bleu, c'est le Bureau de liaison des universités et des entreprises. On voit que

normalement le projet peut, on peut dire, être incubé ou démarré. Ça prend environ deux ans dans les universités avant que nous, les capitaux de risque, on peut participer. Innovatech sud du Québec participe à cette étape-là. Ensuite, il y a la preuve de concept, l'étude préliminaire, les phase I, phase II et phase III. Et on voit que les revenus, si vous regardez en bas, dans les biotech, on peut s'attendre... de huit à 10 ans avant qu'il y ait des revenus.

On voit les technologies de l'information, c'est un petit peu plus rapide. Bon, la période de valorisation est encore de deux ans. La preuve de concept, on parle encore de deux autres années. Le développement du produit, qu'ils appellent ça la phase alpha, la phase bêta, qu'il s'en va, ça, avec les fournisseurs, est revenue... Et on voit que des bénéfices, ça peut se partir à partir de la période de sept ans.

Enfin, la dernière technologie, la technologie de l'industriel, on voit aussi que ça peut prendre beaucoup plus de temps à démarrer. C'est plus dans les secteurs innovation, mais qui peut être dans le traditionnel. J'aurai des exemples concrets, tout à l'heure, à vous mentionner, mais on voit encore là que ça peut prendre jusqu'à neuf ans avant de faire des profits dans ce type de technologie industrielle là. Et on a un petit peu d'expérience pour être capable de partager avec vous cet après-midi.

Maintenant, les créneaux jugés prioritaires. Je vous en ai un petit peu divulgué l'information. La Société porte une attention particulière aux initiatives faisant la démonstration d'une innovation technologique capable de mener à la création d'une entreprise rentable dans trois créneaux de l'économie. Les biotech, ce qui comprend les technologies de la santé humaine et animale, la pharmacologie et les instruments médicaux. Quant aux technologies de l'information, les technologies sont particulièrement diversifiées. On regroupe plusieurs industries, notamment celles des télécommunications, de l'informatique, l'équipement et logiciels, et le traitement de l'information. Et, enfin, les technologies industrielles, c'est les entreprises qui oeuvrent dans des domaines variés, allant de la haute technologie jusqu'aux domaines les plus traditionnels. On y retrouve les secteurs de l'environnement, des matériaux, de l'énergie, du transport et des ressources naturelles.

Enfin, je voulais souligner aussi, pour bien comprendre le rôle... Même si Innovatech du sud du Québec est très petit, vous montrer quand même la visibilité, une visibilité régionale. C'est que, lors d'une publication d'un cahier spécial, il semblerait que, selon les journalistes — et, c'est *La Tribune* qui a fait ça, c'est une première au Québec, en 800 000 exemplaires — il y avait 17 projets d'innovation qui ont été impliqués, et Innovatech est impliqué, et ce, dans 13 de ces 17 projets là. Je vous dis, ça mérite d'être souligné. Et j'ai même apporté un exemplaire ici. Alors, si vous voulez, je pourrai vous en donner un. Mais c'est pour vous montrer que, même si on est petit, on a un rayonnement et une grande visibilité au niveau de la technologie. Alors, si vous faites le calcul, 13 sur 17, c'est beaucoup. Et, dans les 17, je vous dirai qu'il y avait des entreprises, ici, de Bombardier qu'on ne peut pas être dans ça, là. Alors, à toutes fins pratiques, on est quasiment dans tout ce qui peut être au niveau de l'innovation technologique.

Enfin, en conclusion, la Société Innovatech du sud du Québec est un outil unique dans la région qu'elle dessert, puisqu'elle est la seule entreprise en capital de risque technologique à investir aussi tôt. Grâce à ses nombreux contacts et alliances avec d'autres sociétés de capital de risque technologique, la Société joue un rôle important dans le montage financier global des initiatives qu'elle soutient. La participation financière de la Société favorise l'injection de capitaux à d'autres investisseurs. Ce faisant, elle contribue à stimuler l'économie du territoire qu'elle dessert. Innovatech du sud du Québec initie et maintient de nombreux projets technologiques déterminants pour le développement de l'innovation technologique et s'adapte aux besoins identifiés au contexte régional de son territoire. Je vous remercie, M. le Président.

Le Président (M. Rioux): Merci beaucoup. Merci beaucoup, monsieur. Vous avez fait une perte presque de 5 millions en 2001.

M. Poisson (Daniel): Oui. En 2001?

Le Président (M. Rioux): Oui. En 2002, la perte était moins forte, vous êtes passés à peu près à 2,4 millions. Alors, pourriez-vous, M. Poisson, nous expliquer d'abord pourquoi vous êtes toujours dans le rouge, à toutes fins utiles, et qu'est-ce qui a fait qu'en 2002 vous avez fait un déficit moins grand qu'en 2001. Parce que je suis obligé de jeter un coup d'oeil aussi sur votre création d'emplois, de création et de maintien d'emplois, et on ne peut pas dire que c'est exorbitant comme création d'emplois, hein, c'était plutôt modeste. C'est vrai que vous êtes une petite organisation. Vous l'avez dit à plusieurs reprises, vous nous avez mis en garde là-dessus puis vous avez bien fait. Mais il reste malgré tout que, pour une petite organisation, c'est des pertes considérables, hein? Alors, vous allez nous jeter un peu d'éclairage pour qu'on saisisse mieux, là, dans quelle direction vous en allez.

● (14 h 40) ●

M. Poisson (Daniel): Oui. Permettez-moi, dans un premier temps, de vous expliquer effectivement les pertes, et il faut comprendre à savoir comment est-ce qu'on fait des pertes. Alors, la raison majeure, c'est qu'on ne peut pas enregistrer de plus-value dans une organisation. La perte se fait de la façon suivante. À bien des égards, ça peut être une entreprise qui a fermé. Et, j'aurais des chiffres, je peux vous donner des chiffres même très à jour, je les ai à l'heure actuelle, combien. Et, même, on peut regarder avec les statistiques que vous avez là au cumulatif.

Le Président (M. Rioux): Ça veut dire que vous avez pris des risques?

M. Poisson (Daniel): Oui. Présentement, on peut voir dans les états financiers qu'il y a une perte cumulative de 8 millions — vous le voyez en 2002 — sur des placements totaux de 26 millions. Alors, si vous regardez, ça fait une perte de 24 %. Si vous regardez la moyenne du capital de risque, on parle de 20 %. C'est très difficile de se comparer avec la moyenne, parce qu'on ne fait pas partie de ce capital de risque là. La majorité de ceux qui sont... pour ne pas

dire la totalité, n'investiront pas aussi tôt que les Innovatech le font présentement. Ça, c'est de un.

Ensuite, il faut comprendre que la perte pour moins-value durable s'explique de la façon suivante. Vous investissez dans une première ronde, pour simplifier l'exemple, à 1 \$. Vous faites une deuxième ronde, et là les investisseurs disent: Bien, présentement, le marché est bas, c'est ci, c'est ça, ça ne vaut pas 1 \$, ça vaut 0,55 \$. Alors, vous avez le choix d'avoir des partenaires avec vous qui vous donnent 0,65 \$. Parce que vous avez déjà investi à 1 \$, vous prenez une perte immédiatement de 0,35 \$. C'est ce qu'on appelle une moins-value durable. Alors, dans bien des cas, il y a des entreprises qui sont là à grand potentiel, et, malheureusement, nous sommes obligés d'enregistrer une moins-value durable.

Alors, vous comprendrez que, si on veut enregistrer un profit, pour être capable de faire ça, il faut absolument vendre une entreprise ou faire une sortie, comme on appelle dans le milieu. Il n'y a aucune sortie qui a été faite au moment où est-ce que je vous parle. Et la raison est simple, c'est que, compte tenu qu'on investit excessivement tôt, il faut faire deux, et trois, et peut-être trois rondes et demie, et même, au moment où est-ce qu'on vous parle, tous les capitaux de risque s'entendent à dire qu'il va falloir soutenir nos organisations un petit peu plus longtemps que prévu.

Le Président (M. Rioux): Donc, un peu plus de capital patient.

M. Poisson (Daniel): On dit souvent, en tout cas, nous, Innovatech du sud du Québec, qu'on est du capital patient, mais pas du capital indifférent. On participe, on encadre, on suit les dossiers, mais il faut être effectivement patient.

Le Président (M. Rioux): Mais il ne faut pas vous étonner que j'aie accroché un peu plus sur les pertes nettes que sur les déficits, les deux déficits, là, intégrés dont vous avez fait mention tout à l'heure, parce que je trouve que les pertes nettes, ça a un langage beaucoup plus clair dans mon esprit. C'est des pertes que vous devez donc assumer et que vous allez devoir couvrir un jour.

M. Poisson (Daniel): Oui. Vous avez tout à fait raison. En fait, le déficit ou la perte finit par s'en aller dans le déficit. Ça fait que, finalement, j'aime mieux parler du bas de la ligne, c'est plus simple, puis on est capable de se retrouver, puis on ne perd rien, là. Mais vous avez tout à fait raison qu'elles se retrouvent là, sauf que, qu'est-ce qui se retrouve là puis qu'on ne voit pas, c'est les 29 entreprises qu'on a présentement en potentiel. Ça, personne ne voit rien, puis on ne l'explique pas non plus dans ça. La façon de comptabiliser, je vous l'ai mentionné tout à l'heure, c'est de n'enregistrer que les moins-values. Et vous avez des entreprises qui recèlent du potentiel, mais, tant qu'on n'aura pas une autre ronde de financement ou qu'on ne la vendra pas, on ne peut pas la comptabiliser.

Le Président (M. Rioux): Mais la moins-value, c'est à cause de votre méthode comptable, j'imagine?

M. Poisson (Daniel): C'est-à-dire que la méthode comptable nous oblige d'être très conservateurs. Les manuels des CCA, j'ai eu des conversations avec les gens, et puis c'est bien entendu qu'on ne peut rien faire pour ça. Mais, par contre, quand on comprend la façon dont c'est fait, on peut mieux saisir l'importance puis le potentiel futur. Je vous dis et je vous le répète, il y a deux façons d'enregistrer du profit, il y en a deux. Majoritairement, c'est deux. Vous vendez une société, vous faites un gain sur disposition. Et, si vous ne vendez pas ça, c'est les revenus d'intérêts que vous faites sur vos placements. C'est à peu près les deux seules. Prenez les quatre états financiers des quatre Innovatech, vous allez voir, c'est comme ça qu'on...

Maintenant, vous comprendrez que, plus vous investissez tôt dans une organisation et plus l'organisation est petite, alors vous avez beau faire un prêt puis lui dire: Vous allez me rembourser des intérêts, c'est que, à un moment donné, ce n'est pas long que vous faites une ronde, puis, après ça, ils disent: On n'en a plus, vous y allez en capital-actions. Vous regarderez le capital-actions, dans notre cas, c'est au-delà de pratiquement 75 à 80 %. Alors, des débiteurs convertibles puis des prêts avec des taux d'intérêt, vous ne pouvez pas en faire beaucoup.

Le Président (M. Rioux): Mais y allez-vous beaucoup sous forme de débiteurs?

M. Poisson (Daniel): On y va le plus que l'on peut, mais je vous dirais que, quand on arrive avec une deuxième ronde... Puis, sans nommer les entreprises, mais, au moment où est-ce qu'on vous parle, on a des grandes décisions à prendre. Les difficultés, c'est qu'on a au-delà, environ, grosso modo, vous le voyez, en revenus d'intérêts... à peu près 8 à 9 millions de prêts convertibles, des débiteurs, puis, je vous dirais, dans les rondes, présentement, il y en a 8 millions qui sont sur la table avec d'autres capitaux de risque qui nous disent de convertir en capital-actions. Alors, je ne sais pas s'il y a des gens qui sont à l'aise avec les chiffres, je vous dis que ce n'est pas facile, là, de dire: Bien, les 8 millions qu'on avait des revenus fixes, on va être obligé de les convertir en capital-actions pour faire des rondes futures. Ça affecte énormément les revenus.

Le Président (M. Rioux): Mais la débenture, si elle n'est pas convertie en capital-actions, ça devient une dette qu'il faut rembourser.

M. Poisson (Daniel): Effectivement. Effectivement, et là vous voyez le dilemme, la petite organisation a peu ou pas beaucoup d'argent; alors, ce n'est pas une dette qu'elle veut, elle veut du capital-actions pour ne pas avoir de sorties de fonds. Alors, plus vous allez en capital-actions, moins vous avez de revenus. Puis le temps d'attente est très long. Alors, c'est pour ça que notre objectif dans notre plan de développement, c'est au moins d'atteindre un autofinancement des frais d'opération en revenus fixes.

Mais, je vous ramène puis vous faire un lien, quand vous parliez tout à l'heure que 500 emplois, ce n'est pas beaucoup, bien, permettez-moi de vous dire que, pour nous, on trouve ça beaucoup dans la région,

parce que, sur ce 500 là, vous en avez à peu près 40 % qui sont des emplois maintenus et créés et 60 % des emplois nouvellement créés. Alors, vous comprendrez que les organisations sont très, très petites, on parle de cinq, six, huit, neuf employés. Alors, sans avoir le détail...

Le Président (M. Rioux): Ça fait 300 emplois nets créés à peu près.

M. Poisson (Daniel): Grosso modo, oui.

Le Président (M. Rioux): À peu près.

M. Poisson (Daniel): Oui, effectivement. Mais vous comprendrez que 300 emplois créés à partir de zéro, c'est énorme. Ce n'est pas 300 emplois que vous créez dans une division qui a déjà 150 ou 200 emplois, on part de zéro, là. Vous comprenez, M. le Président, là, il n'y a rien, là. Il n'y a pas de contrôleur, il n'y a pas de vice-président finances, il n'y a rien. C'est trois personnes ici, trois personnes là, huit personnes là. On a deux grosses organisations, là, qui viennent gonfler les chiffres dans la création d'emplois... Ou le maintien, pardon. Pas la création, mais le maintien, des entreprises entre 50 et 100. Tout le reste, c'est entre cinq et 20. Je dirais même que la moyenne, c'est peut-être huit, neuf emplois. C'est vraiment dans la technologie.

Le Président (M. Rioux): J'avais le député de Groulx, je pense, qui voulait y aller sur une question rapide. M. le député de Groulx.

M. Kieffer: Est-ce que vous allez reprendre la parole ou quoi?

Le Président (M. Rioux): Non, non, pas du tout. Je pense à l'opposition, moi. Il faut que je défende l'opposition au même titre que vous, monsieur.

M. Kieffer: ...

M. Poisson (Daniel): Mais, je ne sais pas si ça peut vous aider, je vais vous donner des exemples précis. Et je peux le donner parce que c'est public, là. Juste pour vous donner la création d'emplois, il y a un individu qui a remporté plusieurs prix, puis je peux le nommer parce que c'est public, ça, vous pouvez aller chercher ça dans... Puis, je vous l'ai donné même dans les communiqués de presse, c'est un M. Jalbert, qui est un individu qui travaillait pour Bombardier puis qui a inventé, avec un brevet à l'appui, seul, à travers son temps, des panneaux, là, pour faire des pavés en asphalte de quatre pieds.

On a communiqué avec l'individu et on a dit: Pourquoi tu ne te pars pas en entreprise? Bien, il a dit: Il n'y a personne qui veut me financer. Personne ne veut le financer. Alors, on s'est assis avec lui, puis on a regardé, puis on a dit: On va prendre notre programme de valorisation de l'innovation, on va regarder ce qu'on peut faire avec un 200 000. On l'a mis en communication avec le DEC, le DEC a financé un 100 000. Ça, vous avez l'information, je vous l'ai donnée. Et Bombardier lui a accordé une année sabbatique pour

être capable de démarrer son entreprise. Ça, il n'y a aucun capital de risque qui fait ça; alors, on a mis 200 000 seul en prêt. Puis ça, il y a une création d'emplois. Et là ça va faire présentement 14 mois qu'on est en pourparlers pour être capable de voir qu'est-ce qui peut être fait pour une étude de marché, pour être capable de faire de la faisabilité, mais il avait déjà une base d'innovation, il avait déjà investi de son temps, il a déjà un brevet qu'il a payé lui-même. Ça, c'en est un.

Je vais vous en donner une autre. Puis j'en ai plusieurs, là, mais je vais vous en donner au moins une autre pour ne pas que vous pensiez que j'en ai seulement qu'une. Il y a un chercheur, un M. Daniel Gendron, qui est à Drummondville, qui a inventé un moteur électrostatique. Il a une formation au niveau collégial. C'est un individu qui était tout seul, il a fait ça dans la cave, chez lui. Bien, croyez-le ou non, il a réussi à aller se chercher un brevet canadien et un brevet américain avec 44 000 \$ de ses frères, ses sœurs, ses matantes et ses monclones, et il est tout seul. Ah, c'est incroyable, il a dit: Il n'y a personne qui veut me financer, je suis tout seul puis je suis démuné. Alors, on a regardé avec lui aussi également — puis, vous avez la documentation, je vous l'ai donnée — on a fait un programme de valorisation de la recherche et on a autorisé 250 000. On a, au moment où est-ce que je vous parle, déboursé environ les deux tiers, parce qu'on y va par jalons.

● (14 h 50) ●

On l'a mis en communication avec l'Université de Sherbrooke et différents centres de recherche, et tous les chercheurs sont unanimes à ne pas croire que cet individu-là ait réussi à faire un moteur électrostatique en prototype avec une formation au niveau du cégep. Il impressionne les gens alentour. Une personne, 200 000. Bien, je vous dis que la création d'emplois, vous avez raison de me dire que c'est petit, mais nous, on a raison de vous dire qu'on est très fier de faire ce qu'on fait avec le peu de moyens qu'on a. Ces gens-là...

Vous en voulez d'autres, j'en ai d'autres. Isabelle Boucher, qui une est une chercheuse de l'université...

Le Président (M. Rioux): Mais M. Poisson...

M. Poisson (Daniel): Puis je termine avec celle-là.

Le Président (M. Rioux): M. Poisson, je sais que vous en avez d'autres, mais moi, j'ai le député de Groulx aussi, là.

M. Poisson (Daniel): Oui, mais je voulais juste vous placer dans le contexte, M. le Président, parce que, quand vous me dites: «Ce n'est pas beaucoup d'emplois», c'est beaucoup d'emplois avec les moyens qu'on a. Je voulais juste placer ça relativement, s'il vous plaît.

Le Président (M. Rioux): Très bien.

M. Kieffer: Non, mais, M. le Président, c'est parce que, si c'est juste un petit bout, je vais le laisser parler puis je reviendrai après, là, pour...

Le Président (M. Rioux): Allez, allez, allez.

M. Kieffer: Pour mon cycle, là, parce que...

Le Président (M. Rioux): Non, non, allez, monsieur.

M. Kieffer: Je n'ai pas perçu dans les deux autres Innovatech... J'ai hâte d'entendre Montréal, mais je n'ai pas perçu qu'ils commençaient aussi tôt que vous dans le processus d'encadrement. C'est assez remarquable, là, vous le prenez aux couches, là, mais littéralement, là.

M. Poisson (Daniel): Vous avez raison.

M. Kieffer: Il a une idée, il l'a explorée, il l'a développée, il n'a pas encore de brevet, puis vous y allez, là. Alors, moi, ce que ça m'amène comme réflexion, c'est que votre cycle est sûrement d'autant prolongé que vous le prenez beaucoup plus tôt dans le processus de mise en place, là, d'une entreprise, hein? Et les autres nous parlaient qu'un cycle, c'est sept à neuf ans. Dans votre cas, à ce moment-là, compte tenu que vous y allez tellement tôt, ce serait quoi, 10, 12 ans?

M. Poisson (Daniel): Possiblement. L'expérience n'est pas assez vieille pour le confirmer, mais votre lecture est tout à fait vraie. Puis, vous avez raison, il y a un individu puis qui est venu nous amener... avec un morceau de ciment, là. L'entreprise s'appelle Betflex. Il avait un petit morceau d'à peu près... qui ressemblait peut-être à trois, quatre carreaux de sucre attachés ensemble, puis il dit: Regardez, je pense que ça peut se faire, ça. Alors, on a parti avec ça, là, avec 50 000 \$. Aujourd'hui, l'entreprise est rendue à sa troisième génération de machines. On ne sait pas si ça va fonctionner encore, mais elle vend des produits. Vous l'avez sur les tablettes, vous l'avez chez différents manufacturiers de construction, ce sont des panneaux de ciment qui font le substitut à des panneaux de «plywood». Du contreplaqué, en français, pardon. Alors, c'est un peu le principe d'une barre de Kit Kat, mais seulement que c'est du ciment. C'est que vous avez les mêmes propriétés que le bois, vous pouvez le scier, le clouer, le coller, vous pouvez faire des galeries, des bandes d'aréna, tous ces éléments-là.

Il y a un marché extraordinaire, sauf qu'on est seul dans cette entreprise-là. Et, les données sont publiques, on a au-dessus de 4 millions d'investis, ça fait cinq ans qu'on est dans l'entreprise. Alors, la question de dire, pourquoi êtes-vous seuls? C'est que tous les autres capitaux de risque trouvent ça encore trop tôt. Ils disent: Bien, votre machine, on va attendre qu'elle soit rodée, on va attendre que votre machine ait fait ses preuves. Puis là, bien, la machine n'étant pas assez grosse, on en a fait une autre génération. On l'invente, la machine, au fur et à mesure, ça n'existe pas dans le monde. Alors, oui, c'est tôt, mais c'est un bel exemple d'innovation technologique. Il y a 25 emplois créés. C'est innovant, mais c'est dans le traditionnel. Il n'y a pas plus vieux que du ciment, ça a une cinquantaine d'années.

Ça, c'est un autre exemple qu'on a parti à la base zéro avec deux personnes. C'est vrai qu'on est tôt, c'est vrai qu'on est très tôt, effectivement. C'est la raison pourquoi que ça explique que la création d'emplois est

très basse. Non seulement on est les plus petits des quatre Innovatech, mais on est les plus petits en nombre, les plus petits en emploi puis probablement les plus gros en déficit. Mais il faut voir ça dans son contexte.

M. Kieffer: C'est parce que c'est ça, je regarde, bon, vous êtes entrés en opération réellement, là... Votre premier prêt, ça remonte à 1996, c'est ça, à peu près. Donc, vous avez six ans d'existence, là. Est-ce que c'est la majorité des entreprises ou des projets que vous avez pris si tôt? Comment vous distribueriez, là, les... Je ne me rappelle pas du nombre de dossiers que vous avez, là, mais est-ce qu'ils sont tous partis en pré-prédémarrage, là?

M. Poisson (Daniel): Non. Regardez, la majorité, ils sont tous partis en pré-prédémarrage, mais ce qu'il faut que vous compreniez, c'est peut-être qu'Innovatech sud du Québec a démarré peut-être plus lentement. Et je vais me placer en mode descriptif, là. Je ne veux pas évaluer, je vais juste vous décrire des faits, là. C'est que, dans les quatre premières années, il y en avait, avec le P.D.G., seulement deux directeurs. Alors, on voit, là, que l'envoi a été lent, là. C'est-à-dire avec deux directeurs, là, ce n'est pas beaucoup d'analyses. Il faut bien placer le contexte, c'est un peu différent, là, pour les autres Innovatech qui ont parti avec une masse critique plus importante des ressources humaines. Si vous regardez, je vous dirais, depuis trois ans, le personnel au niveau... pour analyser les dossiers a triplé. Au lieu d'être deux directeurs, il y en a six. Bon, vous me direz: Six, ce n'est pas beaucoup. Mais je vais vous dire: De deux à six, c'est trois fois plus. Donc, on est capable d'analyser plus de demandes. Peut-être qu'il y a eu un retard, là, pour être capable d'analyser. Maintenant, ça a ses limites, là. Je ne vous dirai pas que, si on triple de personnel, qu'on va en avoir plus. Je ne pense pas que ce soit ça, mais je pense qu'on a peut-être mis les ressources qu'il fallait maintenant pour analyser plus de dossiers dans la région.

L'autre particularité, si vous me le permettez, aussi, c'est qu'on est dans une zone limitrophe, c'est-à-dire qu'on est entre les grands centres puis on est entre les régions-ressources, là. Alors, vous avez beaucoup d'industries manufacturières qu'ils appellent ça en anglais «tier 2», c'est-à-dire qui vont répondre à des demandes de... Alors, on ne pense pas avoir un produit à base zéro. Alors, c'est pour ça que, quand on part de l'innovation, alors on va partir vraiment à zéro, là.

M. Kieffer: Donc, vos pertes, là, ce n'est pas nécessairement dû... Et vous me corrigerez, là, mais ce n'est pas nécessairement dû à de la fermeture d'entreprises ou à des banqueroutes, là, ou est-ce que c'est dû principalement à ça, ou est-ce que c'est dû au fait que vous avez dû faire une deuxième et une troisième ronde qui n'étaient pas nécessairement prévues, donc la croissance est plus lente, etc.? Essayez de me...

M. Poisson (Daniel): C'est un «mix» des deux. En termes de pourcentage, je vais vous dire exactement ce qu'il en est: c'est que, sur les pertes totales — puis là j'ai des chiffres récents, là — il y a 40 % de la perte

totale qui sont des entreprises, effectivement, qui, selon nous, sont terminées, il y a 60 % des pertes qui sont enregistrées là qui sont de la moins-value, comme vous venez de mentionner, c'est-à-dire que vous faites une ronde additionnelle et que les autres qui arrivent, ils disent: Bien, c'est notre dollar qui est le meilleur dollar, alors ça vaut tant, vous suivez ou vous ne suivez pas. Je dois également ajouter que 55 % de nos entreprises, on a investi seul au départ. Mais on travaille très fort chez Innovatech, pour les deuxième rondes et troisième rondes, d'impliquer d'autres capitaux de risque pour être capable de partager non seulement le risque, mais d'avoir du support pour avoir plus d'argent, et c'est ces rondes-là futures, présentement, qui affectent énormément.

M. Kieffer: Vous avez trois, six, sept entreprises qui ont quatre ans et plus, là, entre quatre et sept, d'après le graphique que vous avez présenté à la page 8, là.

Une voix: ...

M. Kieffer: Page 8, là, dans son... L'âge du portefeuille, là. Donc, elles sont toutes vivantes. Il y en a-tu qui ont commencé à...

Le Président (M. Rioux): À fléchir.

M. Kieffer: Bien non. Non, je suis toujours optimiste. Il y en a-tu qui ont commencé à rentrer des profits, là?

M. Poisson (Daniel): Vous me parlez de comment...

M. Kieffer: À la page 8, là, vous dites, bon: Les entreprises qui ont six, sept ans, vous en avez trois; les entreprises qui ont cinq, six ans, vous en avez trois; les entreprises qui ont quatre, cinq ans, vous en avez une. Donc, vous en avez sept qui ont plus de quatre ans, là, où on est capable de voir... Ça va aboutir à quoi, là?

M. Poisson (Daniel): Bon. Sans nommer les entreprises, mais je peux vous les commenter si vous me le permettez. Bon, dans les entreprises que vous mentionnez, dans les plus vieilles, là, je vous dirais, bon, en fait, qu'il y en a une que c'est quand même public, c'est NéoKimia. NéoKimia, c'est une des premières. C'est le professeur, docteur Deslongchamps, de l'université, qui s'est parti à une valorisation. Présentement, au moment où est-ce que je vous parle, ils sont en recherche d'une troisième ronde de financement de l'ordre d'environ 20 à 25 millions. Cette entreprise-là, Innovatech a investi pour 4,8 millions. Il y a eu deux rondes de financement, pour un total de 16 millions. Le fonds FTQ est avec nous autres, de Montréal. Desjardins est avec nous autres. La BDC est avec Innovatech. Et on regarde pour ajouter un autre capital de risque. Alors, ça, ça vous donne un exemple. Puis, si vous me demandez: Où est-ce qu'elle est, cette entreprise-là? Elle se situe dans le graphique que je vous ai mentionné, là, à l'étape d'à peu près... même pas préclinique. Dans les autres entreprises, c'est la même...

M. Kieffer: Ils ne sont même pas en phase I, là.

M. Poisson (Daniel): Non, même pas en phase I, parce que c'est une entreprise dans les biotechs.

M. Kieffer: Donc, ils n'ont encore aucun produit sur le marché, il faut que... Mon Dieu! Il faut que le potentiel soit là en titi pour y aller à la hauteur de 25 millions.

M. Poisson (Daniel): Si je vous disais qu'il a sorti un article avec trois éminents chercheurs de l'Université de Harvard en juillet 1999 qui écrivaient que ce que le Dr Deslongchamps faisait — puis eux autres ne le savaient pas à l'époque — c'était impossible, que les êtres humains ne pouvaient pas faire ça, alors que lui avait déjà fait la preuve de concept, qu'il en avait fait à peu près une dizaine. Alors, à chaque fois qu'on va faire des analyses dans les laboratoires indépendants, on est obligé de prendre deux autres laboratoires pour croire ce qui sort de là. Je vous dis, il va révolutionner possiblement le domaine au niveau des vitamines, au niveau de la chimie. C'est un éminent chercheur, on se sert de son livre à l'Université de Harvard pour enseigner.

● (15 heures) ●

Alors, oui, vous avez raison, c'est beaucoup d'argent, 16 millions, puis on n'inclut même pas les retours de crédits d'impôt, qui sont importants, et puis il n'y a pas de vente de faite encore. Sauf que, dans ce domaine-là, je vous dirais...

M. Kieffer: C'est 10, 15 ans, 20 ans.

M. Poisson (Daniel): Peut-être pas 15 ans, mais ça peut être une dizaine d'années.

Le Président (M. Rioux): Une dizaine.

M. Poisson (Daniel): Mais, quand vous avez des ententes dans ça, on parle de millions et de millions.

M. Kieffer: Ah oui, des centaines de millions.

M. Poisson (Daniel): Alors, vous comprendrez qu'on en aurait une ou deux comme ça et puis tout le monde pourrait se féliciter de les avoir supportées. Puis ça, c'est en région, là.

M. Kieffer: Il fait partie de vos circuits, lui?

M. Poisson (Daniel): Oui. Et puis je vous dirais que... puis on a attiré... Souvent, on parle d'exode, à l'extérieur, de nos cerveaux. Bien. Innovatech du sud du Québec est fière de vous dire qu'on est allé chercher d'éminents chercheurs à Boston et à New York, qui travaillent à Sherbrooke, qui ont amené leur famille chez eux. Et puis, ça, ça se passe à Sherbrooke. C'est vrai, M. le Président, qu'on n'en a pas beaucoup, mais ceux que... J'en ai des histoires à vous raconter, par exemple.

Le Président (M. Rioux): Mais, évidemment, c'est phénoménal, ce que vous racontez, mais...

M. Poisson (Daniel): Mais, c'est sûr.

Le Président (M. Rioux): ...vous êtes au niveau de la preuve de principe seulement.

M. Poisson (Daniel): Oui.

Le Président (M. Rioux): C'est loin. Comme disait...

M. Kieffer: Oui, mais, M. le Président, permettez-moi. Quand je vois la BDC...

M. Poisson (Daniel): Eh! La BDC est dans ça, là...

M. Kieffer: ...quand je vois Desjardins, quand je vois le Fonds de solidarité, quand j'en vois quatre, capitaux de risque, là, y aller à la hauteur de 25 millions, j'ai l'impression qu'il doit y avoir quelque chose là.

Le Président (M. Rioux): Sûrement.

M. Poisson (Daniel): Oui, M. le Président.

Le Président (M. Rioux): Mais, ça va prendre 12 ans, n'est-ce pas? 10, 12 ans.

M. Kieffer: Mais c'est la durée moyenne des recherches dans l'industrie pharmaceutique. Merci.

Le Président (M. Rioux): Alors, je passe maintenant du côté de l'opposition officielle et je donne la parole au député de Beauce-Nord.

M. Poulin: Oui, M. le Président. M. Poisson, vous avez environ 25 à 30 % de pertes dans vos actifs totaux au moment où on se parle. Si je regarde dans vos tableaux, à la page 6 et à la page 7, j'essaie de comprendre, là, vous auriez eu, je pense, 33 projets d'entreprises, au total, dont six seraient éliminés. Est-ce que c'est juste, ce que j'en comprends, là, de votre tableau à la page 6?

M. Poisson (Daniel): En fait, je vais vous expliquer. Vous avez raison, ce tableau-là, on a essayé de le faire, c'est parce que c'est un peu matriciel, il n'est pas facile à comprendre. Ce que ça dit, c'est le nombre d'entreprises net, c'est qu'on n'a pas voulu... Alors, vous avez 30 entreprises, présentement, qui...

M. Poulin: C'est estimé, ça?

M. Poisson (Daniel): C'est estimé, ça, au 31 mars. Enfin, c'est pas mal vrai parce que, au moment où je vous parle, il y en a 29.

M. Poulin: O.K. Puis, dans ça, il y aurait 12... Autrement dit, jusqu'à maintenant, vous auriez eu... si on parle de désinvestissements, c'est qu'il y a eu des retraits, là, c'est des projets qui sont disparus, soit par abandon ou...

Le Président (M. Rioux): Des pertes.

M. Poisson (Daniel): C'est plus que des projets, c'est des entreprises. C'est des entreprises.

M. Poulin: C'est-u des entreprises qui ont fermé leurs portes?

M. Poisson (Daniel): Oui.

Le Président (M. Rioux): Oui. Des pertes.

M. Poulin: Les 12?

M. Poisson (Daniel): Oui.

M. Poulin: Aucune, mettons, intervention que vous avez faite et les gens ont racheté leur investissement? C'est 12 entreprises qui ont fermé leurs portes?

M. Poisson (Daniel): Oui, effectivement. Alors, il y en avait deux en... Vous voyez, là, deux, quatre et six, ça fait un total de 12; si on ajoute ces 12 là sur les 30...

M. Poulin: O.K. C'est ce qui nous amène à dire que c'est ces entreprises-là qui ont contribué à une perte de 25 % environ de la valeur de vos actifs?

M. Poisson (Daniel): Qui auraient contribué à environ 40 % de la perte nette. Ce n'est pas pareil, là.

Le Président (M. Rioux): C'est ça.

M. Poulin: Puis l'autre 60?

M. Poisson (Daniel): L'autre 60, c'est une moins-value dans le portefeuille à l'heure actuelle.

M. Poulin: C'est une moins-value. O.K. Si on s'en va à votre tableau 7, après ça, est-ce que c'est le même compte d'entreprise qu'on doit y lire, dans le tableau qui est en haut de votre page?

M. Poisson (Daniel): Non. Ça, c'est très différent. Ce sont les engagements autorisés au conseil d'administration. Alors...

M. Poulin: Donc, il peut y avoir des choses répétitives dans une même entreprise?

M. Poisson (Daniel): Oui.

M. Poulin: O.K.

M. Poisson (Daniel): Et surtout — vous avez raison — quand on parle de programmes de valorisation, parce qu'on parle d'une période de six mois. Alors, à l'intérieur d'une même année, il peut y avoir deux projets.

M. Poulin: O.K. C'est beau.

M. Poisson (Daniel): Si vous me le permettez, pour que ce soit plus clair. C'est qu'on veut les faire petits puis courts pour les suivre. Ça fait que, si le projet

devait mourir, bien, il va y avoir moins d'argent d'investi. Au lieu de dire, bien: On investit 2 millions ou 1 million, on va dire, bien: On va y aller par petites tranches de 100, 150 000, mais on va les faire plus souvent.

M. Poulin: Et j'ai une autre question qui s'ajoute au tableau de la page 7, dans le bas: la juste valeur. La juste valeur, c'est la valeur qu'on retrouve dans vos états financiers, ça, c'est le 32,8 millions?

M. Poisson (Daniel): Oui.

M. Poulin: Est-ce que vous n'avez pas une valeur estimée? Vous dites qu'on prend en considération qu'on a eu peut-être des pertes dans nos placements, une diminution de la valeur; mais vous avez aussi des entreprises avec des hauts potentiels. Est-ce que vous avez estimé qu'est-ce que pouvait représenter jusqu'à maintenant la valeur non inscrite, là, mais que vous estimez, vous autres, dans votre Société?

M. Poisson (Daniel): Oui, effectivement, on pense qu'il y en a, mais on ne peut pas...

M. Poulin: Mais vous n'avez aucune idée de ce que ça peut représenter sur un actif de 32 millions?

M. Poisson (Daniel): Ça dépend de la période. L'idée qu'il faudrait en avoir, c'est de dire: Dans combien de temps qu'on va décaisser ces entreprises? Dans combien de temps qu'on va sortir de ces entreprises-là? Alors, on peut penser que ça recèle un potentiel certainement. Bien, je vous ai mentionné tout à l'heure NéoKimia.

M. Poulin: Oui, mais, dans son ensemble, vous n'avez pas...

M. Poisson (Daniel): Dans son ensemble, ça peut... Si je vous dirais... S'il fallait vendre aujourd'hui, bien entendu, il y a bien des étapes où le produit n'est pas à point. Mais, lorsque le produit va être à point, ça peut être trois fois, quatre fois la valeur qui est inscrite là, minimalement.

M. Poulin: On peut considérer que votre Société, il y a beaucoup de recherches, il y a beaucoup de risques. Dans le sens, là, où vous partez vraiment — si j'en comprends bien la façon dont vous le faites — à l'étape quasiment de création, de développement. Il y a plusieurs étapes qui sont à des niveaux de risques très élevés, si on se compare peut-être aux deux autres sociétés qu'on a étudiées ce matin. Est-ce qu'on a une bonne image de votre Société?

M. Poisson (Daniel): Oui. Oui, effectivement. Puis d'ailleurs, ça se reflète dans les chiffres. Votre lecture est tout à fait vraie. On ne voit pas de grosses entreprises dans ça. Effectivement, c'est très risqué.

M. Poulin: Puis pourquoi qu'on a limité ce cadre-là à votre Société? Pourquoi on n'a pas élargi? Mais je repose cette même question-là.

M. Poisson (Daniel): En fait, on n'a pas limité. Si j'ai mentionné des propos qu'on l'avait limité, je vais me corriger. Mais il n'y a pas personne qui a limité ça. C'est surtout avec le résultat de ce qu'on voit sur le territoire. Je vous ai mentionné tout à l'heure qu'il y a beaucoup d'industries qui font de la sous-traitance. Alors, ces industries-là... Faire de l'innovation quand on vous donne un dessin puis on vous dit: Vous faites exactement ça, c'est peut-être plus difficile. C'est peut-être ça ou ce n'est peut-être pas ça, je ne peux pas vous répondre. Mais une chose qui est certaine, ce qu'on voit avec les demandes qui rentrent et ce qu'on recherche, puis le démarchage qu'on fait, c'est souvent des entreprises à partir de zéro.

Quand on regarde ce qui se fait dans le milieu — quand je dis dans le milieu, c'est des entreprises qui ont peut-être 50, 60 emplois — on constate que souvent les entreprises sont peut-être autosuffisantes. Ou, si on vient nous voir, c'est plutôt... Des fois, on va avoir des projets où les gens disent: Bien, on fait de l'innovation. Mais ce n'est pas de l'innovation, c'est plutôt de l'automatisation. Alors, c'est très différent, là. Alors, c'est ce qu'on constate beaucoup dans les entreprises de 30, 40.

Et aussi surprenant que ça puisse paraître, vous avez des petites entreprises en technologie de 50 employés — on n'en entend pas parler beaucoup — mais qui sont très rentables, qui sont en sous-traitance. Donc, elles sont autosuffisantes pour être capables de subvenir à leurs besoins. C'est peut-être ça qui explique le phénomène, qui... Mais ce n'est pas limitatif, ce n'est pas nous.

M. Poulin: Deux petites...

Le Président (M. Rioux): M. le député de Beauce-Nord.

M. Poulin: Oui. Dans l'ensemble de vos entreprises au nombre de 34, 36, combien d'entre elles... Vous avez d'autres partenaires qui les soutiennent dans du capital de risque. Est-ce qu'on peut considérer que c'est presque vous qui les initiez tous ou il y a quand même des partenaires, je ne sais pas, moi, les fonds Desjardins ou d'autres...

M. Poisson (Daniel): Je dirais qu'il y a environ 40 % qui, eux autres, sont avec nous. En fait...

M. Poulin: À leur démarrage, à leur départ ou non...

M. Poisson (Daniel): Comme nous, on le fait? Non, non, non.

M. Poulin: Ils s'inscrivent au fur et à mesure que...

M. Poisson (Daniel): À leur démarrage... Notre sémantique, notre définition du prédémarrage, on est toujours seuls. Quand ils arrivent à l'étape du démarrage, oui, on va avoir Desjardins, le Fonds, Investissement Québec. Mais il faut comprendre que ces autres sociétés de capital de risque là, elles vont

regarder plus les entrées de fonds sur une période, je dirais, de 18 à 24 mois. S'ils ne voient pas d'entrées de fonds à cette période-là, je vous dis, ils trouvent le dossier moins intéressant.

Le Président (M. Rioux): Vous êtes seuls à 100 % au démarrage?

M. Poisson (Daniel): Oui. L'entreprise que je vous ai mentionnée tout à l'heure... Dans Betflex, on est seuls encore aujourd'hui. Encore aujourd'hui, on est seuls, au moment où est-ce que je vous parle, après cinq ans. Les autres capitaux de risque, je peux vous dire — sans les nommer — il y en a deux, trois qui nous regardent puis très attentivement. Il y a des discussions, puis ils disent: Dès qu'on voit que la machine fonctionne bien, on est intéressés, venez nous voir. Bien là on fait quoi? Puis, je vous dis, il y a 25 emplois là-dedans, puis on vend. Mais là ils disent: Bien, on va attendre un petit peu.

Le Président (M. Rioux): M. le député de Beauce-Nord.

M. Poulin: Dernière question. Vous évaluez jusqu'à maintenant le coût pour une création d'emplois à quoi? 100 000 \$?

M. Poisson (Daniel): Je vous dirais qu'on n'a pas fait le calcul, mais probablement que vous êtes pas mal près.

M. Poulin: Vous avez 30,3 millions d'emplois. C'est-u comme ça qu'on peut le calculer?

M. Poisson (Daniel): Grosso modo, vous êtes pas mal là-dedans. Mais, je vous dis, la création dans l'emploi... Quand je vous dis d'un individu tout à l'heure qu'on met 200 000, puis il est tout seul, là, puis il n'y a même pas personne d'autre avec nous.

● (15 h 10) ●

L'effet multiplicateur, pour vous donner un ordre de grandeur, est de l'ordre d'environ... entre trois et quatre. On voit que notre effet multiplicateur d'Innovatech du sud du Québec est plus petit que les autres Innovatech. Ça peut comprendre qu'ils ont plus d'investisseurs ou que les entreprises sont plus grosses. Ça se reflète, ça aussi. Il y a une cohérence en vertu de ce qu'on fait.

Puis permettez-moi de vous rappeler aussi qu'il y a eu un lac-à-l'épaule deux ans de file, deux années consécutives, dis-je, puis que les membres du conseil d'administration, nous sommes questionnés beaucoup à l'effet de: Est-ce qu'on continue d'être dans le démarrage de même. Ce qu'on a réalisé, c'est que ça répond aux besoins du marché. Ça répond aux besoins, c'est ce qu'on nous demande, là. Alors, si Innovatech ne le fait pas, bien, je vous dirais que je ne sais pas où ces entrepreneurs-là vont aller. Et NéoKimia que je vous ai mentionné tout à l'heure, Betflex que je vous ai mentionné tout à l'heure, je vais vous dire, ils seraient ou bien donc à Montréal ou à Boston, ça, c'est sûr. Ces gens-là, c'est tellement de potentiel, ils ne peuvent pas rester sur des tablettes, ce n'est pas vrai, mais...

M. Poulin: Une dernière question, M. le Président. C'est quel pourcentage de vos demandes que vous acceptez? Est-ce que...

M. Poisson (Daniel): En moyenne, il rentre environ 40 à 50 demandes par année et on en accepte, je dirais, quelque chose comme entre 12 et 15. C'est très élevé. À titre d'exemple, pour les PVIT, je vous ai mentionné le Programme de valorisation des recherches, là, au moment où je vous parle, on en a eu une trentaine et puis on en a accepté environ une quinzaine. Donc, c'est 50 %, c'est très élevé. On peut prendre un risque plus élevé parce que c'est plus petit.

Le Président (M. Rioux): C'est presque le double d'acceptation des autres Innovatech que nous avons rencontrées cet avant-midi.

M. Poisson (Daniel): Oui, mais c'est différent. Il faut faire attention pour comparer des pommes avec des pommes. Si on compare des pommes puis des oranges, ce n'est peut-être pas tout à fait pareil. C'est différent parce qu'on les prend plus tôt. C'est différent parce que, sur le marché, on n'aura pas de grosses industries dans lesquelles... qui partent un produit zéro puis à le finaliser. Alors...

Le Président (M. Rioux): Mais, M. Poisson, vous êtes toujours dans les Innovatech évidemment. C'est pour ça qu'on peut se permettre de faire des comparaisons. Ce n'est pas si boiteux que ça.

M. Poisson (Daniel): Vous avez raison. Non, non, bien, écoutez, je m'excuse si j'ai insinué que c'était boiteux, ce n'était pas ça du tout, mon intention. Je voulais tout simplement dire que le taux est plus élevé par rapport à ce que, nous, on a. Peut-être que les autres Innovatech n'ont pas ça. Je ne peux pas répondre à leur place, là. Mais moi, je vous le dis: Pourquoi notre taux est très élevé? C'est que la demande se fait en amont et les demandes sont beaucoup plus petites. Dans les termes de montage financier, je ne sais pas si vous avez posé des questions, en tout cas, je ne me rappelle pas. Vous les poserez. Je ne suis pas certain que les autres Innovatech vont investir et faire des 50 000 puis des 150 000.

Le Président (M. Rioux): M. Poisson, disons que la période dite de pouponnière coûte très cher, parce que vous les prenez à la pouponnière. C'est presque des prématurés.

M. Poisson (Daniel): Oui, mais il s'agira à ce moment-là... Si l'actionnaire principal veut modifier nos orientations, c'est sûr que, nous, on va s'adapter, là.

Le Président (M. Rioux): Ça ne veut pas dire que ça ne fera pas de beaux enfants. Ce n'est pas ça que je veux dire. Mais vous les prenez précoces, pas ordinaire.

M. Poisson (Daniel): Oui, mais c'est la situation qu'on vit sur notre territoire. Si on veut les prendre un peu plus matures, si vous me permettez l'expression,

bien, on est à une heure et quart, une heure et demie de Montréal, alors ces entreprises-là s'en vont à Montréal. Alors, si on veut les garder en région, bien, on les regarde puis on essaie de les mettre en forme puis, après ça, on peut attirer... On peut faire l'inverse, on peut attirer d'autres ressources. Je vous en...

Le Président (M. Rioux): Êtes-vous en train de me dire que Innovatech Montréal vous fait de la concurrence?

M. Poisson (Daniel): Bien, ce n'est pas Innovatech Montréal comme la région. Je vous dirais qu'on a vu des...

Le Président (M. Rioux): Non, je voulais comprendre, c'est tout.

M. Poisson (Daniel): Parce qu'il y a des beaux projets qu'on a manqués en région parce qu'ils s'en allaient à Montréal, puis ce n'est pas Innovatech.

Le Président (M. Rioux): Très bien. Nous allons maintenant écouter le député de Mont-Royal.

M. Tranchemontagne: Bien, il y a beaucoup de questions qui ont été posées, mais j'aimerais revenir. D'abord, une question de compréhension. À la page 11, vous nous dites que, au 15 février 2003, 16 demandes ont été approuvées par le C.A. pour un engagement total de 3 millions. Là, on parle de votre programme de valorisation. Puis, quand je m'en vais à la page 7 dans votre tableau, en haut de la page 7, je ne retrouve pas 16, je retrouve neuf. J'ai de la mise à suivre, là.

M. Poisson (Daniel): Vous êtes à la page...

M. Tranchemontagne: Bien, regardez, à la page 9... à la page 11, excusez-moi, en bas, en bas...

M. Poisson (Daniel): Bien, si vous comparez à la page 7...

M. Tranchemontagne: On est dans le programme de valorisation?

M. Poisson (Daniel): Oui.

M. Tranchemontagne: Vous nous dites 16 demandes pour 3 millions, l'engagement, 3 millions.

M. Poisson (Daniel): Oui.

M. Tranchemontagne: Puis à la page 7, au haut, bien, dans l'année en cours, en tout cas, j'en vois neuf.

M. Poisson (Daniel): Oui, mais je vous dirais que, quand le programme a débuté, c'est le 16 février 2001. Donc, vous êtes sur une période de deux ans. Alors, si vous prenez la page 7 et si vous faites le total des deux ans, sept plus neuf, ça fait 16.

M. Tranchemontagne: Pourquoi vous ne comptez pas les deux autres avant, les deux autres...

M. Poisson (Daniel): Parce que le programme a été mentionné, comme je vous l'ai mentionné tout à l'heure, le 7 février 2001. Il n'y avait pas ce programme-là auparavant.

M. Tranchemontagne: O.K. Ça, ça m'amène à ma question. Ce que vous définissez, vous autres, comme un programme de valorisation de l'innovation technologique, pour les autres Innovatech qu'on a vues ce matin et peut-être celle qu'on verra après-midi — ça, je ne le sais pas, là, on verra tantôt — c'est ce qu'ils appellent du prédémarrage.

M. Poisson (Daniel): Non.

M. Tranchemontagne: C'est quoi, la nuance? C'est quoi, la différence que vous faites entre ce que vous appelez «valorisation» puis «prédémarrage» chez les deux Innovatech qu'on a vues ce matin? Je ne sais pas si vous avez assisté, vous avez entendu.

M. Poisson (Daniel): Oui, effectivement. Je peux vous faire un lien pour augmenter la compréhension.

M. Tranchemontagne: Parce que, moi, je dois vous aviser, je vais vous le dire tout de suite, je ne comprends pas, je ne comprends pas la nuance que vous faites.

M. Poisson (Daniel): Vous avez raison, ce n'est pas simple, là. Mais, si je vous ramène à la page 10 du document que je vous ai déposé initialement, vous allez avoir les réponses. Voyez-vous que l'analyse de marché, l'analyse de profitabilité, tous ces éléments-là...

M. Tranchemontagne: C'est tout du prédémarrage, ça.

M. Poisson (Daniel): Ah, c'est avant le prédémarrage. Je vous dis, là, on ne sait même pas si le produit est brevetable ou pas, là.

M. Tranchemontagne: C'est du prédémarrage.

M. Poisson (Daniel): C'est avant, c'est avant. Le prédémarrage... Quand Innovatech Québec a parlé de la valorisation avec les universités, c'est un programme qui est similaire, sauf que Innovatech sud du Québec l'a élargi à tout, tandis que Québec l'a élargi... l'a focalisé, dis-je, seulement avec les universités.

Pour nous, le prédémarrage, c'est après l'idée de concept. Puis ça, on est à l'étape de concept. Il y a une personne qui vient nous voir puis elle a une idée, là, ce n'est pas du prédémarrage, selon nous, c'est bien plus de la valorisation.

M. Tranchemontagne: Mais ce qui est... Je vais reprendre votre liste. Tu sais, une analyse de marché, c'est du prédémarrage, tu sais; l'analyse de brevetabilité, de faisabilité socioéconomique, ça fait partie du... Quand une entreprise vient nous voir en prédémarrage, c'est le genre de chose que vous allez lui demander. Vous n'êtes pas en session de valorisation, là, vous êtes en période de prédémarrage.

M. Poisson (Daniel): Oui, sauf qu'il y a une zone grise. Vous avez tout à fait raison que ce n'est pas coupé noir et blanc, là, il y a une zone grise entre les deux. Même nous, quand on les reçoit...

M. Tranchemontagne: O.K. Je vais vous poser la question différemment. Peut-être qu'on va venir à se comprendre. Qu'est-ce qui vous a motivé, vous, à faire différemment des deux autres qu'on a vues à date, de créer cette section que vous appelez «valorisation»?

M. Poisson (Daniel): Ça nous permettait d'abord, dans un premier temps, d'être capables d'analyser un dossier avec des montants plus petits.

M. Tranchemontagne: Dans la contrainte de 250 000 \$, ça, c'est...

M. Poisson (Daniel): Oui.

M. Tranchemontagne: Mais ça, c'est une décision administrative.

M. Poisson (Daniel): Oui, mais vous comprendrez que, quand vous présentez un projet au conseil d'administration puis que vous demandez 250 000 et plus, vous devez avoir un dossier qui est très étoffé. Alors, on n'ira pas dans 250 000, 300 000 ou un demi-million si le dossier n'est pas étoffé. Alors, pour cette étape-là, ça nous permettait de débiter dans un dossier avec moins d'heures de recherche. Alors, quand on investit à 50 000 ou 150 000, on ne fera pas une recherche très exhaustive au niveau de l'intelligence technologique, on va plutôt allouer ces fonds-là pour être capable de faire la recherche, de un.

De deux, permettez-moi de vous dire aussi que ça nous permet de faire de l'essaimage au niveau des projets plus rapidement, c'est-à-dire qu'avec le... avec les universités, souvent, on attendait que le brevet soit validé, soit payé, puis regardez, avec les universités, ce qu'ils font, probablement qu'ils vont vous le dire, alors que, nous, on arrive puis on dit: Bien, écoute, même si ce n'est pas terminé, est-ce qu'on peut t'impliquer pour savoir davantage qu'est-ce qui en est? Puis on peut être capable de faire croître les projets innovateurs plus rapidement. C'est ce qu'on pense.

M. Tranchemontagne: M. Poisson, je vous entends, sauf que, si on avait le bénéfice d'avoir les deux qui sont passés ici ce matin, je suis certain qu'ils en ont, eux autres aussi, dans tout ce qu'ils nous ont présenté, de la valorisation. Je suis certain. Ils ne l'ont pas nuancée comme vous, ils ne l'ont pas identifiée, mais je suis convaincu qu'ils en ont eux autres aussi, qu'ils en prennent du «gamble» à petit montant, là, que c'est très préliminaire ou très embryonnaire dans l'évolution du projet global. Moi, je... En tout cas, pour moi, valorisation puis prédémarrage, c'est «the same».

M. Poisson (Daniel): Mais, écoutez, moi aussi, j'aimerais ça que les autres soient là pour être capables... pour qu'ils répondent, là, mais je vous dirais que les chiffres donnent peut-être raison dans le sens que c'est différent, parce qu'on ne parle pas de 2 000 emplois

créés, là. Alors, j'ai peine à croire qu'ils sont aussi en amont que nous, puis j'aimerais ça qu'ils soient ici pour le valider, mais j'ai la conviction profonde qu'on est beaucoup plus en amont.

M. Tranchemontagne: Alors, si je comprends bien — puis c'est une question qui devrait revenir un peu plus tard avec le ministère des Finances — vous ne semblez pas partager de l'information ou comparer vos données entre sociétés Innovatech, parce qu'on en a quatre.

● (15 h 20) ●

M. Poisson (Daniel): Oui, oui. Oui, oui, on les partage. D'ailleurs, c'est ce que je vous dis. Si vous voulez que je fasse des comparaisons, je peux en faire. Regardez bien, Régions ressources, là, à matin, j'étais ici, j'étais présent. Alors, on parle d'un autofinancement. Puis vous l'avez dit, j'ai pris en note des chiffres, là... Écoutez, pour être capables d'être rentables après deux, trois ans, c'est très simple, ils n'ont pas décaissé. Et vous étiez là, et je l'ai entendu. Donc, ils n'ont pas vendu d'entreprises pour faire du gain sur disposition, puis ils font du rendement. Alors, c'est une équation, là. C'est une règle de trois. C'est qu'ils font des prêts et qu'ils ont des intérêts. Il était mentionné qu'ils... Alors, comment voulez-vous faire des prêts avec des intérêts avec une entreprise qui est en prédémarrage? Regardez, là, il y a une discordance.

Ceci étant dit, ils ont des entreprises d'un niveau... beaucoup plus grosses ou plus matures. Et j'ai bien compris M. Blanchet quand il mentionnait ce matin: C'est une grosse entreprise mais qui veut partir un projet d'innovation qui est à côté. Donc, cette entreprise-là a suffisamment des fonds autogénérés pour être capable de faire un emprunt et le remettre.

M. Tranchemontagne: Bien, justement...

M. Poisson (Daniel): Laissez-moi finir mon exemple, s'il vous plaît, vous allez bien saisir. Parce que votre question est bonne, elle est fondamentale. Alors, cette entreprise-là a des fonds pour générer, pour rembourser non seulement une débenture, mais des intérêts, mais il faut qu'elle aille les chercher quelque part. Donc, c'est un «spin-off» d'une entreprise. Nous, on ne parle pas de «spin-off» d'entreprise, on parle d'un «spin-off» à partir d'une base zéro. Alors, ces entreprises-là ont l'idée d'un concept, mais elles n'ont pas leur... Je serais très heureux si Innovatech, sur le territoire, on pouvait avoir de ça. On en ferait, là. De la croissance, on pourrait en faire, là. Mais c'est très différent. Ça, je vous dis, je partage les informations avec M. Blanchet... Et, moi-même, j'ai vu le plan, puis je me dis: Comment tu fais pour générer des fonds comme ça?

M. Tranchemontagne: Donc, la définition de votre mission est extrêmement différente de celle de M. Blanchet, pour reprendre l'exemple.

M. Poisson (Daniel): La définition de notre mission?

M. Tranchemontagne: De votre mission. Vous êtes donné une mission qui est beaucoup plus étroite

que la sienne, à mon point de vue. Ce n'est pas mauvais, là. Je dis juste ça, là. Une constatation.

M. Poisson (Daniel): En fait, si vous me permettez de corriger le tir, on ne s'est pas donné une mission qui est plus étroite, c'est qu'on n'a peut-être pas les mêmes... Parce que, demain matin, il nous arrive des entreprises en démarrage, on va les prendre, là. Si on n'en a pas plus en démarrage, ce n'est pas parce qu'on n'en veut pas, là. Écoutez, notre conseil d'administration, on s'entend... on force pour avoir des entreprises en démarrage puis en croissance. On en veut, là. Je lance un appel: Venez nous voir, là, on est là. Non, mais je suis sérieux, hein. Ça permettrait deux choses. Regardez, là, c'est vrai, là. Ça permettrait d'avoir des revenus; ça permettrait d'augmenter le nombre d'emplois créés. C'est bien sûr, là. On ne refuse aucune entreprise en croissance. C'est que, écoutez, il n'y en a pas, là. Puis on fait du démarchage. Mais ce qu'on retrouve, les besoins, c'est ceux-là.

Alors, en aucun moment... Puis je voudrais me corriger si mes propos ont été de dire qu'on a donné une mission restrictive. Au contraire, il y a quatre phases de développement qu'on a parlé d'investissement: valorisation, prédémarrage, démarrage et croissance. Je vous dirais que, si on pouvait avoir plus de démarrage puis plus de croissance, ça viendrait équilibrer notre portefeuille. Bien entendu, c'est qu'on travaille, c'est ce qu'on cherche à faire, mais on travaille dans un territoire délimité. Vous avez une entreprise, vous prenez de l'expansion. Nous, on a un territoire qui est circonscrit puis délimité, alors on travaille...

Le Président (M. Rioux): Il y a un coût à payer.

M. Poisson (Daniel): Pardon?

Le Président (M. Rioux): Il y a un coût à payer de prendre les projets dans l'incubateur.

M. Poisson (Daniel): Je ne sais pas si j'utiliserais ce terme-là. J'utiliserais plutôt: Il y a un prix à patienter, si vous me permettez de changer le verbe. Alors, je pense que c'est ça qui...

Le Président (M. Rioux): M. le député de Mont-Royal.

M. Tranchemontagne: Juste une dernière petite, à cause de l'orientation que la discussion prend. Il reste quand même une chose, et là j'y vais de mémoire, là, mais vos placements ne me semblent pas avoir une distribution très différente de celle de... C'était quoi, la région?

Une voix: Chaudière-Appalaches.

M. Tranchemontagne: Non, pas Chaudière-Appalaches.

Une voix: Régions ressources?

M. Tranchemontagne: Régions ressources. Vous avez 8 millions en débentures, si je comprends bien, ou en titres convertibles, en tout cas.

M. Poisson (Daniel): Oui.

M. Tranchemontagne: En débetures, oui, puis 11 millions en capital-actions. En tout cas, ce que je trouve de drôle, ça ne m'apparaît pas très différent de la sienne de ce matin, là. C'est très différent?

M. Poisson (Daniel): Ah oui! Écoutez, la différence, c'est que, regardez, lui, ce qu'il disait, c'est qu'il réussit à s'autofinancer avec ses débetures, alors que, je vous l'ai mentionné puis je vous le répète, nous, on parle d'une conversion prochainement d'un 8 millions de débetures en capital-actions. On fait quoi? On a des belles entreprises puis là on ne peut pas faire une débeture parce que le taux d'intérêt est trop élevé? Alors, ça revient au phénomène que je vous mentionnais tout à l'heure. C'est que ces entreprises-là ne génèrent pas un à-côté, alors qu'eux génèrent un à-côté. Permettez-moi de vous rappeler qu'il parle de 2 000 créations d'emplois, là, puis, nous, on parle de 500, là. Alors, c'est une autre dimension.

Et, si on doit ajuster notre tir ou nos orientations, oui, on le fera, sur un avis de l'actionnaire majoritaire. Mais ce qu'on vous dit: Nous, en région, on a essayé de s'adapter à la demande. Je vous rappelle encore une fois qu'on est très limitrophe entre les régions et puis Montréal. Alors, on est dans une zone hybride un peu mélangée, à vrai dire, avec beaucoup d'industries manufacturières qui sont en sous-traitance ou de la grosse, grosse entreprise qui vient s'installer avec des multinationales qui ne viennent pas solliciter les besoins d'Innovatech. Alors, on compose avec ces éléments-là. Si on avait le droit d'aller un petit peu à l'extérieur, bien, on regardera, là. Vous avez mentionné tout à l'heure, ce matin, puis j'étais là... peut-être, je ne sais pas, si on va extraterritorial, mais, nous, on s'adapte aux besoins limités.

Le Président (M. Rioux): M. le député de Groulx, vous avez une petite question?

M. Kieffer: Oui. En fait, vous êtes en train de nous dire que Bombardier n'a pas besoin de vous autres, là.

M. Poisson (Daniel): Ah! écoutez, il a peut-être besoin de quoi, mais ce n'est pas d'Innovatech, là.

M. Kieffer: Mais ce n'est pas ça que je voulais dire. Chaudière-Appalaches et Québec, ce matin, ont effectivement souligné qu'ils allaient utiliser, je pense, 10 % de leur capital en valorisation. La dernière intervenante... et c'est là qu'elle a mentionné l'optique dans le domaine de la médecine et que ce budget de valorisation allait, effectivement, permettre des percées assez impressionnantes, mais ils vont se retrouver, effectivement, probablement dans la même situation que vous autres pour un certain nombre d'années, parce qu'il y aura tout ce que vous appelez la moins-value, parce que ça va être plus long, le démarrage va être beaucoup plus long avant que le produit ou le service soit à point pour être mis en marché.

M. Poisson (Daniel): Écoutez, je suis chanceux ou je ne suis pas chanceux de passer le troisième, parce

que vous faites des comparaisons, mais, si vous me faites des comparaisons, je vais en faire. Si vous parlez de Québec, qu'ils ont la valorisation, vous avez tout à fait raison, sauf que, eux, ils ont plus de démarrage puis de croissance, alors que, nous, bien là vous avez fait des statistiques pareil comme moi, le n étant plus petit que 30, je vous dis que la proportion est pas mal toute dans le même bord du prédémarrage, pour nous, là. Si on pouvait...

Le Président (M. Rioux): M. Poisson, je pense qu'il n'y a personne qui va vous reprocher de sortir les recherches des universités. En cela, Chaudière-Appalaches partage le même objectif que vous, mais il n'arrive pas au même résultat, je vous prie de me croire.

M. Poisson (Daniel): Et vous avez raison.

Le Président (M. Rioux): Je voudrais que vous me donniez une explication. À la page 7 de votre document, vous avez les engagements autorisés du conseil d'administration, et je voudrais que vous alliez à la colonne Croissance.

M. Poisson (Daniel): Oui.

Le Président (M. Rioux): À la colonne Croissance, en 2001-2002, vous aviez quatre entreprises en croissance et, en 2002-2003, vous avez trois entreprises en croissance sur l'ensemble de vos activités et sur l'ensemble de vos entreprises. Est-ce qu'on doit interpréter ça comme un indice de performance?

M. Poisson (Daniel): Permettez-moi juste de préciser que ce ne sont pas des entreprises. Si vous êtes à la page 7, dans le haut, ce sont des engagements. Alors, ce sont des projets, c'est-à-dire qu'il se pourrait...

Le Président (M. Rioux): Des projets?

M. Poisson (Daniel): Oui.

Le Président (M. Rioux): Mais, dans certains cas, ça peut être des entreprises.

M. Poisson (Daniel): Oui, effectivement.

Le Président (M. Rioux): Ah bon! Évidemment!

M. Poisson (Daniel): Effectivement. Alors, au niveau de la croissance, on a dans le portefeuille effectivement des entreprises mais, malheureusement... Ces entreprises-là recèlent du potentiel, mais quand est-ce qu'on va le faire? C'est lorsqu'on va sortir. On ne peut pas comptabiliser, même si on pense que cette entreprise-là vaut à peu près trois fois ce qui est écrit au livre. Ça, je vais dire, ma parole, je peux vous dire ça, puis vous allez dire: Bien, écoutez, trouvez-moi ça où c'est écrit. C'est écrit à nulle part. Alors, vous allez devoir faire un acte de foi de ce que je vous dis, je ne me sens pas confortable. C'est plus facile quand on met des chiffres. Mais la réalité est là. Alors, je suis obligé de vous dire, effectivement, oui. Puis je vous l'ai

mentionné, tout à l'heure, le 30 millions qu'il y a là, ça ne vaut pas 30 millions, ce n'est pas vrai, c'est trois puis peut-être quatre fois. Mais le temps va nous donner raison de dire: Bien, oui, voyez-vous, ça recelait ça.

Le Président (M. Rioux): Mais, sur le plan strictement affaires, si on pensait que l'État est en attente de rendement comme le capital privé, par exemple, où on évalue le rendement à la hauteur du risque, dans votre cas, vous êtes à risque un peu. Je pense que c'était même poli de dire ça.

M. Poisson (Daniel): Oui. Mais là, si vous me parlez du capital privé, je vous dirais que le capital privé a à peu près de 10 à 20 % dans la portion — je vais corriger mon tir — maximum 10 %, dans leur portefeuille, des entreprises innovantes. Innovatech en a 100 %. Alors, il n'y a aucune mesure.

Le Président (M. Rioux): Oui, mais ça, vous avez répondu à ça au cours de la discussion quand vous avez dit: Nous autres, notre pourcentage... La moyenne du pourcentage de l'industrie, c'est 20 %. Nous autres, on est à 24, donc on n'est pas si pire malgré tout.

M. Poisson (Daniel): On est très bien.

• (15 h 30) •

Le Président (M. Rioux): Oui. Mais, moi, ce que je vous demande, étant donné que, nous, on est préoccupés des deniers publics... Ici, là, libéraux ou péquistes, on a tous le même objectif, on se dit: Les deniers publics qu'on met dans les Innovatech, dont la vôtre, si on regarde le rendement, je pense que le gouvernement va devoir être patient avant d'avoir du rendement chez vous.

M. Poisson (Daniel): Bien, c'est bien évident. Vous admettez avec moi que, quand vous regardez un prédemarrage, la croissance, etc., puis vous allez vendre, vous allez sortir votre entreprise, ça ne se fait pas à l'intérieur de cinq ans. Alors, effectivement, le gouvernement devra faire des choix, de dire: Est-ce qu'on supporte ça ou on ne supporte pas ça? Oui, l'aspect rentabilité est important, vous avez raison, M. le Président, mais permettez-moi de vous rappeler qu'il y a un deuxième volet au niveau du développement. Il y a beaucoup d'éléments. On parle d'emplois directs. On n'a pas parlé d'emplois indirects, on n'a pas parlé des cerveaux, on n'a pas parlé des régions qui... c'est tout en train de ressortir, ces éléments-là. Ce sont tous des éléments qualitatifs, à mon avis, qu'il ne faut pas négliger. Mais vous avez tout à fait raison, il faut regarder la rentabilité.

Puis il faut regarder l'équilibre d'un portefeuille. Imaginez-vous, vous construisez, puis, à un moment donné, ce qui fait une rentabilité, c'est votre sortie d'entreprise, à ce moment-là il faut prendre une vitesse de croisière, il faut prendre son envol. À ce moment-là les débuts des années sont beaucoup plus pénibles. Une Innovatech qui démarre, c'est comme une entreprise qui démarre, elle a besoin du capital, elle aussi, elle a besoin de quelqu'un qui la supporte présentement, elle a le gouvernement qui la supporte à 100 %. On vit le même phénomène dans une échelle différente, c'est-à-dire,

nous, notre cycle de vie est probablement huit, neuf ans, alors qu'une entreprise ordinaire, ça peut être dans les deux, trois ans qu'il est critique. Notre aspect critique est plus long.

Le Président (M. Rioux): Puis, ici, ce matin, M. Blanchet, d'Innovatech Régions ressources, disait qu'en entrant dans une entreprise il pense déjà à sa sortie.

M. Poisson (Daniel): Oui.

Le Président (M. Rioux): Dans votre cas, vous ne vous réveillez pas la nuit pour penser à ça?

M. Poisson (Daniel): Écoutez, il y a bien des choses qui me font réveiller dans la nuit, mais ce n'est peut-être la sortie, là.

Le Président (M. Rioux): Le rendement... ha, ha, ha!

M. Poisson (Daniel): Le rendement aussi. Mais on le fait, hein. On le fait. Ce qu'on planifie énormément, c'est de dire: On prend l'entreprise, il y a deux employés, on pense qu'on va faire une deuxième ronde dans 18 mois, une troisième ronde dans 36 mois, etc. Alors, ça, on le planifie sur papier. D'ailleurs, les statistiques nous donnent raison, puisque, quand on a démarré dans une entreprise, habituellement les autres fonds de capitaux de risque viennent investir sur le territoire. Je vous rappelle également qu'on est la seule société de capital de risque au niveau technologique en région. Alors, tous nos analystes, ce sont des scientifiques, alors souvent on vient se rabattre, de dire: Bien, si Innovatech y va, bien, on va se fier sur vous autres pour suivre le dossier.

Le Président (M. Rioux): M. Poisson, est-ce qu'il y aurait trop de scientifiques et pas suffisamment de gestionnaires chez vous?

M. Poisson (Daniel): Bien, écoutez, selon moi, pour prouver une technologie, une plateforme technologique, ça prend des scientifiques d'abord et, quand l'entreprise commence à prendre son envol, on va aller chercher d'autres capitaux de risque... qu'avec eux c'est plus des financiers que des scientifiques. Je pense que ça fait un mariage vraiment bien, ça fait un bon mixte, l'entreprise à l'intérieur de laquelle il se fait un conseil d'administration. Vous savez, les entreprises que je vous ai parlé tout à l'heure avec une personne là, bien, écoutez, c'est plus des comités consultatifs que des conseils d'administration. Mais la minute que l'entreprise prend son envol, les autres viennent se greffer. Je vous dirais jusqu'à présent que j'ai assez de ma main droite pour compter les rondes que les autres capitaux de risque ont refusé de venir avec nous, Innovatech.

Le Président (M. Rioux): Mais, M. Poisson, ce n'est pas les mariages que vous faites qui nous inquiètent, c'est les enfants que vous avez.

M. Poisson (Daniel): Oui, mais les enfants qu'on a, on les élève du mieux qu'on peut, et puis je

vous dirais qu'à un moment donné, bien, sur le lot, il y en a qu'on ne réussit pas à inculquer tout ce qu'on aimerait qu'ils fassent. On peut leur dire de rentrer à 10 heures; s'ils rentrent à minuit, je vais vous dire de quoi, on ne met pas la police après, là. Alors, nous, on fait tout ce qu'on peut...

Le Président (M. Rioux): Laissez-les prendre l'air, ça va leur faire du bien.

M. Poisson (Daniel): Pardon?

Le Président (M. Rioux): Laissez-les prendre l'air, ça va leur faire du bien.

M. Poisson (Daniel): On leur laisse prendre l'air, mais des fois ils nous font prendre l'air avec eux autres aussi, on voudrait bien rentrer puis on gèle dehors.

Des voix: Ha, ha, ha!

Le Président (M. Rioux): M. Poisson, ça a été un grand plaisir de vous accueillir, merci beaucoup, vous avez répondu à nos questions. On vous remercie aussi pour le petit document que vous nous avez fourni au début de votre intervention. Et merci mille fois.

M. Poisson (Daniel): Je vous remercie, M. le Président. Merci aux membres.

Le Président (M. Rioux): Et consolez-vous, vous allez entendre Montréal immédiatement après.

Des voix: Ha, ha, ha!

M. Poisson (Daniel): Merci.

Le Président (M. Rioux): On va arrêter cinq minutes environ.

(Suspension de la séance à 15 h 35)

(Reprise à 15 h 43)

Le Président (M. Rioux): Alors, on va demander aux gens de la Société Innovatech du Grand Montréal de prendre place. Alors, M. Manseau, on vous souhaite la bienvenue.

Alors, la Société Innovatech du Grand Montréal, j'ai eu le plaisir de la voir naître. J'ai moins eu le plaisir de la voir grandir, pour toutes sortes de raisons, mais, cependant j'ai suivi son activité passablement. Moi, j'étais journaliste à l'époque, lorsque Daniel Johnson, l'ancien premier ministre du Québec, a créé Innovatech du Grand Montréal. C'était de faire permettre... de donner à la région de Montréal un instrument qui nous permettrait de faire du développement technologique et, également, on voulait améliorer la compétitivité et la croissance économique de la région, vous en souviendrez bien. On ne s'était pas caché à l'époque — je pense qu'on va demander à M. Manseau de nous le rappeler — on n'avait pas fait mystère à l'époque qu'il y

aurait des risques à prendre, et peut-être aussi de très grands risques à prendre. Mais, cependant, la mission qu'on lui donnait, c'était de dire: Faites en sorte, avec les moyens qu'on vous donne, le personnel que vous aurez autour de vous, d'en faire un succès.

Alors, M. Manseau, vous allez nous présenter la collégue qui vous accompagne.

Société Innovatech du Grand Montréal

M. Manseau (Hubert): Oui, avec plaisir. Mme Johanne Lemire, qui est ma vice-présidente, administration et finances, m'accompagne.

Le Président (M. Rioux): Bonjour.

M. Manseau (Hubert): Si vous avez des questions pointues sur certains aspects financiers... Je sais que vous avez notre dernier rapport annuel en main, on a apporté les 10 derniers rapports annuels, donc on se sent prêt à vous répondre côté chiffres.

Le Président (M. Rioux): Très bien. Alors, M. Manseau, on vous donne 20 minutes pour faire votre exposé et, ensuite, on pourra, les députés, vous poser des questions, à vous et à madame... rappelez-moi encore son nom que je l'écrive.

M. Manseau (Hubert): Johanne Lemire.

Le Président (M. Rioux): Johanne Lemire. Très bien. Allez, on vous écoute.

M. Manseau (Hubert): Bon. Vous avez fait la présentation tout à l'heure, d'entrée de jeu, en rappelant qu'on a été fondé en 1992...

Une voix: ...

M. Manseau (Hubert): Oui, vous avez un document en main que je vais suivre en grande partie, mais je vais peut-être juste, comme on dit en québécois, faire du millage sur l'introduction de M. Rioux.

J'aimerais simplement rappeler une chose. Quand on a été fondé en 1992, on avait été fondé comme une agence gouvernementale dotée d'un budget de 300 millions de dollars, mais conçu plus comme une subvention que comme un placement, et notre mission, qui était très large, nous permettait de susciter ou de faire croître l'innovation technologique de diverses façons, incluant la subvention, ce qu'on appelait poliment ou pompeusement du prêt non remboursable à l'époque. Donc, j'aimerais rappeler cela parce qu'il faut bien comprendre que l'évolution vers le capital de risque comme moyen de rencontrer notre mission s'est faite de façon progressive et, en 1998, quand il y a eu le changement de la loi, ça a simplement marqué le fait que, oui, c'était un placement et non pas nécessairement une dépense et que c'était, par contre, un placement à risque. Donc, je fais cette petite précision là d'entrée de jeu.

Promouvoir le développement de l'innovation technologique, c'est ça, notre mission. Il y a deux interprétations possibles, et je crois qu'au niveau des

quatre sociétés Innovatech on a joué entre les deux. Chez Innovatech du Grand Montréal, on a très rapidement opté pour la première interprétation, savoir financer des entreprises de la nouvelle économie basées sur l'innovation technologique plutôt que financer l'introduction de l'innovation technologique dans les entreprises traditionnelles. Pourquoi on a fait ça? C'est parce que notre territoire était propre à ce que l'on fasse cela, d'une part, et, d'autre part, parce qu'on estimait que c'était là qu'il y avait le plus de valeur ajoutée à apporter à l'économie montréalaise à l'époque. Je vais faire juste une analogie très simple. Innovatech du Grand Montréal ne finance pas l'introduction d'un robot dans un moulin à scie; Innovatech du Grand Montréal finance la compagnie qui fabrique le robot qui, elle, le vendra dans un moulin à scie. Alors, c'est important de comprendre cette petite distinction là.

Pour nous, c'est clair que ça nous amène essentiellement à faire du capital de risque essentiellement sur une base commerciale à terme. Pourquoi? Écoutez, le capital de risque, c'est connu et c'est démontré, c'est le moyen privilégié de financement de l'innovation technologique. Mais, à l'inverse, le capital de risque, ce qui l'intéresse le plus, c'est le financement de l'innovation technologique. Pourquoi? Parce que, quand on a investi dans une entreprise qui est basée sur une innovation, il y a une barrière à l'entrée et on mise sur cette barrière à l'entrée pour aller chercher des effets de levier énormes. La deuxième raison, c'est qu'une innovation technologique de type biotechnologie ou de type logiciel, à titre d'exemples, coûte très peu cher à reproduire. Ce qui coûte cher, c'est la R & D, c'est l'intangible. Donc, nous, on est exactement le contraire des banquiers, on se spécialise dans l'intangible, parce que, une fois que c'est démontré que ça fonctionne... la multiplication des logiciels, vous savez comme moi, ça ne coûte pratiquement rien, une disquette, ou un cédérom, ou distribuer sur l'Internet.

Notre territoire, je l'ai dit tantôt, est suffisamment riche et mature pour permettre le choix qu'on a fait et ça nous a amenés à nous positionner — c'était notre objectif et c'est, je pense, ce que nous avons réussi — comme le spécialiste du financement de l'innovation technologique en capital de risque au Québec, et je vous donnerai des chiffres tantôt pour vous le démontrer.

Petit bilan du plan 2000-2003. Ce document-là était public, il avait été déposé en Assemblée nationale. On avait promis de faire 75 investissements, 75 réinvestissements, d'investir 195 millions de dollars, tout ça basé sur un plan d'affaires qui avait analysé énormément notre marché. Dans ces trois cas-là, ce sont des objectifs qui auront été atteints ou dépassés au 31 mars de cet exercice.

On avait promis un taux de rendement interne de l'ordre de 13,5 %. Ce n'est pas atteint.

● (15 h 50) ●

On avait pris des engagements de réaliser des dispositions, donc de vendre des éléments de portefeuille, pour au moins 100 millions de dollars. En date d'aujourd'hui, on est à 95 millions. On devrait terminer l'exercice à 100 millions au 31 mars.

On avait promis de réaliser des gains sur nos dispositions d'au moins 20 millions de dollars. Cet objectif-là est dépassé depuis un bon moment.

On s'était engagé à développer en Outaouais davantage. On n'a pas tout à fait atteint l'objectif, je vous expliquerai pourquoi tout à l'heure.

L'investissement d'un fonds de capital de risque est basé sur un carnet de commandes — ce qu'on appelle un pipeline — bien garni. Au moment où on a entamé le plan triennal, on avait à peu près 300 demandes annuelles, on avait fixé comme objectif... en fait, on avait moins que ça, on avait fixé comme objectif de passer à au moins 300 demandes annuelles en ayant des stratégies de mise en marché adéquates. On a grandement dépassé cet objectif-là.

On avait pris comme engagement, dans nos nouveaux dossiers, de faire au moins 66 % de démarrages de nouvelles entreprises et de faire 12 % de transferts d'entreprises de l'étranger ou du reste du Canada, de les amener à s'installer sur notre territoire. Dans le cas des démarrages, l'objectif est atteint. Dans le cas des transferts, il est dépassé.

Au cours des années 2000-2003, on a aussi, parce qu'on avait comme objectif de développer notre «network» pour aider nos entreprises, parce qu'on a besoin de partenaires pour investir et parce qu'on a besoin d'alimenter notre «deal flow», on a aussi attiré deux fonds étrangers par année à venir sur notre territoire, et les résultats commencent à être visibles de façon très concrète, ils ont commencé à investir avec nous. On a aussi donné le coup d'envoi à des levées de fonds de partenaires privés: on estimait que c'était important parce que ces gens-là, sans nous, n'existeraient probablement pas, et, nous, sans partenaires, c'est excessivement difficile de rencontrer ou de faire notre métier. Enfin, le soutien d'incubateurs, pour nous... on a trouvé une façon de le faire qui est payante; c'est payant pour nous, mais ça permet aussi à l'incubateur d'avoir un peu d'eau au moulin pour l'aider à démarrer ses entreprises, et, nous, ça nous donne accès à leur «deal flow».

Les deux objectifs qu'on n'a pas rencontrés... Écoutez, question du rendement — vous questionnez mon collègue tout à l'heure, M. Poisson — il est clair qu'on ne l'a pas rencontré. Il ne faut pas oublier une chose, le taux de rendement interne, c'est une donnée théorique qui est basée sur l'état des marchés. Si les multiples, par exemple les multiples qui nous permettent de fixer l'évaluation d'une entreprise sont de 10 fois l'EBITDA, 10 fois les bénéfices avant impôts, etc., etc., etc., s'ils tombent à quatre fois, comme c'est le cas aujourd'hui, ça affecte l'ensemble de nos évaluations et ça affecte également nos évaluations à rebours, pas juste les nouvelles qu'on va faire. Alors, c'est clair que, oui, c'est une donnée qui est basée sur l'état des marchés. Les marchés se sont écroulés. Vous aurez, dans les trois pages suivantes, des données qui vous le démontrent de façon évidente.

Cela dit, on a fait mieux que tout ce qui est comparable. Les fonds de démarrage en capital de risque aux États-Unis ont fait moins 34 % en moyenne en 2001 et, en 2002, ils feront autour de moins 30 %. Les fonds communs de haute technologie: canadiens, moins 42. Vous allez me dire: C'est parce que c'est au Canada; aux États-Unis, c'est mieux. Non, c'est moins 44.

Les indices boursiers — passez à la page suivante. Vous avez la performance des marchés publics,

vous avez le Dow Jones, le Nasdaq, Standard & Poor's, le TSX Composite, et on est parti du 1er avril 2000, puisque c'était le début de notre plan. Vous avez la baisse pour des indices généraux.

Les pages suivantes. L'indice biotechnologie. Tout le monde parle des TI qui ont baissé, des télécoms, mais ce n'est pas juste ça, c'est les biotechs aussi: le TSX Biotech, moins 35; le Nasdaq Biotech, moins 59; l'Amex Biotech, moins 42. Quel que soit le chiffre qu'on prenne, c'est une baisse dramatique.

M. Kieffer: Vous n'avez pas mis votre baisse à vous, là.

M. Manseau (Hubert): Nous autres, c'est de l'ordre de moins 20.

M. Kieffer: Moins 20.

M. Manseau (Hubert): Les indices de hautes technologies, hautes technologies recouvrant technologies de l'information et informatique, si vous voulez. Ça va de moins 89 sur le marché de Toronto à moins 80 sur le marché Nasdaq.

Bon. Ça ne nous fait pas plaisir, on n'est pas contents d'être dans le négatif. Je peux vous dire une chose, on trouve ça très dur. On n'en dort pas. Notre objectif, c'est clair, l'année prochaine, dans les années qui viennent, c'est de restaurer le rendement. On a des stratégies, je vous en parlerai tantôt. Mais je voulais juste vous dire: Écoutez, oui, ça va mal; ça ne va pas mal juste pour Innovatech, en passant, ça va mal pour l'ensemble de l'industrie. Et, encore là, je vous donnerai d'autres données tantôt.

Si on regarde maintenant quel est l'état du portefeuille aujourd'hui. On a 145 portefeuilles. On considère que c'est à peu près notre point d'équilibre, c'est-à-dire que notre portefeuille ne croît plus en nombre; quand on ajoute de nouvelles compagnies, en principe on en sort, certaines en faisant beaucoup d'argent, d'autres en les mettant en faillite, c'est clair.

La valeur comptable aujourd'hui, 220 millions de dollars; la valeur marchande, 222 millions.

La valeur réalisable, ça, c'est un élément important. C'est clair qu'on a perdu de l'argent. Vous avez consulté nos états financiers. Si on respecte nos engagements — j'ai fait faire un premier exercice... Parce que, quand on restaure le rendement d'un portefeuille, bien, c'est en soignant ce qui existe déjà et c'est en faisant de nouveaux investissements qui seront plus rentables si on fait les bons «moves». Si on fait juste soigner ce qui existe déjà en respectant nos engagements, en estimant de façon très conservatrice les multiples de retour pour chacune de nos compagnies et en appliquant des taux de probabilité de réalisation encore une fois très conservateurs, on estime être en mesure de vous retourner 403 millions de dollars actualisés. En d'autres termes, si on respecte nos engagements, qu'on entretient notre portefeuille, oui, il y a encore de la valeur fondamentale positive dans le portefeuille.

Maintenant, pour y arriver, c'est clair qu'il faut qu'on se débarrasse des corps morts, que les compagnies qui valaient 50 millions quand on a investi en 2000, au

sommet de la bulle, qu'on évalue aujourd'hui à 10 millions... si elle est aujourd'hui à 10 millions, pour faire de l'argent il faut que je fasse plus que cinq fois ma mise. En capital de risque, la probabilité de faire plus que cinq fois sa mise est faible, la probabilité de faire plus que 10 fois sa mise est encore plus faible et 20 fois la mise, encore plus. Dix fois la mise, l'ordre de grandeur, c'est 10 %. Alors, tout ça pour que vous compreniez bien que les dossiers qu'on a faits à 50 millions et qui sont rendus à 10 millions aujourd'hui ne seront pas rentables.

Là, on a deux choix: on les laisse tomber ou on essaie de réinvestir dedans, dans une ronde où on ramène tout le monde à 5 millions. Là, on prend 50 % de la compagnie puis on essaie de la revendre 20 millions. Il y a moyen de faire de l'argent quand même. Ça, ça veut dire faire ce qu'on appelle dans notre jargon des «down rounds», laver les autres investisseurs et ensuite procéder. Alors, c'est sûr que ça va être un marché dur. On parle de triage aux États-Unis pour décrire cette pratique-là.

Répartition de notre portefeuille. C'est à peu près un tiers, un tiers, un tiers entre technologies de l'information, santé et technologies industrielles, incluant les télécommunications.

Capital-actions investi aujourd'hui, 300 millions; capital-actions engagé prévu au 31 mars, 350 millions. On avait 350 millions de fonds social. Donc, c'est clair que, pour nous, c'est une année critique, on aura engagé tout notre capital, ce qui veut dire que, si on veut poursuivre nos activités l'an prochain, on accélère notre processus de désinvestissement. Cette année, on a réalisé à peu près 24 millions de désinvestissement, on visait beaucoup plus, mais c'est un marché excessivement mauvais, et on préfère ne pas vendre à perte, donc on va essayer de maintenir ce rythme-là et de le retrouver quand les marchés se rétabliront. C'est une des façons. C'est clair qu'une autre des façons, c'est d'être recapitalisé par notre actionnaire ou que notre actionnaire trouve des moyens pour que nous recapitalisions nous-mêmes sur des marchés autres.

Analyse du portefeuille. J'ai pensé intéressant de vous dire d'où ça venait, les investissements qu'on faisait. Quand on regarde notre portefeuille, 68 %, c'est des essayages qui proviennent des universités et des entreprises du territoire, 14 %, c'est des entreprises qu'on a été chercher aux États-Unis, dans le reste du Canada et en Europe, et les trois territoires, c'est à peu près égal. On va chercher généralement les filiales R & D, mais souvent, quand c'est en Europe, on va chercher toute l'entreprise puis on la démenage ici. Et on a quelques cas de très grand succès. Neurochem, la nouvelle compagnie de M. Bellini, est un transfert. C'est une entreprise qu'Innovatech a été chercher en Ontario il y a plusieurs années. CryoCath, qui est cotée en bourse, qui est un de nos beaux fleurons dans le domaine des biotechnologies, est une entreprise qu'on a été chercher à Boston.

53 % des essayages — c'est important que vous compreniez ça — viennent des universités et des centres de recherche. Dans le secteur des biotechnologies, 100 % de notre portefeuille, dans les nouveaux dossiers, les démarrages, proviennent de nos universités, centres de recherche et centres hospitaliers universitaires. C'est

énorme. Ce que ça veut dire, c'est qu'on est vraiment essentiel pour valoriser les technologies qui sortent de nos universités, centres de recherche, etc. Ce que ça veut aussi dire, c'est que toutes les «big pharma» qui font de la recherche à Montréal ne font pas de «spin-off», elles ne font pas d'essaimages. Alors, nous, on y voit là à la fois une opportunité, il faut aller mieux exploiter ce marché-là, mais on y voit aussi peut-être un problème; peut-être que ces gens-là ne font pas tout ce qu'ils devraient faire. Dans d'autres secteurs, c'est sûr que, par exemple, en industriel, et particulièrement en informatique, on en a beaucoup plus qui vont provenir des entreprises technologiques.

● (16 heures) ●

En Outaouais, 7 % de nos dossiers, ce qui correspond, grosso modo, si vous comparez la population de la région avec la population de la région de Montréal, c'est à peu près équivalent. Peut-être une petite particularité, 66 % des dossiers en Outaouais viennent d'Ottawa, ce qui est un problème un peu particulier, puis on pourra y revenir si vous le souhaitez.

Le potentiel de notre territoire. Les universités génèrent 17 essaimages par année sur notre territoire. Vous allez me dire: D'où je tiens ça? Des statistiques publiées par l'Association canadienne des universités et collèges qui relatent tout ce qui se passe dans nos universités. Si vous allez consulter le site Web de McGill, le site Web de l'Université de Montréal, le site Web de l'Université de Sherbrooke, c'est public, ils disent le nombre d'essaimages qu'ils font par année. Je peux vous dire, Montréal et McGill, les deux constellations, c'est à peu près, systématiquement, depuis 10 ans, huit «spin-offs» par année. Vous allez me dire: Ils pourraient en faire plus. Ils sont déjà plus performants que les Américains et ils sont dans la très honnête moyenne canadienne. Et, même, je vous dirais qu'ils sont dans le top 10. En d'autres termes, peut-être qu'on peut augmenter le nombre d'essaimages qui sortent de nos universités, mais ça ne sera pas le double à court terme. Pour moi, le potentiel, il est là. Et, si je faisais plus que ça, à mon avis, je ne ferais pas bien ma job.

On reçoit entre 350 et 450 demandes, dont, bien sûr, celles provenant des «spin-offs» universitaires, dont à peu près une trentaine, plus ou moins, en Outaouais. Le taux d'acceptation annuel est de l'ordre d'à peu près 7 % chez Innovatech du Grand Montréal. La norme de l'industrie... Je vous dis bien, ça, ce n'est pas un objectif. N'allez surtout pas prendre ça comme un objectif d'Innovatech, c'est un indicateur. La norme de l'industrie, aux États-Unis, quand on veut réussir commercialement en capital de risque, c'est de l'ordre de un dossier sur 20 qu'on va retenir, à peu près 5 %. Donc, on n'est pas tout à fait hors norme, on est peut-être un petit peu au-dessus de la norme. Et, en fait, on applique à peu près le même taux... En fait, l'indicateur est à peu près le même pour l'Outaouais que pour la région de Montréal.

Si on fait un bilan sur nos 10 ans, chaque investissement qu'on fait génère à peu près cinq fois plus. C'est assez classique, vous l'avez déjà entendu. Je pourrai vous expliquer, si ça vous tente, lors de la période de questions, ce que ça représente exactement, un investissement de capital de risque dans une entreprise, un cas type d'investissement de 5 millions de dollars, puis vous allez comprendre la mécanique, si ça vous intéresse.

220 nouvelles entreprises créées, anticipées au 31 mars 2003. On crée et maintient à peu près 1 000 emplois par année depuis presque 10 ans. C'est assez systématique.

Une voix: ...

M. Manseau (Hubert): C'est 2 000 emplois créés et maintenus. C'est: 1 000 créés plus 1 000 maintenus égalent 2 000. Les dispositions, environ 200 millions qu'on aura réalisé au 31 mars. Et les gains sur disposition sont de l'ordre de 55 %. On a participé à 20 appels publics à l'épargne. Vous allez me dire: Pourquoi vous mettez ça dans le bilan, l'impact économique? Écoutez, un des principaux indicateurs de réussite en capital de risque, c'est quand on fait un exit sur le marché public. C'est celui qui est le plus payant pour nous. Mais, plus que ça, quand on amène une entreprise sur le marché public, ça veut dire qu'elle a grandi, elle est rendue une grande fille et elle est assez grande pour se financer directement auprès du grand public et, généralement, pour continuer à croître ici, au Québec, avec un contrôle québécois. Et, c'est pour ça que j'insiste sur ce point-là, pour moi, c'est un impact économique énorme d'avoir pu contribuer à amener une vingtaine d'entreprises sur les marchés publics.

Qu'est-ce que ça donne comme grands résultats aujourd'hui? Écoutez, on est le principal fonds à capital de risque sur notre territoire en haute technologie. En fait, globalement, je vous dirais, au Québec et probablement au Canada. Mais, sur notre territoire, les chiffres sont très simples — je pense qu'on a un tableau ici, j'avais ça quelque part — en gros, quand on regarde globalement l'ensemble des dossiers de haute technologie, sur notre territoire, qui ont été financés de 1998 à 2000, on en a fait 166, il y en a 166 où on est présent; il y en a 139 où le Fonds de solidarité, qui est le numéro deux, est présent; 137, la Caisse; 50, la BDC; et 59, Desjardins. Ce qu'il est intéressant aussi de constater, c'est que quand vous regardez — on est presque toujours à deux ou trois en coinvestissement — le plus gros coinvestisseur, le plus gros partenaire d'Innovatech... En fait, le plus gros partenaire du fonds, c'est Innovatech; le plus gros partenaire de la Caisse, c'est Innovatech; le plus gros partenaire de la BDC, c'est Innovatech; le plus gros partenaire de Desjardins, du fonds d'action, c'est toujours Innovatech. En d'autres termes, notre positionnement est au cœur de tout ce qui se fait en capital de risque sur notre territoire.

En termes, maintenant, d'initiatives, comme investisseur, on est maintenant chef de file dans environ 50 % de nos dossiers. Chef de file, ça veut dire que c'est nous qui allons chercher le dossier et c'est nous, souvent, qui accompagnons l'entrepreneur pour aller lever les fonds dans les autres fonds, et c'est nous, bien sûr, qui fixons les conditions au niveau du «team sheet».

En conclusion, nos objectifs sont réalisés, sauf le rendement — je vous ai expliqué pourquoi — et l'Outaouais. L'Outaouais est un problème assez contextuel. C'est vrai que les «deals» viennent surtout d'Ottawa. Dans le territoire de Gatineau, vous avez un beau potentiel, l'université régionale, mais, écoutez, ça prend à peu près 35 millions de R & D pour générer un

«spin-off». Encore là, je reviens à mes statistiques. L'Université du Québec en Outaouais est en train de se construire son bagage en génie, en sciences, en amenant des études graduées et en allant chercher des fonds de recherche, mais, si mon information est bonne, ils sont juste à quelques millions. Ce n'est pas surprenant qu'on n'ait pas encore vu de «spin-off» sortir de là. Tous les centres de recherche fédéraux, sauf un, vous le savez, sont à Ottawa et non pas à Gatineau. Alors, quelque part, vous allez me dire: Est-ce que ça veut dire que vous démissionnez? Non, pas du tout, on a des plans, on a des idées, et je pense qu'il y a moyen de faire quelque chose là aussi, mais c'est clair que notre objectif... C'est ça qu'on a réalisé, sans qu'on puisse aller vraiment chercher les choses à Ottawa davantage, notre objectif était un petit peu trop ambitieux.

On a eu plusieurs initiatives porteuses. Plusieurs ont été connues dans les médias, je n'insisterai pas là-dessus. C'est nous qui avons eu l'idée d'aller chercher des fonds étrangers en leur mettant le couteau sur la gorge, en disant: Si tu veux que je mette 5 millions dans ton fonds, tu signes un papier, tu investis 5 millions au Québec. Bien, ça marche. Aujourd'hui, tout le monde veut faire pareil. Le fonds le fait, la BDC veut commencer à le faire, mais c'est Innovatech qui a inventé ça.

La transition vers le capital de risque, chez nous, elle est complétée. Le territoire le permet et la culture nous a... Enfin, c'était l'objectif qu'on avait, notre conseil est rendu là, notre personnel est rendu là. Maintenant, c'est sûr que ce n'est pas un moment facile pour vous dire ça aujourd'hui, de vous dire: Écoutez, nous, là, on est rendu à un point où on est purement capital de risque commercial. Vous allez me dire: Vous me le dites au mauvais moment, vous perdez de l'argent. Vous avez raison, c'est peut-être le moment le plus risqué de vous le dire. Mais, en même temps, c'est vrai que les évaluations ont tombé, c'est vrai que les marchés publics ne sont pas là, mais on sait qu'ils vont revenir, puis les évaluations, moins elles sont chères, plus on a des bons «deals» à faire. Ramener de la valeur, c'est beaucoup plus facile si j'investis dans une compagnie que je paie 1 à 2 millions, que je sais que c'est assez facile de l'amener à 5 à 10 millions de chiffre d'affaires, puis on va la revendre à 10, 15 millions. Ça, c'est assez facile. Mais, si je l'ai payée 10 millions, beaucoup plus difficile.

Alors, le marché est quand même bon pour nous. C'est un marché où il y a encore des opportunités, et je pense qu'il faut avoir confiance dans le génie québécois. Même si le «deal flow» a diminué, il y a encore de sacrés beaux dossiers qui viennent sur notre table. Et, comme il y a moins de joueurs, on n'en manque pas beaucoup. On est devenu un joueur essentiel dans le contexte actuel. On a un portefeuille diversifié, je vous ai dit qu'on avait une bonne valeur fondamentale. Bien sûr, on a épuisé notre capital-actions.

L'avenir. Écoutez, le contexte externe, j'en ai parlé beaucoup, les rendements sont bas, ils sont négatifs dans toute l'industrie, la chute des nouveaux investissements, aux États-Unis en particulier. Le triage des portefeuilles, j'en ai parlé, ce n'est pas juste nous, c'est tout le monde. Il n'y a pas eu de premier appel

public à l'épargne sérieux depuis la fin 2000 au Canada. Ça, ça veut dire, pour nous, c'est majeur, c'est notre principal exit. S'il n'y en a pas, on ne fait pas d'argent, on est obligé d'attendre. Et, non seulement ça, s'il n'y a pas un marché public qui est dynamique, les entreprises qui nous achètent nos compagnies qui voulaient nous payer en actions, on ne veut pas de leurs actions. Comme on ne veut pas de leurs actions, elles n'achètent pas. Et pourquoi on ne veut pas de leurs actions? Bien, écoutez, on a perdu assez d'argent dans ces transactions-là dernièrement. Donc, en d'autres termes, la reprise des marchés publics est fondamentale pour l'avenir de notre industrie.

Je vous ai dit que ça avait un impact sur le M & A. Résultat net aujourd'hui observé: les sorties de nos portefeuilles... Parce que nous, on n'est pas là pour longtemps, on est là pour une certaine période, trois, cinq, sept, huit ans, dépendant des technologies, on veut sortir, mais la moyenne aux États-Unis, aujourd'hui, tout est reporté de deux ans. Si tout est reporté de deux ans, ça veut dire une ronde supplémentaire dans nos entreprises qui en valent la peine, ça veut dire plus de sous et, bien sûr, la chute des valorisations de tous les portefeuilles.

La baisse de «deal flow» s'est généralisée au Québec, il ne faut pas se surprendre. Vous savez, aller chercher un chercheur académique qui a sa permanence dans une université puis lui dire: Regarde, pars donc une entreprise, comme faisait M. Coupal dans le temps, le chercheur, aujourd'hui, il dit: Oui, mais là quand est-ce que je vais aller sur le Nasdaq? C'est loin. Alors, c'est plus difficile de le convaincre, et c'est normal qu'il y ait une certaine morosité puis une certaine baisse.

Est-ce qu'on est rendu au bas? Je ne peux pas vous le dire. C'est clair que la baisse est de l'ordre de 25 % aujourd'hui, le mouvement est encore un peu à la baisse. Nous, on a fait notre prochain plan triennal en présumant qu'il va y avoir une certaine stabilisation autour de 350 demandes par année chez Innovatech.

● (16 h 10) ●

Parmi les choses qui expliquent un peu aussi le ralentissement, les sociétés de valorisation, etc., je passe là-dessus. L'opinion du milieu, je peux vous dire qu'on a consulté les principaux ténors du milieu. La réponse qu'on a eue, c'est: Écoutez, si vous, vous arrêtez d'investir dans des démarrages, il ne se passera plus rien, donc ne lâchez pas. Et la deuxième chose: Écoutez, vous avez aidé à créer des bijoux d'entreprises technologiques au Québec, si vous ne réinvestissez pas, on a perdu notre temps, on a perdu énormément d'argent, parce que ce n'est pas juste notre argent, Innovatech, c'est l'argent des crédits d'impôt, c'est l'argent des autres fonds. La plupart des autres fonds bénéficient de mesures fiscales, donc c'est l'argent des Québécois au total. Alors, c'est le message qu'on nous dit.

En terminant, c'est quoi, nos priorités? C'est clair, notre priorité, c'est de restaurer le rendement. Il y a plusieurs façons. J'en ai parlé de plusieurs, je ne reviens pas là-dessus. C'est clair que notre priorité numéro deux, c'est de disposer du capital pour poursuivre dans les nouveaux investissements et protéger les investissements déjà faits pour recréer la valeur que vous attendez. C'est bien sûr d'augmenter le niveau de disposition et, toujours, maintenir et développer notre

réseau de partenaires. On a besoin de partenaires pour réussir dans nos investissements. Voilà. Je vous remercie de votre attention.

Le Président (M. Rioux): Merci, M. Manseau. Alors, on a quand même une bonne période pour s'entretenir ensemble, et je vais donner la parole immédiatement au député de Saint-Jean.

M. Paquin: Merci. Je voudrais vous poser une question concernant les nanotechnologies. Vous n'avez pas touché mot d'aucune manière, est-ce que vous les situez dans l'une ou l'autre des catégories que vous avez évoquées jusqu'ici? Sinon, c'est quoi, l'état de situation à cet égard-là?

M. Manseau (Hubert): Les nanotechnologies, c'est un nouveau «buzz-word» qui recouvre tout ce qui touche l'infiniment petit. De l'infiniment petit, il y en a dans les matériaux purs, à titre d'exemple, les poudres métalliques. On a des entreprises dans ce secteur-là. Il y a aussi des applications de nanotechnologie dans les biotechnologies. On a des dossiers dans ce secteur-là. On a pris un terme... Les Américains sont très forts là-dessus, prendre un terme puis l'appliquer, le lancer en l'air puis dire: Bien, maintenant, c'est ça qui est à la mode. Honnêtement, moi, je vous prédis que c'est un «buzz-word», c'est une nouvelle bulle qui va éclater comme les autres. Il y a cependant d'excellents dossiers dans l'infiniment petit, nous en faisons déjà, ils sont recouverts généralement... Ils sont plutôt dans notre secteur de technologie industrielle. Mais le terme comme tel, là, c'est énormément de galvaudage.

M. Paquin: Dans le Sommet Québec—New York, le secteur qui a été choisi pour développer l'axe Québec—New York est justement celui de la nanotechnologie. Alors, il est évident qu'il y a des aspects en biotechnologie puis il y en a aussi dans les matériaux intelligents avec ces choses-là, mais il y a forcément un déploiement d'intérêt à ce moment-ci, notamment dans cet axe-là, qui n'est pas rien. Mais ce que je me demandais, c'est l'état de situation du dossier chez vous, il y en a combien d'entreprises qui travaillent dans cet infiniment petit là, et par secteur d'intérêt.

M. Manseau (Hubert): Je vous dirais, des entreprises directement impliquées dans l'infiniment petit, aujourd'hui, dans notre portefeuille, trois ou quatre. Il n'y en a pas beaucoup. Vous savez, les gens qui ont commencé à travailler là-dessus, c'est surtout à l'École polytechnique. On a quelques dossiers. On a des dossiers, à titre d'exemple, dans les plasmas, mais nous, on faisait ça avant qu'on commence à parler de nanotechnologie. «Nanotechnologie» est un terme générique qui recouvre tellement d'autres technologies que nous, personnellement, chez Innovatech, on n'a pas dit: On a un créneau nanotechnologie.

C'est sûr que si ça nous aide, à un moment donné, à vendre un dossier, on va utiliser, le mot, on n'est pas plus fous que d'autres, là, mais nous, notre opinion personnelle, notre opinion scientifique par rapport à ça, c'est: Bon, O.K., c'est un beau terme,

employons-le, mais ça recouvre tellement d'autres technologies... Écoutez, ça recouvre des choses en microélectronique, ça recouvre des choses du côté des plasmas, ça recouvre des choses du côté des nouveaux matériaux, ça recouvre des choses du côté des biotechnologies. Quand, par exemple, on parle de technologie... Ici, à Québec, il se fait des premières expériences en biophotonique pour aller, quelque part, couper une cellule en deux avec un laser, on est dans, entre guillemets, les nanotechnologies. Et pourtant, dans ce dossier-là, on l'a appelé biophotonique. Alors, c'est pour ça que j'ai beaucoup de difficultés avec ce terme-là, monsieur, je m'en excuse.

M. Paquin: Mais je vois.

M. Manseau (Hubert): Je trouve que les Américains l'ont plugué, là. Rappelez-vous la génomique, tout était dans le génome. Ça achève, hein? On parle de protéomique maintenant pour être à la mode aux États-Unis. Alors, je vous fais ma prédiction personnelle.

Cela dit, oui, nous avons des investissements dans l'infiniment petit, ça nous intéresse, il y a un intérêt. D'ailleurs, le fait que le «buzz-word» existe crée un intérêt, amène des dossiers, amène des subventions de recherche. Et nous, on est en aval de la recherche, donc c'est sûr que si ça amène des subventions de recherche... C'est certain qu'on va en bénéficier à un moment donné. Il y a quelque part un prof, des étudiants gradués qui vont dire: Oups! On a une bonne idée, on va la financer puis on va se partir une entreprise.

M. Paquin: Au niveau des différentes universités du Québec, il y a celles qui sont sur le territoire de Montréal comme tel, il y en a d'autres à l'extérieur. C'est quoi, les relations que vous entretenez, simplement des relations d'affaires au moment où il y a un «spin-off», ou s'il y a d'autres relations?

M. Manseau (Hubert): On entretient des relations à plusieurs niveaux. Un, lorsqu'on fait des vérifications diligentes, on utilise énormément des chercheurs universitaires. Et, vous savez, si on investit dans les projets de McGill, on ne peut pas demander à un autre prof de McGill à côté d'évaluer, donc on va utiliser les profs dans l'ensemble du réseau universitaire. Donc, c'est certain qu'on a des relations avec les universités à l'extérieur de notre territoire, essentiellement les universités de recherche, dont Sherbrooke et Laval, ici, à Québec. Ça, c'est le premier niveau de relations qu'on entretient.

Le deuxième, il y a des «spin-offs» qui sortent des universités, de Laval et de Sherbrooke, qui viennent directement à Montréal. Alors, c'est sûr que moi, c'est un marché potentiel aussi. Je ne viens pas faire de démarchage, là, je ne veux pas me faire d'ennemis avec mes collègues de Québec et de Sherbrooke, au contraire, mais, s'ils viennent me voir et puis ils veulent vraiment déménager, c'est sûr qu'on va venir.

On a aussi évalué le «deal flow». Laval génère cinq à six «spin-offs» par année; Sherbrooke, c'est entre un et cinq. Sherbrooke est très performant pour sa taille, en passant, en termes de nombre de «spin-offs».

M. Paquin: Tout à fait. Au niveau du territoire, vous avez, bon, l'île de Montréal, mais vous avez aussi Laurentides-Lanaudière, l'Outaouais et la Montérégie. C'est quoi, le tableau en Montérégie? Parce que c'est quand même une région économique extrêmement efficace, très diversifiée, un taux de chômage très bas, beaucoup d'entreprises qui y sont installées, mais, dans la petite carte que vous avez dans votre tableau, c'est seulement quelques entreprises qui sont impliquées. Évidemment, il y a une partie de la Montérégie qui va aussi dans l'Innovatech du sud, mais c'est quoi, la situation en innovation technologique sur le territoire de la Montérégie?

M. Manseau (Hubert): On a un dossier à Saint-Hyacinthe, un ou deux à Saint-Jean qui ne sont pas encore sur la carte parce qu'on les a faits dans l'année, quelques-uns dans le Grand Longueuil, essentiellement.

Je pense qu'il faut comprendre que nous, on investit dans l'innovation technologique et on utilise comme critère le degré d'innovation d'un dossier, et il est évident que les dossiers les plus innovants vont sortir des grandes universités, des laboratoires de recherche. Et les entrepreneurs, surtout les chercheurs universitaires, ne leur demandez pas, si c'est un chercheur à McGill, d'aller s'installer sur l'île de Laval ou à Longueuil. «No way», il va s'installer à cinq minutes du pavillon où il enseigne puis de l'hôpital où il soigne. Pourquoi? Bien, parce qu'il veut optimiser son temps. Il va continuer à donner des cours à McGill, il va continuer à faire de la recherche à l'hôpital et il va essayer de «runner» son entreprise en même temps. Ça veut dire que son cinq minutes, il va essayer que ce soit très court entre chacun des points. C'est pour ça que vous avez une telle concentration de nos investissements dans les grandes concentrations technologiques du centre-ville de Montréal.

Maintenant, vous avez une concentration autour de l'IAF. Et, du côté de la Montérégie, grosso modo, vous en avez quelques-unes à Longueuil, vous en avez quelques-unes... Je pense, c'est deux à Saint-Jean, une à Saint-Hyacinthe. C'est peu, mais, si je regarde mon «deal flow», les demandes que je reçois, c'est aussi peu. Si j'applique le ratio d'acceptation, si je prends ça comme indicateur, je ne serais pas surpris qu'on soit à peu près dans les mêmes ratios.

M. Paquin: Peut-être une dernière question, si vous permettez.

Le Président (M. Rioux): Oui. Allez, M. le député de Saint-Jean.

M. Paquin: Avec les centres de la nouvelle économie qui sont installés sur le territoire, est-ce que vous avez des relations particulières? Est-ce qu'il y a de la demande qui vient de là? Parce que ça se développe assez rapidement à certains endroits, c'est plus efficace à certains endroits qu'à d'autres, et, forcément, en étant dans la nouvelle économie, on est souvent dans la très haute technologie, on est susceptible d'avoir, en tout cas, des innovations, est-ce que vous avez une relation particulière avec les CNE?

M. Manseau (Hubert): Avec les CDTI, on en a. On est assez présent au CDTI de Laval, on est très présent au CDTI de Gatineau. Pour la Montérégie, honnêtement, dans le moment, on n'a pas, à ma connaissance, de dossier de ce côté-là. Ça ne veut pas dire qu'il n'y en aura pas, mais il faut aussi qu'on reçoive les demandes.

● (16 h 20) ●

D'autre part, dans les carrefours de la nouvelle économie, il y a des entreprises qui sont plus orientées services qui se qualifient, et nous, on n'investit pas dans les entreprises orientées services, on investit dans les entreprises orientées produits. Donc, ça aussi, ça crée, là, une certaine distinction. Mais la Montérégie est la bienvenue. Suscitez plus de demandes, et vous allez voir plus de dossiers investis chez nous.

M. Paquin: Vous comprenez que j'ai intérêt particulier en étant là, mais, compte tenu de la vitalité de l'économie chez nous et aussi du succès de ces centres-là, du fait que... Bien que nous n'ayons pas d'université, nous avons plusieurs universités qui viennent chez nous pour toutes sortes d'activités, et j'étais étonné, sur la carte, d'en voir aussi peu. Alors...

M. Manseau (Hubert): Mais ça me prend des demandes.

M. Paquin: Bien, là, vous nous dites: Suscitez des demandes.

M. Manseau (Hubert): Oui.

Le Président (M. Rioux): Merci. M. le député de Mont-Royal.

M. Tranchemontagne: Merci, M. le Président. Quelques questions, peut-être, d'éclaircissement. Si je vous ai bien compris, si je lis bien votre rapport annuel aussi, là, d'abord, vous avez fait des sorties, vous avez réussi un taux de rendement de 20 % l'an passé, au 31 mars 2002, si je comprends bien. Puis, tantôt, je pense... Je ne suis pas capable de le retrouver dans le document, là, mais vous avez parlé de 55 % de rendement, c'est-à-dire ça?

M. Manseau (Hubert): Ça, c'est le gain sur le prix de vente. O.K.? Vous avez le «cost», plus ce qui est resté. Alors, c'est la différence.

M. Tranchemontagne: O.K. En dépit du fait que c'est deux mauvaises années, par contre.

M. Manseau (Hubert): En dépit du fait que c'est deux mauvaises années, oui.

M. Tranchemontagne: O.K. Donc, il y a moyen encore de vente d'entreprises parmi vos diamants que vous avez, ou je ne sais pas comment vous les appelez.

M. Manseau (Hubert): Cette année, on est très content d'avoir...

M. Tranchemontagne: Même si vous les vendez moins cher que vous les auriez vendues voilà trois ans, là.

M. Manseau (Hubert): Bien, c'est surtout ça, je pense, le point. Voyez-vous, une entreprise comme Newtrade, qu'on a vendue à Expedia, dans le domaine du voyage sur Internet, là, on a fait un multiple intéressant. Mais, si on avait fait cette vente-là il y a deux ans, ça aurait été un multiple de 10 à 20. On est dans le «single digit» et le «low single digit». C'était intéressant quand même, mais c'est sûr que ça fait une méchante différence en bout de piste quand on calcule les rendements. Vous avez raison, on a réussi à en faire quelques-unes cette année malgré tout.

M. Tranchemontagne: Oui. Bien, ça m'apparaissait un assez bon rendement quand même. C'est une indication de la qualité des entreprises que vous aviez dans votre portefeuille dont vous êtes départis au cours de l'année. Puis, l'année passée aussi, à 20 % de rendement, c'était quand même bon. Alors, ce qui m'amène à dire que ça pourrait quand même être de bon augure pour l'année prochaine au niveau de désinvestissements, parce que c'est par le désinvestissement que vous allez pouvoir continuer à investir dans de nouvelles entreprises embryonnaires. Donc, l'avenir n'est peut-être pas aussi noir que, des fois, on semble...

M. Manseau (Hubert): Moi, je vous dirais qu'on a encore deux ans de pain noir. En tout cas, au moins une année. On dépend tellement de l'état des marchés publics, parce que les marchés publics non seulement fixent, si vous voulez, les multiples auxquels on va évaluer la plupart des sorties... Vous savez, quand on vend une entreprise aujourd'hui, en software, le prix de vente est à peu près entre quatre et cinq fois le BAIIA, là, l'EBITDA. C'est ça, à peu près, le multiple qui s'applique pour une entreprise de software, aujourd'hui, à peu près une fois, une fois et demie les revenus. C'est sûr que s'il se remet à y avoir de la croissance dans la demande de produits de technologie de l'information, il va y avoir anticipation, donc les multiples vont être meilleurs.

Ça, c'est le premier problème qu'on a sans avoir les marchés publics, les sorties sont moins payantes. Mais, en même temps, quand on vend à une autre entreprise, c'est exactement la même situation, eux aussi vont évaluer à la baisse. Alors, ça crée un marché difficile. Nous, ce que l'on prévoit, c'est à peu près une stabilisation des marchés cette année, une légère reprise l'année prochaine et un retour à une certaine santé des marchés, peut-être ce qu'on vivait en 1998, dans trois ans, et c'est là-dessus qu'on a basé notre scénario. Parce qu'on a un scénario de désinvestissement pour les trois prochaines années, c'est là-dessus qu'on a basé notre scénario.

M. Tranchemontagne: Dans votre document, où vous parlez des principaux défis, vous avez passé outre à la page, là... Il y en a quelques-uns sur lesquels j'aimerais qu'on revienne. Vous dites qu'un de vos principaux défis, c'est le manque de partenaires. J'imagine que vous parlez de vos partenaires à vous, là, dans l'entreprise, qui vous accompagneraient. Vous avez aussi mentionné que vous avez quatre principaux partenaires qui... Ou, en tout cas, vous êtes le principal partenaire de quatre autres, québécois, puis que vous

êtes allés chercher deux par année — je ne sais pas depuis combien de temps, par contre, là — à l'extérieur... Je ne sais pas si c'est à l'extérieur de la province que vous voulez dire, ou à l'extérieur du pays, ou les deux.

M. Manseau (Hubert): À l'extérieur de la province.

M. Tranchemontagne: À l'extérieur de la province. À ce moment-là, en tout cas, ça m'apparaît moins évident que, par exemple, les autres Innovatech qu'on a vus au cours de la journée, qui ont beaucoup plus de difficultés que vous, en région, là, à trouver des partenaires pour les accompagner.

M. Manseau (Hubert): On est absolument d'accord. Le marché est beaucoup plus difficile à l'extérieur de Montréal, c'est évident. Le peu de joueurs privés qui restent actifs sont clairement plus actifs à Montréal, ça, c'est évident. Et, d'autre part, bon, il est connu que les fonds régionaux de solidarité ne font à peu près plus de haute technologie, sauf celui de l'Outaouais. Accès Capital se retire à peu près à 100 % des hautes technologies. Alors, c'est sûr qu'en province ceux qui avaient des antennes locales vont être moins présents. Ça n'empêchera pas le grands fonds d'investir en province, au contraire. Mais ce que je veux simplement dire, c'est que ceux qui oeuvrent en région ont une difficulté supplémentaire.

Et nous, on s'était fixé comme objectif de développer notre réseau de partenaires parce qu'on trouvait ça crucial, particulièrement dans le reste du Canada puis aux États-Unis, parce que — et c'est dit aussi dans nos principaux défis — il faut faire sortir nos entreprises du Québec. Et, vous savez, les amener à 5 millions de chiffre d'affaires, ce n'est jamais trop difficile, le marché local, les connexions sur le restant du marché canadien, mais les faire sortir sur le marché américain, le marché européen... Puis, vous savez, en haute technologie, le marché, c'est le monde tout le temps. Il n'y a pas assez d'effet de levier pour faire vivre une compagnie de haute technologie juste au Québec, ce n'est pas vrai. Il va y avoir quelques exceptions, là, mais, dans la vraie vie, la plupart des entreprises... Si on a une biotech qui dit: Je vais faire un vaccin antisida, le marché, ce n'est pas le Québec, là, c'est le monde entier, et c'est ça qu'il faut viser. Et les sortir du Québec, c'est «tough», c'est très difficile.

Alors, c'est pour ça que nous, on visait à étendre notre réseau de partenaires à l'étranger, parce que ça nous donne au moins des relations. Comme, par exemple, j'ai une entreprise dans le moment qu'on introduit chez Oracle. Je suis désolé, si on veut qu'Oracle soit un partenaire pour eux, c'est une des multinationales d'informatique, ce n'est pas le bureau de Montréal qui peut changer la réalité, c'est le siège social en Californie. On a réussi à les amener là parce qu'on s'est fait un partenaire en Californie.

M. Tranchemontagne: Merci. Merci pour votre réponse. J'ai déjà entendu dire — puis dites-moi ce que vous en pensez — qu'il n'y avait pas beaucoup de partenaires privés au Québec. Parce qu'on sait qu'en

Ontario il y en a beaucoup plus, par exemple, puis, si on va aux États-Unis, bien c'est encore plus fréquent, parce que le fait de la présence gouvernementale auprès de vous et de d'autres aussi, là — on va regarder ça plus dans l'ensemble — est inquiétante pour certains partenaires privés qui pourraient peut-être venir puis qui sont inquiets à l'idée de s'associer à une ou des entreprises qui sont à caractère moins «spin-off», du gouvernement, en tout cas.

M. Manseau (Hubert): Bon. C'est un problème à plusieurs facettes. La première facette, c'est que c'est sûr que les privés à l'américaine, leur premier réflexe quand ils voient un fonds de type québécois, c'est: Oups! C'est rattaché à l'État. Et, vous savez, les Américains, comment ils réagissent dans ce temps-là, ils sont négatifs, ils font de l'urticaire. Mais, surtout — puis j'ai fait ce «pitch»-là à New York à l'occasion — surtout quand on leur dit: Écoutez, on est bon, etc., s'ils vont voir nos sites Web, sur le site Web de Desjardins, il y a un mandat de développement économique, sur le site Web du Fonds de solidarité, il y a un mandat de développement économique, etc. Et la grande question que me posent mes collègues américains, parce qu'ils vont sur mon site Web, ils font pareil, ils disent: Aïe! Hubert, tu as un mandat de développement économique. Ils disent: Hubert, quand on va arriver à investir dans une compagnie, qu'est-ce qui me dit que tu vas prendre une décision qui ne sera pas uniquement pour sauver des emplois au Québec, alors que ce serait un meilleur «deal» si j'amenaient tout le monde à Burlington? Je vous caricature à peine, là. Alors, ça, c'est un... Le premier aspect, il est celui-là.

Le deuxième aspect, écoutez, on a un marché qui est très monolithique: 80 % de l'argent est contrôlé par ce que j'appelle la famille. La famille, c'est la Caisse, le fonds, les Innovatech, la BDC, Desjardins et le fonds d'action. Bon. Écoutez, c'est tout rattaché à l'État québécois, au fédéral plus ou moins. Là, dans tous les cas. C'est sûr que ça laisse beaucoup moins de place aux petits joueurs. Ah, puis j'oubliais la famille SGF. Et c'est certain que, si un de ces gros-là voit un «deal» qui est intéressant puis dit: Moi, je le veux, et que je suis beaucoup plus gros qu'un petit, bien c'est sûr que, si je mets l'évaluation à 6 millions, l'entrepreneur, c'est moi... il va venir me voir si le privé propose 5 millions. Donc, ça peut créer un peu de distorsion.

● (16 h 30) ●

L'autre chose, c'est bien sûr... C'est qu'on finit, les grosses institutions, par tous se ressembler et on est «drivé» par... Écoutez, on a essayé d'implanter chez Innovatech du Grand Montréal une culture de rendement, une culture de performance, mais il reste une chose, nous sommes tous plus ou moins des fonctionnaires. Ce qui «drive» les investisseurs et l'industrie du capital de risque et ce qui commande le succès de l'industrie du capital de risque aux États-Unis, c'est le fait qu'ils sont «drivés» essentiellement par le profit, le rendement et le partage du profit. Ici, quand on parle de partager le profit — vous avez vu dans les journaux, là — dans une société d'État, ça ne se fait pas bien. Je ne le critique pas, je fais un constat. Le marché étant dominé par ce type de créature là, ça ne crée pas le même environnement ni la même culture que vous allez

trouver dans la Silicon Valley, par exemple. Les entrepreneurs disent à l'occasion que ça en fait un marché un peu cartellaire.

Alors, vous soulevez un bon point. Je n'ai pas la solution à ça, c'est un constat que je vous fais. Et, quand je vous dis: Il manque de partenaires, c'est qu'en fait, même si, à Montréal, on est quand même gâté, il reste une chose: mes dossiers, ces temps-ci, je les fais surtout avec le Fonds de solidarité puis avec Desjardins, that's it. J'en fais un petit peu avec la BDC, à peu près plus avec la Caisse, parce qu'ils ne sont pas présents. Ça ne fait pas beaucoup de monde. Ça ne fait pas beaucoup de monde. C'est bon d'avoir des choix. Un entrepreneur qui veut avoir la meilleure valorisation possible et puis avoir un temps de réponse le plus rapide possible, plus il y a d'investisseurs qui courent après lui, plus il a de chances de trouver chaussure à son pied.

M. Tranchemontagne: O.K. Une autre question. Toujours sur les défis, toujours sur la même page, vous parlez de la rareté des gestionnaires chevronnés. Je voulais vous poser une question de clarification d'abord: Est-ce que vous parlez des gestionnaires en entreprise ou des gestionnaires chez vous? C'est ça que je ne suis pas sûr que j'ai...

M. Manseau (Hubert): Les deux. Les deux. Notre industrie est jeune. À un moment donné, j'ai été président de notre association de capital de risque et, à un des congrès, j'avais invité un de nos entrepreneurs à succès, Jeff Turner, qui est le président de Nexia, à venir présenter comment il avait monté ses rondes de financement et puis comment il avait vécu la vie avec des gens de capital de risque. Dans sa conférence, il avait dit: Vous savez, on est une industrie très jeune. Il a dit: Moi, mon premier investissement, c'est 1996-1997, c'était M. Coupal. Puis il a dit: Au fond, là, vous m'avez beaucoup appris, parce que vous connaissez votre métier, mais, il a dit, vous avez beaucoup appris de nous parce qu'on vous l'a montré aussi. On est une industrie très jeune. Le capital de risque a vraiment décollé au Québec dans les années quatre-vingt-dix. Ce n'est pas vieux, ça. Alors, on en est à notre première génération de gestionnaires autant en capital de risque que dans nos compagnies de haute technologie. Et c'est sûr que, oui, on n'en a pas beaucoup et que, quand on veut relever une entreprise, quand on veut en lancer une nouvelle ou quand on se rend compte qu'un CEO ne fait pas l'affaire et qu'on en cherche un autre, ce n'est pas facile. Ceux qui ont «been there, done that», comme on dit en anglais, qui l'ont déjà fait, qui l'ont déjà vécu, qui sont des entrepreneurs à succès ou des entrepreneurs à répétition, on ne peut pas dire qu'on en a encore beaucoup sur notre marché à Montréal. Ottawa est déjà mieux que nous, ils ont une génération de plus que nous.

Le Président (M. Rioux): Vous semblez dire, M. Manseau, que, étant donné que le capital de risque est institutionnel ici au Québec et une partie du Canada, à 85 %... Je ne sais pas si j'ai bien compris vos propos, mais, aux États-Unis, quand on regarde la façon dont on fonctionne dans l'ensemble de l'industrie, on ne serait pas pris au sérieux? C'est ça que je dois comprendre?

M. Manseau (Hubert): Non. Non. On va être pris au sérieux si on prend le temps de s'expliquer, de montrer comment on travaille, de montrer qu'on est aussi compétents. Mais, «face value», comme on dit, les Américains, quand ils regardent pour faire du partenariat avec nous, eux autres, ils regardent nos sites Web, etc., ils partent avec une perception légèrement négative, et il faut les ramener.

D'autre part, je vais juste vous donner un exemple d'interprétation. Vous savez, les fonds américains, ils publient leurs données de rendement. Les fonds privés canadiens, ils ne publient pas. Les seuls fonds qui publient leurs données au Canada, c'est les fonds de travailleurs. Les fonds de travailleurs ne sont pas tenus nécessairement aux mêmes attentes de rendement parce que, grosso modo, on s'ajoute quasiment un 15 % de rendement avec les rabais fiscaux. Mais, dans la vraie vie, un Américain, il ne voit pas ça. L'Américain, lui, il dit: Écoute, Hubert, le rendement moyen des fonds de travailleurs, c'est 6, 7 % par année dans les bonnes années: Working Ventures, c'est ça; le Fonds de solidarité, c'est ça; ce n'est pas payant, votre affaire! Votre pays, il n'a pas de bons deals! Là, il faut leur expliquer que: oui, mais les fonds de travailleurs, c'est une bête bien particulière, typiquement canadienne. Une fois qu'ils ont compris tout ça puis qu'on leur dit que, en haute technologie, le Fonds de solidarité, c'est un investisseur tout aussi professionnel, ils vont venir, mais c'est juste que ce n'est pas spontané.

Le Président (M. Rioux): Dieu merci qu'on ait un capital de risque institutionnel aussi fort parce que, sinon, là on ne serait plus dans le «ball game» du tout.

M. Tranchemontagne: Il aurait été rempli.

M. Manseau (Hubert): Ça dépend.

M. Tranchemontagne: Il y aurait eu un vide, il aurait été rempli.

M. Manseau (Hubert): Je pense que vous avez raison, le vide aurait été rempli. Mais je vais juste vous donner un exemple, M. Rioux...

Le Président (M. Rioux): Mais par qui? Par qui?

M. Tranchemontagne: Par l'entreprise privée.

M. Manseau (Hubert): Je vais vous expliquer. Les États-Unis... tous les pays du monde ont encouragé leur industrie de capital de risque à se développer. Vous savez, les Américains, ils ne sont pas différents des autres, mais les Américains, leur programme... Je vous invite à regarder de très près le programme SBIC, le Small Business Investment Corporation Act. Cette initiative-là, aux États-Unis, essentiellement, ce qu'elle fait, c'est qu'elle a créé un organisme à la Investissement Québec, un genre de banque fédérale, qui prête de l'argent aux gestionnaires de fonds qui lèvent leur premier fonds. Le premier fonds à lever pour un privé, c'est toujours le plus difficile. Alors, ils leur prêtent à des conditions très avantageuses pour les encourager.

Au lieu de mettre l'argent directement dans un véhicule contrôlé par l'État comme Innovatech, ils le mettent en prêtant à des privés qui vont le placer. Le résultat finit par être à peu près le même en termes d'argent investi, en bout de piste, sauf qu'on développe une industrie privée, on développe des gestionnaires privés qui, généralement, quand ils sont à leur deuxième ou troisième fonds, n'empruntent plus au SBIC parce qu'ils préfèrent voler de leurs propres ailes.

Israël, quand ils ont lancé leur industrie de capital de risque, ils ont confié à un M. Yigal Erlich, qui a démarré un fonds qui s'appelait Yozma — «Yozma», ça veut dire «initiative» en hébreu... Ce qu'il a fait, lui, il a créé un fonds de fonds. Sur le marché israélien, il a fait un appel de propositions ouvert aux étrangers. Il a dit: Tous ceux qui viennent s'installer ici pour démarrer un fonds de capital de risque en haute technologie, je mets 50 % de la mise, à concurrence... jusqu'à 10 millions US, et vous pouvez me racheter pendant les cinq premières années à 7 % de rendement composé annuellement. Ça, je peux vous dire une chose, ça marche. Il a financé 10 fonds. Il a commencé à peu près en même temps qu'Innovatech du Grand Montréal en 1994. Il a financé 10 fonds. Il y en a huit qui ont racheté la participation gouvernementale, donc qui sont devenus autonomes, qui sont en train de lever leur deuxième... enfin, qui étaient en train de lever leur deuxième ou troisième génération au déclenchement de la dernière intifada. Là, je peux vous dire que ça va moins bien, mais ça n'a rien à voir avec la business, ça a plus à voir avec la politique, ou la guerre, appelez-la comme vous voulez.

Mais la réponse, c'est... c'est sûr que l'État a aidé. Un autre exemple, vous savez qu'au Canada, incluant le Québec, pendant longtemps, les règles de notre bon gouvernement fédéral disaient à nos fonds de pension, qui sont les principaux bailleurs de fonds des investisseurs privés américains, disaient à nos fonds de pension: Si vous investissez dans un fonds de capital de risque canadien ou québécois, ça rentre dans votre «foreign basket». Bien, mettez-vous à la place d'un gestionnaire de fonds de pension. Il avait le choix entre mettre ça... prendre de son «foreign basket» pour mettre ça dans un petit fonds québécois qui démarre, un «new kid on the block», qui n'est pas connu, ou mettre ça dans un «blue-chip» à la IBM, ou à la Oracle, ou à la Sun, ou à la Pfizer. La décision était simple. Le gouvernement canadien a pris comme orientation de ne pas encourager les fonds de pension à développer l'industrie privée du capital de risque. On a pris un autre chemin.

Les fonds de travailleurs, c'est une belle initiative. C'est une machine à lever des fonds. D'ailleurs, c'est tellement vrai que, depuis deux ans, nous autres, on lève des fonds au Canada, puis, aux États-Unis, il ne s'en lève plus. Maintenant, est-ce qu'ils devraient toujours uniquement faire de l'investissement direct? Est-ce qu'ils ne devraient pas aider à lever une industrie privée? Ça, c'est une question que vous pouvez vous poser comme gouvernement. Il y a moyen de faire la même chose tout en développant une industrie privée. Et là ça devient une question, là, de philosophie politique. Est-ce que c'est mieux d'avoir une industrie uniquement institutionnelle ou une industrie combinant institutionnelle et privée? Bon, je suis connu dans le

milieu comme quelqu'un qui penche plus privé, mais ce n'est pas à moi à décider, ce n'est pas moi qui gouverne.

Le Président (M. Rioux): De toute façon, il va falloir y réfléchir un jour parce que ce n'est pas normal qu'il n'y ait pas plus de privé que ça dans l'industrie du capital de risque. Ce n'est pas normal.

Une voix: ...

M. Manseau (Hubert): Écoutez, c'est mon opinion.

Le Président (M. Rioux): Vous avez une mentalité privée, vous dites.

M. Manseau (Hubert): Oui, plutôt.

Le Président (M. Rioux): Qu'est-ce que vous faites à Innovatech alors?

M. Manseau (Hubert): J'ai accepté la job à Innovatech parce que, quelque part, mon père m'a laissé quelque chose d'important dans la vie: le goût de développer l'économie du Québec. Et je l'ai acceptée parce que j'ai trouvé que c'était un beau défi puis parce que des gens autour de moi m'ont dit: Hubert, tu ne peux pas ne pas accepter de relever le défi. Alors, j'ai dit oui, mais je vais tout faire dans ma vie pour essayer d'amener l'industrie du capital de risque à se privatiser au Québec. Alors, je suis à la fois tenace et conséquent dans mes décisions.

Le Président (M. Rioux): Un périlleux honneur. On va aller du côté des entrepreneurs, on va aller du côté de la Beauce, M. le député de Beauce-Nord.

M. Poulin: On va parler de Montréal pareil.

Le Président (M. Rioux): On va parler de Montréal quand même.

M. Poulin: Merci, M. le Président. Votre portefeuille... vous dites qu'en 20 ans vous avez constitué un portefeuille d'environ 230, 250 millions de dollars. Vous dites que, actuellement, il est fermé, c'est-à-dire que, pour pouvoir, on va dire, générer de nouveaux investissements, il faut que vous vendiez. C'est l'enveloppe totale que vous avez pour pouvoir, on va dire, fonctionner. Moi, j'arrive à une question: Est-ce que vous manquez des opportunités ou bien vous répondez aux besoins, on va dire, du milieu? Est-ce que vous croyez que cette enveloppe-là, ce portefeuille-là répond à toutes les demandes que vous avez ou bien, du fait que vous êtes limités à 250 ou à 230 millions de dollars, il y a un paquet d'opportunités qui sont mises de côté?

● (16 h 40) ●

Le Président (M. Rioux): M. Manseau, allez.

M. Manseau (Hubert): Écoutez, on a un fonds social de 350 millions de dollars et, nous, on a estimé que, si on prend un investissement moyen de l'ordre de un million et quart, ce qui est à peu près ce que l'on fait, que nos entreprises restent environ sept années, sept ans

dans notre portefeuille avant qu'on puisse faire une sortie — toujours des moyennes, basées d'ailleurs sur les moyennes de l'industrie; je ne tire pas ça de mon chapeau, j'ai pris des moyennes de l'industrie, du «start-up», je les ai adaptées au Canada, mais je suis parti de ce qui se faisait en Californie — et qu'on visait un rendement composé annuellement de 15 %, qui est ce que l'on vise normalement en capital de risque commercial, on était en mesure d'investir entre 65 et 70 millions de dollars par année. Faites la division, ça donne à peu près une cinquantaine de deals par année. Ça nous permet donc de faire à peu près 25 nouveaux investissements et 25 à 30 réinvestissements, en gros.

Maintenant, je me retourne de l'autre côté puis je dis... Ça, c'est ma capacité. Je me retourne de l'autre côté: Est-ce que mon «deal flow» me permettrait de faire plus et que je devrais, à ce moment-là, aller chercher plus d'argent? Mon «deal flow», s'il est autour de 4 à 500 demandes par année et que je regarde ce que je fais, si je prends l'indicateur moyen de ce qui se passe ailleurs, et, je vous dis, c'est à peu près un sur 20 qui s'accepte, je suis à peu près à un sur 20. Maintenant, si je creuse davantage, et du côté des gestionnaires universitaires, ce qui est ma principale business finalement — ça, je serais un criminel si je ne faisais pas ma job, là... Écoutez, on fait entre un tiers et 50 % de ce qui sort des universités sur une base annuelle, assez systématiquement. Vous allez me dire: Vous pourriez faire 100 %. C'est vrai, mais il y en a qui ne veulent pas me voir. Par exemple, mes amis à Polytechnique, avec Univalor, ils ont signé un deal avec le Fonds de solidarité. Ça fait que, généralement, ils vont faire le deal avec le Fonds de solidarité. Donc, ce n'est pas perdu pour le Québec, il se fait pareil, mais je ne le vois pas. Certains autres, bien, on ne veut pas les faire parce qu'on les trouve pas bons ou, le plus souvent, parce qu'on ne réussit pas à s'entendre avec le chercheur ou l'entrepreneur sur l'évaluation, compte tenu du risque qu'il nous fait prendre.

Or, en gros, nous, on considère que, en faisant à peu près 5 à 7 % des dossiers qui nous sont soumis sur notre territoire, on répond à peu près correctement à la demande, compte tenu du fait qu'il y a d'autres joueurs, qu'il y a d'autres investisseurs, compte tenu du fait qu'il y a des dossiers qu'on reporte puis qui vont revenir, qui vont réussir à être meilleurs, qu'il y a des dossiers qui vont faire une première phase avec des anges après être venus nous voir. Donc, en d'autres termes, nous, on pense qu'il y a un certain équilibre. Peut-être qu'on pourrait en faire un peu plus, mais, vous savez, on ne peut sûrement pas faire une chose: tous les faire, ce ne serait pas rendre service, parce que c'est vrai qu'il y en a des pas bons. Ça, je peux vous assurer ça.

Le Président (M. Rioux): M. le député.

M. Poulin: Mais vous ne me répondez pas avec certitude. Vous dites: On est un peu limités, on est à un sur 20 sur la moyenne, on travaille avec les universités, on semble répondre assez adéquatement. Et vous n'existiez pas il y a 10 ans, puis il y avait un besoin. Vous l'avez comblé par peut-être l'intervention que vous avez faite. Croyez-vous qu'il y en a suffisamment? Vous parlez, on va dire, d'attirer d'autres fonds. Est-ce que, à

ce moment-là, votre participation serait moins grande dans des dossiers puis il y aurait plus d'alliance avec d'autres investisseurs en provenance de l'extérieur ou de fonds qui sont disponibles au Québec?

M. Manseau (Hubert): O.K. Là, je vois mieux où vous voulez en venir.

M. Poulin: Moi, je me pose la question parce que... On a créé de quoi sur 10 ans, on a créé un portefeuille de 230 millions de dollars. Il y a des demandes parce qu'il y a... Il y a une demande sur 20 qui est acceptée, en moyenne, on va dire, dans les dossiers qui vous sont présentés. Il y en a qui ne veulent pas faire affaire avec vous, il y en a d'autres qui font affaire avec d'autres. Mais là, votre portefeuille, il ne se videra peut-être pas de la manière que vous voulez, ou il va peut-être bien générer beaucoup de profits, mais, pour le moment, ce n'est pas ça, on va dire, qu'on constate, en raison, on va dire, de la situation économique, là. Il me semble qu'il y a encore des besoins. S'il y a besoin, c'est quoi, la solution? Est-ce que vous pouvez aller emprunter sur des marchés, augmenter temporairement votre capital pour pouvoir répondre aux demandes qui vous sont adressées?

Le Président (M. Rioux): M. Manseau.

M. Manseau (Hubert): O.K. Nous autres... Je comprends votre question. Là. Bon. Un, écoutez, honnêtement, je pense qu'on est relativement... En faisant 20 à 25 nouveaux dossiers par année sur notre territoire puis à peu près 25 réinvestissements... Le nombre de réinvestissements est fonction de la taille de notre portefeuille. C'est relativement mathématique. Je pourrai vous faire la démonstration que, avec le portefeuille qu'on a, on devrait faire entre, n'importe quoi, 25 et 35 réinvestissements. Comme on est très sélectif dans le moment parce que la vie est dure, ça va être plus près de 25.

En termes de nouveaux dossiers, on pense qu'on est relativement dans une position d'équilibre. On ne pourrait pas en faire beaucoup plus sur notre territoire. Maintenant, si vous me dites: Hubert, tu peux investir à l'étranger. Oui, il y a de la place, il y a des pays où il y a clairement des opportunités. Il y a sûrement des opportunités juste de l'autre côté de la rivière, à Ottawa. Mais, sur notre territoire, je pense qu'on est relativement en équilibre.

Maintenant, est-ce qu'on a assez d'argent pour répondre à ça dans le moment? La réponse, c'est non. Nous, ce qu'on a prévu, c'est générer entre 20 et 25 millions de dispositions l'an prochain. J'ai besoin d'à peu près 65 millions pour rencontrer juste mes objectifs de nouveaux investissements et de réinvestissements sans autre plan. C'est clair que j'ai un manque à gagner. J'ai prévu faire à peu près 45 millions de désinvestissements... non, 40, l'année prochaine...

Le Président (M. Rioux): De désinvestissements.

M. Manseau (Hubert): De désinvestissements, et retomber à l'équilibre la troisième année du plan. Or,

j'ai un manque à gagner. On a estimé le manque à gagner dans le moment, pour réaliser nos objectifs, à 80 millions. Donc, on a présenté une demande de recapitalisation au gouvernement de 80 millions de dollars. On estime être capable de retomber sur nos pattes, de retomber à l'équilibre et de commencer à générer plus de cash qu'on en investit par année dans les trois années qui viennent.

Notre scénario, il est... on l'a appelé réaliste. On a un scénario optimiste qui nous permettrait de le faire juste à partir de dispositions, mais, pour cela, il faudrait que, dans notre portefeuille, on ait quelques «stars» qui se vendent à 10 à 20 fois notre mise. Ce n'est pas impossible. Je vais vous donner un exemple. On a une compagnie dans le moment, puis on n'a pas tenu compte de ce calcul-là, on est très réaliste, mais on a une compagnie dans le moment qui, ça s'adonne, permet de filtrer l'anthrax. Ça tombe bien, vous allez me dire, ça risque d'être une compagnie qui devienne très hot sur le marché et où les multiples vont être plus élevés. Ça, c'est toujours possible, il y a toujours... Même dans les périodes les plus déprimées de l'économie, il y a toujours, à un moment donné, des étoiles. Mais, ça, c'est... le métier de capital de risque nous habitue à vraiment toujours vivre avec l'espoir qu'on en a deux sur 10 qui vont être vraiment des «stars». Je ne peux pas vous dire, par contre, quand va arriver la «star». Je peux vous dire que, oui, j'ai des beaux potentiels de «stars» dans mon portefeuille. Mais, cela dit, on est réaliste et, dans le moment, on a dit à notre actionnaire: En étant réaliste, on pense qu'on a besoin de 80 millions de capital pour vous ramener du rendement.

Le Président (M. Rioux): Très bien. Merci.

M. Poulin: Mais...

Le Président (M. Rioux): Oui.

M. Poulin: Peut-être une complémentaire, monsieur.

Le Président (M. Rioux): Une complémentaire.

M. Poulin: Le 80 millions, là, ne pourrait pas s'obtenir par des alliances avec d'autres fonds? Si votre partenaire principal dit: Bien, moi, j'en ai mis 250 millions et il y aurait peut-être place à ce que d'autres partenaires du privé ou de l'extérieur se joignent à un groupe comme le vôtre pour pouvoir combler les besoins existants.

M. Manseau (Hubert): Le timing n'est pas très bon. Actuellement, la levée de fonds en capital de risque est à son plus mauvais. Sur le marché américain, c'est une chute de l'ordre de 80 %. On est retourné au niveau de 1996, peut-être. Donc, c'est sûr que le timing n'est pas très bon.

Cela dit, amener des investisseurs dans un portefeuille existant, ça se fait quand le portefeuille est dans une période d'euphorie ou une période de surévaluation. Là, on est dans une période de sous-évaluation. Quand on est dans une période de sous-évaluation, on risquerait de le faire à escompte et, si on

le fait à escompte et que l'escompte est trop grand... L'escompte, vous allez le comptabiliser ici au gouvernement, hein. Même si le deal se fait avec un «upside», l'«upside», vous ne pouvez pas en tenir compte dans la comptabilité gouvernementale. Donc, moi, le jour où je fais un deal comme ça aujourd'hui, je risquerais de vous faire... d'ajouter une perte à vos états consolidés. Ça ne se vend pas bien à un actionnaire gouvernemental. Pour le faire, parce que j'y ai réfléchi, oui, il y aurait moyen, il faudrait que je crée un véhicule à côté, pas que j'amène de nouveaux investisseurs dans notre portefeuille, mais que j'amène de nouveaux investisseurs dans un nouveau fonds qu'on créerait et qu'on gèrerait à côté. Pour cela, bien sûr, ça prendrait des modifications à la loi, ça prendrait un accord du gouvernement.

Cela dit, qui pourrait investir dans ces fonds-là ou dans ce nouveau fonds là? Le marché étant très mauvais, c'est possible qu'on soit obligé de regarder très près de nous, et là, très près de nous... Bien, écoutez, c'est sûr que des gens qui investissent, qui prennent des participations dans des fonds, il y en a autour de nous au Québec, il y en a autour de nous au Canada, je pense au Canadian Pension Plan qui, un jour, va finir par investir au Québec. Alors, je ne vous dis pas que c'est impossible. Je vous dis juste: Un, il faut y réfléchir comme il faut, il faut que ce soit fait de la bonne façon, et c'est clair que ça va prendre des modifications à la loi et ça va même prendre des modifications à notre structure organisationnelle. Moi, personnellement, vous me demandez de faire ça, je suis désolé, je vais le faire uniquement si vous me permettez de créer une société de gestion et j'ai un «carry», c'est-à-dire que j'ai accès au profit.

● (16 h 50) ●

Le Président (M. Rioux): Très bien.

M. Manseau (Hubert): Là, si j'opère comme un privé, ça va être jusqu'au bout.

M. Poulin: Mais vous nous dites qu'il y a un besoin.

M. Manseau (Hubert): Oui, définitivement.

M. Poulin: Merci.

Le Président (M. Rioux): Il manque 80 millions. Ça, on a retenu ça. M. le député de Groulx.

M. Kieffer: Oui, merci, M. le Président. M. le directeur général, madame. Oui, il m'apparaît évident que la solution la plus simple pour combler vos besoins, c'est que votre actionnaire avance les 80 millions, là.

M. Manseau (Hubert): Je peux avoir d'autres idées, mais je vous dirais oui.

Le Président (M. Rioux): Puis s'il ne les mettait pas?

M. Kieffer: Bien, je peux-tu finir, M. le Président?

Des voix: Ha, ha, ha!

M. Poulin: Il est présent dans une conversation.

Le Président (M. Rioux): Oui, oui.

Une voix: Relativement impoli.

Le Président (M. Rioux): Non, pas du tout. Si tu trouves ça, c'est ton problème.

M. Kieffer: Alors, bon, vous avez présenté votre demande, là. Expliquez-moi juste le processus, là. Le gouvernement va vous donner une réponse quand, c'est quoi, les délais.

M. Manseau (Hubert): Une recapitalisation, ça implique une modification à la loi. Je ne me souviens plus de quel article... ça modifie deux articles essentiellement, le fonds social. Il faut modifier le fonds social...

M. Kieffer: Ce n'est pas juste un règlement, là.

M. Manseau (Hubert): Non.

M. Kieffer: Il faudrait une modification à la loi.

M. Manseau (Hubert): Dans le cas d'une recapitalisation, c'est une modification à la loi.

M. Kieffer: Bon, bien là, on vient de comprendre les délais. Et c'est quoi, vos feelings?

M. Manseau (Hubert): Écoutez, notre demande a été déposée il y a déjà un an, elle a circulé un petit peu, puis il a fallu qu'on la refasse et qu'on la redocumente...

M. Kieffer: Quand?

M. Manseau (Hubert): À l'automne dernier, je crois. Les gens du ministère des Finances, je pense, sont assez avancés sur le dossier. J'ose croire qu'on aura une réponse, puisque ça a un impact budgétaire, fort probablement à l'intérieur de la démarche budgétaire. Cela dit, le ministère des Finances a d'autres moyens, parce que, je vous disais, ça implique une modification de la loi... Le ministère des Finances peut nous faire une avance.

M. Kieffer: Oui, mais ce ne serait pas permanent. D'ailleurs, c'était une des sous-questions que j'avais. Votre recapitalisation, c'est temporaire parce que les marchés sont déficitaires ou si, comme ça se produit en général, une fois que vous l'avez, vous avez l'intention de le garder définitivement, là?

M. Manseau (Hubert): Écoutez, nous, ce qu'on pense, c'est que, pour commencer à verser des dividendes au gouvernement, on a besoin d'au moins trois ans pour ramener de la valeur dans le portefeuille. On part de loin là, vous avez vu... Écoutez, la chute des marchés, vous l'avez vue, on part de loin. On a besoin de ces trois années-là. On a mis des hypothèses sur la table relativement conservatrices. Nous, ce qu'on se dit, c'est que, probablement vers la quatrième année, on sera en mesure de verser des dividendes au gouvernement et

donc de rembourser du capital. Cela dit, le gouvernement, dans quatre ans, aura le choix de dire: remettez-le pas ou remettez-le dans l'économie. Mais c'est clair que, nous, notre objectif, c'est, dans quatre ans, de se remettre en position de, oui, le ramener au gouvernement sous forme de dividendes.

M. Kieffer: O.K. Un autre sujet qui m'a intrigué tantôt. Vous avez dit: il est extrêmement difficile de sortir les compagnies, que vous financez, hein, qui sont toutes de la haute technologie, de les sortir du Québec. J'aimerais comprendre ce que vous entendez par là. Parce que les Américains, par exemple, sont trop protectionnistes, parce qu'il est difficile de trouver des partenaires du même niveau, du même type qu'aux États-Unis, parce qu'il vous faut du nouveau financement puis il est difficile aux États-Unis d'en trouver? J'aimerais que vous alliez un peu plus en profondeur là-dessus, ça m'intrigue.

Le Président (M. Rioux): M. Manseau.

M. Manseau (Hubert): Oui. Pénétrer des marchés étrangers, c'est toujours un défi. Vous savez, vous partez une entreprise... Bon, moi, j'en ai parti deux. Vendre mes produits autour de moi au Québec, j'avais déjà des copains, j'avais des liens, puis, si ce n'est pas des liens directs, des liens indirects. Donc, il y a une certaine affinité qui fait que, bon, nos premiers clients, finalement, on les prend rarement loin de nous autres.

M. Kieffer: Oui, ça, ça va.

M. Manseau (Hubert): Deuxièmement, non seulement nous ne les prenons pas trop loin de nous autres, mais il y a aussi une question culturelle. Il y a beaucoup de nos jeunes entrepreneurs québécois qui ont encore de la difficulté à dire deux mots en anglais de suite, et je peux vous dire une chose: si vous allez pitcher aux États-Unis puis vous n'êtes pas en mesure de passer la rampe parce que simplement vous avez un blocage linguistique, vous ne réussirez jamais. En d'autres termes... Puis ce n'est pas juste la langue, il y a aussi une question de culture, il faut comprendre la culture américaine. Ils ne réagissent pas comme nous face à un achat. Moi, personnellement, je préfère vendre aux Américains que de vendre, à titre d'exemple, aux Français. J'ai vécu les deux. Mais c'est une expérience. Et on n'a pas beaucoup de gens qui sont très... qui l'ont fait, qui ont démontré qu'ils étaient capables de le répéter. Alors, c'est très difficile de construire une vente à l'étranger, un réseau de ventes. Et là il y a toutes sortes de façons de le faire. Il y a construire un réseau de distribution directe. On le fait, on le fait nous-mêmes. Bon, là, on va recruter des Américains. La première des choses que vous allez apprendre, c'est que le «V.P. Sales» aux États-Unis, il va coûter plus cher que votre salaire. Ça, généralement, le petit président québécois, quand il regarde ça, il trouve ça dur. On n'est pas prêt toujours à ça. Ça coûte cher. Les investisseurs québécois disent: Aïe! on ne paiera pas ce prix-là, c'est bien trop cher. Je suis désolé, un bon V.P. Ventes aux États-Unis, c'est 250 000 US plus commission. Alors, c'est tout ça avec lequel il faut s'habituer.

L'autre chose que l'on voit très fréquemment dans nos entreprises, et puis, ça, c'est quand on est chanceux parce que, souvent... là, on dit: Le miracle, c'est le «V.P. Sales» américain. On va le chercher. Mais le «V.P. Sales» américain, souvent on va le chercher quelque part au Texas, en Arizona. Il arrive à Montréal, il s'installe, on lui a fait un pont d'or. On a matché le salaire. On compense ce qu'il paie en plus d'impôts. On fait tout pour lui. Mais on a souvent oublié de faire une bonne vérification diligente pour voir si c'est vrai qu'il était si bon que ça. Parce que les Américains, souvent, il parlent beaucoup puis ils ne sont pas toujours aussi bons que ça. Et ça, on la fait souvent, cette erreur-là.

En plus, beaucoup de nos jeunes entreprises québécoises, qui sont à peu près dans les mêmes créneaux, au lieu de s'allier pour pénétrer le marché, elles reconstruisent chacune leur réseau en parallèle. Puis ça, je l'ai vu. J'ai encore une entreprise, qu'on vient de fermer, que ça fait deux ans que je dis aux deux entreprises: Mettez-vous ensemble pour vendre le produit. Ils ne se sont jamais parlé. Bon. Têtes dures.

Alors, ce n'est pas facile. On a besoin... Il y a des problèmes. Des fois, le gouvernement peut aider dans certaines choses. Mais le gouvernement, ce n'est pas la panacée ou la solution à tout, là. Là où il peut aider, c'est clair que, quand on importe des compétences en marketing en vente... Dans le moment, on a des crédits d'impôt pour importer des compétences en recherche. On est très fort là-dessus, on est très bon. On est tellement bon qu'on a créé une pléthore de petites entreprises qui ont réussi à faire des bons projets de recherche au Québec. Quand arrive le moment de la commercialisation puis qu'on essaie d'aller recruter des gens en marketing, on n'a pas d'équivalent. Alors, je sais qu'il y a une nouvelle petite mesure chez Investissement Québec qui est une première aide. Donc, oui, le gouvernement peut faire des morceaux, mais il y a aussi beaucoup, beaucoup à faire sur le plan culturel, sur le plan de nos universités. Puis ça s'enseigne, ça.

Le Président (M. Rioux): Très bien.

M. Kieffer: ...

Le Président (M. Rioux): Bien, vas-y.

M. Kieffer: Oui, oui, oui. Je trouve ça surprenant, ce que vous me dites là. Je suis beaucoup moins familier avec les hautes technologies. Je connais pas mal bien les Américains. Je suis passablement familier avec l'agro. Puis les problèmes que vous soulevez, on les retrouve beaucoup moins — je ne dis pas qu'ils ne sont pas là — on les retrouve beaucoup moins en agroalimentaire. Je pense au Club export, sur la rive sud, qui a créé effectivement ce dont vous parlez, ces synergies-là, qui partent chaque année et qui vont faire les grandes foires américaines en agroalimentaire, tout ça, et qui ont réussi à pénétrer le marché américain. Puis je ne parle pas de compagnies à 50 millions et plus, parce qu'il y en a là, mais je parle de compagnies qui ont des chiffres qui vont de 2 à 5, 7, 8, 10 millions.

M. Manseau (Hubert): Vous n'avez pas tort.

Le Président (M. Rioux): Une réponse rapide, M. Manseau.

M. Manseau (Hubert): N'oubliez pas que nos entreprises en biotechnologie, en informatique, c'est des «techies». Ce n'est pas des gens qui ont une formation en administration. Ce sont vraiment des «techies». Ils ont tout à apprendre. Ils ont beaucoup de naïveté. Et, règle générale, ça, ils n'ont pas ce bagage-là. Nos universités ont très, très peu de programmes. Les HEC ont commencé il y a un an ou deux ans seulement à développer des programmes pour former des gens en marketing technologique, marketing et vente des technologies. Oui, c'est un univers un peu différent, peut-être un peu plus difficile, avec des réseaux de distribution peut-être un peu plus protégés et difficiles à pénétrer. Ça ne veut pas dire qu'on n'a pas de réussite, là. Je vous dis juste: Moi, mon constat, c'est que c'est très difficile à amener nos entreprises technologiques à sortir du Québec.

Le Président (M. Rioux): Très bien.

M. Kieffer: Bon, bien, si je perds ma job dans les prochains mois, je saurai qui aller voir, c'est ça? Ha, ha, ha!

Le Président (M. Rioux): M. le député de Mont-Royal, vous aviez une petite question?

M. Tranchemontagne: Bien, je ne veux pas étirer le temps plus qu'il faut, mais j'avais une question. J'aurais aimé entendre parler Mme Lemire. Alors, j'ai pensé à une question pour vous peut-être, Mme Lemire.

Des voix: Ha, ha, ha!

● (17 heures) ●

M. Tranchemontagne: Je suis dans votre rapport financier et je suis à la section qui parle des dépenses reliées aux investissements. Et, dedans, vous avez une section qui s'appelle Prêts douteux, une ligne qui s'appelle Prêts douteux, où vous avez mis, à cette ligne-là, 9,5 millions, si on parle en chiffres ronds, par rapport à des prêts... je ne sais pas, peut-être que je ne fais pas mon travail comme il faut, mais les prêts en 2002, si vous additionnez, c'est à peu près 37 millions que vous avez de prêts. L'année passée, vous aviez en prêts douteux 1,1 million, ou 1,2 si j'arrondis, versus 34 millions de prêts aussi, qui est à la page suivante dans les placements, à la page 29. Les tableaux dont je parle sont aux pages 28 et 29.

Mme Lemire (Johanne): O.K. Oui.

M. Tranchemontagne: Qu'est-ce qui explique une si forte majoration? Parce que la première chose que j'ai faite, je suis allé voir les prêts. Les prêts n'ont pas augmenté tant que ça — de 34 à 37; j'ai calculé ça à l'oeil à peu près — pour monter de 1,2 à 9,5 millions.

Mme Lemire (Johanne): C'est effectivement lié aux difficultés économiques qu'on a vécues dans les entreprises. Les prêts douteux de 9,4 millions, c'est de la radiation de prêt qu'on a faite au cours de l'exercice suite aux difficultés financières des entreprises.

M. Tranchemontagne: C'est vraiment radié, là.

Mme Lemire (Johanne): Oui.

M. Tranchemontagne: Alors, ce n'est pas une provision. C'est radié.

Mme Lemire (Johanne): Il peut y en avoir une partie là-dedans qui sont des provisions mais qui font aussi... Il y en a une partie qui sont des radiations tout simplement.

M. Tranchemontagne: C'est majeur.

Mme Lemire (Johanne): Oui.

M. Tranchemontagne: Très majeur. Parce que sur le 37 millions, c'est quoi, c'est 30 % ou 25 ou, je ne sais pas, quelque chose comme ça? C'est énorme, hein?

Mme Lemire (Johanne): Oui. Effectivement.

Le Président (M. Rioux): O.K.?

M. Tranchemontagne: O.K. C'est vraiment juste relié à la bulle qui s'est dégonflée.

M. Manseau (Hubert): Toutes nos entreprises à revenus en technologie de l'information, en télécommunication, à titre d'exemple, tous les plans d'affaires, presque sans exception, n'ont pas été rencontrés. Les entreprises qui nous avaient dit: On va monter à 10, 15 millions de vente, sont restées à 5, 6 millions. Pourquoi? Les marchés se sont écroulés. Ce n'est pas juste...

Écoutez. J'ai une compagnie qui vend un produit dans le même domaine que Macromedia que Flash, de Macromedia. Bon. Leur produit n'a pas levé, puis là, on était en maudit contre eux autres. Mais ils nous ont sortis les chiffres de Flash, de Macromedia; le produit n'a pas levé non plus. Plus personne n'achète un produit pour améliorer son site Web parce que tous les V.P. finances, ils disent: Bien, si ça ne touche pas mon «bottom line», je suis désolé, je n'achète plus rien. Alors, la situation pour nos entreprises de haute technologie est très morose.

M. Tranchemontagne: Qu'est-ce qui vous pousse vers un prêt plutôt qu'un investissement à capital-actions? Est-ce qu'il y a moyen de faire un petit résumé?

M. Manseau (Hubert): Oui. C'est beaucoup fonction de... Bien, il y a toutes sortes de raison, mais je vous dirais que c'est beaucoup en fonction du niveau de risque dans l'entreprise. Plus le risque nous apparaît élevé, plus c'est sûr qu'on va prendre un véhicule qui nous apporte une protection plus élevée.

M. Tranchemontagne: En apparence. C'est parce que, là...

M. Manseau (Hubert): En apparence, bon, oui. Mais en pratique... En pratique, je peux vous dire...

Écoutez. On a des entreprises qui ont quand même des revenus puis qui ont quand même des valeurs de liquidation. Quand arrive la liquidation, je peux vous dire une chose: On est bien contents d'avoir des débentures qui sont au premier ou au deuxième rang parce que c'est à peu près la seule chose qu'on récupère.

Et même si on sauve la compagnie, on a la possibilité de convertir nos débentures pour prendre 40, 50 % du capital-actions. Ça fait que, quand on la revend... Je reprends mon exemple tantôt de 10 à 50 millions. Si j'avais 10 % puis que je monte à 50 % ma participation, mon prix de vente n'a plus besoin de remonter aussi haut pour que je me retrouve un peu sur mes pattes.

Alors, la réponse, c'est: Oui, c'est très avantageux puis c'est beaucoup en fonction des niveaux de risque.

Le Président (M. Rioux): Alors, voilà. M. Manseau, Mme Lemire, merci. On va vous souhaiter bonne chance...

Mme Lemire (Johanne): Merci.

Mme Manseau (Hubert): Merci beaucoup.

Le Président (M. Rioux): ...pour trouver vos 80 millions, soit sous forme de prêt. Ha, ha, ha!

Des voix: Ha, ha, ha!

M. Manseau (Hubert): On compte sur vous, messieurs, là.

Le Président (M. Rioux): Soit sous forme de prêt...

(Changement d'organisme)

Le Président (M. Rioux): Alors, nous accueillons maintenant M. Demers, M. le sous-ministre associé au ministère de l'Industrie et du Commerce. Je dirais presque: Le père des Innovatech. Est-ce que c'est exagéré de dire ça? Sûrement? Mais vous êtes un des concepteurs, vous étiez là au tout départ.

M. Demers, moi, j'aimerais, pour le bien de... l'éclairage de nos collègues, quand vous avez démarré les Innovatech, vous aviez en tête, bien sûr, l'innovation technologique, le développement économique, etc. Mais qu'est-ce qui a motivé le gouvernement à l'époque de s'aventurer dans ce genre d'investissement qui est du capital de risque, au fond? On n'appelait pas ça à l'époque par ce nom-là mais ça l'est devenu. Qu'est-ce que vous aviez en tête, à ce moment-là?

**M. Gilles Demers, sous-ministre
adjoint au ministère des Finances,
de l'Économie et de la Recherche**

M. Demers (Gilles): Bien. Alors, bonjour. C'est nettement exagéré de me dire que je suis le père des Innovatech. Mais je dois vous dire que ce n'est peut-être pas vrai à 100 % mais c'est vrai que j'y étais. Et, comme tout bon père, même si on était peut-être plusieurs, j'en

suis encore fier. Puis je pense que c'est ça que je peux peut-être apporter aux membres de la commission, cet après-midi. En tout cas, c'est sûrement quelque chose que je pourrais vous apporter.

Enfin, pour comprendre comment les Innovatech sont arrivées dans le paysage, il faut comprendre que c'est arrivé dans un contexte bien particulier. C'est arrivé dans le début des années quatre-vingt-dix et c'est arrivé dans un contexte qu'on connaît tous, je dirais, de la grande morosité qui prévalait à ce moment-là à Montréal.

Vous savez, à la fin des années quatre-vingt, début des années quatre-vingt-dix, on était en plein au coeur d'une grande restructuration industrielle. Tous les effets de la libéralisation des échanges se faisaient sentir. Des grands pans des secteurs traditionnels de l'économie montréalaise tombaient, et donc, il était bien évident qu'il fallait qu'il y ait une poussée, une relance à Montréal.

Il y avait eu, au cours de ces années-là, de nombreux comités et groupes de travail qui avaient été mis sur pied par le gouvernement fédéral, le gouvernement du Québec. Les gens de Montréal et des environs aussi s'étaient concertés pour trouver des solutions à cette problématique-là.

En même temps, il faut voir, on était au coeur dans le fond de ce qu'on appelait le virage technologique. Partout dans le monde, tous les pays, toutes les économies, tous les dirigeants responsables des politiques économiques voulaient s'assurer que leur économie était pour bien se positionner dans le virage technologique, et ce qui était très présent dans le diagnostic à l'époque — puis il est encore là aujourd'hui — le développement technologique, la valorisation de la recherche et de la science, ça prend des masses critiques et c'est aussi, quand on parle de compétitivité entre les économies... mais ça se fait beaucoup entre technopoles, grandes technopoles et donc la préoccupation était de situer Montréal et sa grande région puis donc du même coup du Québec parce qu'on en était à ces étapes-là. Aujourd'hui, on parle d'innovation technologique pour l'ensemble du Québec, mais, moi, qui ai été dans le développement économique presque 20 ans, 25 ans même, je dois vous dire que ce n'est pas si vieux que ça, hein?

Donc, voilà le portrait d'ensemble dans lequel nous étions, et donc, à ce moment-là, le gouvernement avait décidé de mettre, de lancer, d'élaborer une stratégie de développement économique, de diversification économique pour la métropole, et, à l'intérieur de ce plan-là, bien, il s'agissait de voir comment on pouvait... quelles étaient les orientations, les priorités de développement puis surtout les perspectives de développement les plus propices pour la métropole du Québec.

Et lorsqu'on regardait les rapports des groupes de travail, on voyait apparaître tout le spectre. Certains disaient: Les avantages comparés, l'avenir de Montréal, c'est d'en faire une ville internationale, regrouper là l'ensemble des organismes internationaux. D'autres disaient en faire une ville touristique, que, les atouts touristiques, il s'agirait de mettre en valeur. D'autres disaient: Il faut en faire une ville financière — peut-être un peu de nostalgie de la période des années cinquante

au moment où Montréal était la métropole financière du Canada.

Et, nous — nous, je parle ici des gens qui étaient impliqués, des gens des ministères; j'étais aux Finances à l'époque mais il y avait des gens de l'Industrie et du Commerce, il y avait des gens du ministère de la Recherche, de l'Enseignement supérieur à l'époque — lorsqu'on regardait la situation puis on regardait les chiffres, on s'apercevait que Montréal se démarquait, se distinguait des autres métropoles parce qu'il y avait une base industrielle encore importante. Malgré les difficultés des problèmes, lorsqu'on comparait Montréal à Toronto, Montréal à Philadelphie, Montréal à Boston, il y avait une base industrielle importante.

● (17 h 10) ●

Lorsqu'on se mettait à creuser un peu, on s'apercevait que Montréal avait des atouts majeurs, en termes de développement scientifique et technologique. Il y avait des universités qui étaient performantes: McGill, qui avait une tradition de recherche; l'Université de Montréal. Il y avait donc chaque année des recherches qui se réalisaient mais peu de ces recherches-là étaient valorisées, se transformaient en produits. Et ce qu'on se disait: Il y avait une base entrepreneuriale, une base d'entrepreneurs, puis c'est évident que l'avenir de Montréal ne passait pas par l'expansion des secteurs traditionnels, bien qu'il ne s'agit pas de les fermer mais il y avait donc... on voyait là qu'il y avait des possibilités et, surtout, s'il y avait des orientations et des priorités ou les accents à mettre dans un plan d'action, c'est de développer un secteur de la nouvelle économie, le secteur technologique.

Lorsqu'on regarde ça, on voyait qu'on avait beaucoup d'atouts aussi du côté des politiques. Déjà, la politique économique du gouvernement du Québec avait été réorientée très fortement du côté de la recherche et du développement. Les crédits d'impôt avaient été lancés quatre, cinq ans auparavant, en 1987-1988. Ces crédits d'impôt là étaient bonifiés lorsque c'était la collaboration avec les entreprises et les universités. Il y avait eu le Fonds de développement technologique, 350 millions pour faire des projets structurants.

Mais, lorsqu'on regardait la situation qui prévalait à ce moment-là, il n'y avait pas de capital de risque. Il y avait des programmes gouvernementaux traditionnels de subventions, mais, du capital de risque, des investisseurs qui étaient prêts à investir dans des entreprises de haute technologie, il n'y en avait pas.

Alors, la première démarche qu'on a faite à l'époque, c'est aller voir les financiers, les banques. Et, les banques, il faut bien le voir, les banques, le problème qu'ils avaient, ils avaient des capitaux, mais investir dans une entreprise technologique, ils ne sont pas à l'aise avec ça, parce que... Probablement que les gens des Innovatech vous ont expliqué ça puis beaucoup mieux que moi. Moi, qui ai l'occasion de les voir en action depuis maintenant quatre ans, parce que j'ai la chance d'être, comme observateur, sur deux conseils d'administration...

Lorsqu'un dossier nous est présenté, en fait, c'est presque deux personnes, deux analystes qui viennent nous présenter ça. Il y a deux risques, hein? Vous avez toujours, lorsqu'un dossier est présenté, le risque technologique. Le projet a-t-il des chances de marcher? Ça

prend quelqu'un qui a des connaissances scientifiques, technologiques importantes, puis vous avez toujours le risque d'affaire. Puis, ensuite, vous le voyez bien, on investit dans quoi? Dans de l'intangible. On a investi dans un projet. Si ça fonctionne dans la plupart du temps... Puis c'est du démarrage ici. Donc, vous savez, vous allez avoir une propriété intellectuelle.

Alors, c'était évident qu'à l'époque... Je retourne en 1990. C'était évident que, à ce moment-là, il y avait de la place pour une intervention, s'assurer qu'il y avait du capital de risque. C'est à ce moment-là que la décision a été prise. J'ai eu une recommandation qui a été faite, et il y a une décision qui a été prise de mettre en place un organisme... Ce n'était pas une société d'État à l'époque, c'est un organisme... et l'idée était...

Puis, à l'époque, je dois vous le dire, ce n'était pas évident au gouvernement du Québec comme partout ailleurs: on était habitués d'intervenir par des programmes, un programme normé. J'ai des fonctionnaires qui gèrent ça, et là, nous, on s'est dit: On ne peut pas voir comment on pourrait répondre à cette problématique-là avec un programme normé. Il s'agit d'investir dans des entreprises, et c'est là qu'on est arrivés avec la formule en disant: C'est un organisme avec un conseil d'administration qui a toute la latitude pour investir, décider s'il investit, donc agir à distance, je dirais, du gouvernement à l'intérieur d'une seule balise. Le maximum de l'investissement qu'ils doivent réaliser, c'était 5 millions. Passé 5 millions, ça demande une autorisation du gouvernement, et, pour le reste, pas détenir la majorité dans l'entreprise.

L'autre leçon qu'on avait tirée des interventions que le gouvernement avait faites aussi dans le capital de risque mais cette fois-ci d'une façon peut-être un peu plus large... Il y a deux choses qui assurent le succès dans le fond de ce genre d'interventions là: la disponibilité du capital, mais encore faut-il qu'il y ait des gens qui y travaillent, qui sont capables de le placer. Ça ne donne rien de mettre de l'argent dans un fonds s'il n'y a personne qui y travaille, surtout si vous mettez... puis, si quelqu'un y travaille à le placer, qui est proactif pour le placer, ça prend ça.

Deuxièmement: mais, s'il est proactif puis il ne connaît pas ça, bien, il va le perdre; donc ça prend de l'expertise. Donc, c'est de s'assurer que dans cette société-là il y avait de l'expertise. Donc, en faisant ça, on est intervenus... Et je dois vous dire qu'on était quand même conscients qu'on parlait de capital de risque, bien que la Société, l'organisme avait deux volets, un volet investissement puis un volet où il y avait plus conventionnel, où il y avait des subventions qui étaient versées, et, surtout, on prévoyait investir dans un certain nombre d'infrastructures, là, qui manquaient à Montréal.

Ça n'a pas duré longtemps, mais c'était ça l'idée initiale, et, de ça, bien, vous voyez arriver les Innovatech d'aujourd'hui. Là, je pense que vous avez eu l'occasion de les voir. J'ai dit «les» Innovatech, il y en a maintenant quatre. Et, moi, je vous dirais que, en bout de piste, bien, ça a permis ce que vous avez vu comme résultat. Aujourd'hui, vous les connaissez comme moi, les résultats. Les gens vous l'ont présenté.

Mais, si je regarde ça aujourd'hui, les Innovatech, c'est 13 000 emplois sûrement, là, directement, qui ont été créés au cours de cette période-là. Ils

ont investi peut-être pour 390 millions mais ils ont un effet de levier de cinq fois; ça fait que la valeur de ces entreprises-là, qui est déjà très, très, très, je dirais, sous-évaluée aujourd'hui, ça frise le 2 milliards de dollars.

Et ça, c'est dans le démarrage d'entreprises. N'oubliez jamais que l'intervention gouvernementale est quand même très ciblée dans un créneau où ce n'est pas le plus facile, c'est le plus difficile, je dirais, hein? Vous intervenez directement dans le démarrage d'entreprises. Donc, un endroit, bien sûr, où les rendements sont élevés mais où les risques sont très élevés aussi, bien sûr; ça va ensemble.

Mais, en même temps, quand vous investissez là-dedans, il faut bien voir que l'infrastructure que vous devez mettre en place pour investir dans ce genre de placement là, c'est une infrastructure qui est coûteuse. Par dollar de dollar que vous investissez, vos coûts fixes, vous les amortissez, vous les amortissez sur des petits placements, et n'importe qui va vous dire que vous passez autant de temps sinon plus même sur un petit placement de 1 million que sur un placement de 10 puis de 20 millions, hein? Ce n'est pas la grosseur du placement qui fait la complexité d'un placement, la plupart du temps.

Le résultat ultime de tout ça, nous, on pense que, parmi les choses que j'aimerais peut-être porter à votre attention... Je n'ai pas entendu tout ce que les directeurs généraux puis les P.D.G. vous ont dit. Mais moi, je vous dirais: Ça a répondu à un besoin. Si le Québec aujourd'hui a un secteur de haute-technologie, Montréal en particulier a un secteur de haute technologie qui est vigoureux, je pense que les portefeuilles d'Innovatech, des Innovatech, même si actuellement la valeur est... ils ont perdu de la valeur ces deux dernières années, il reste que ces entreprises-là, fondamentalement, ont des bons projets, les chercheurs ne sont pas moins bons, les projets ne sont pas plus flyés, ils sont aussi bons qu'avant.

Il y a des Innovatech, et peut-être que les P.D.G. vous l'ont dit: ça a été aussi une pépinière. Il y a plein de personnes, de jeunes qui ont appris le métier du capital de risque là, là. Il y a eu un roulement important dans les sociétés Innovatech et il y a toute une génération, là, on pourrait dire, de jeunes analystes financiers en capital de risque qui ont appris leur métier là, qu'on retrouve un peu partout dans la société québécoise. Ce n'est pas rien, ça a une grande valeur quand on sait le rôle puis l'importance que ça peut jouer dans la nouvelle économie.

Donc, il faut voir que c'est une idée, c'est une idée. Ça répondait à un besoin de l'époque dans un cadre bien particulier. Ce véhicule-là a été transposé ensuite à Québec, ensuite dans le sud du Québec, ensuite dans les régions-ressources, et, sûrement, là, vous avez vu comme moi en entendant les présentations qui vous ont été faites aujourd'hui, qu'il y a des variantes, hein? On voit les orientations, les priorités. Les marchés ne sont pas les mêmes, c'est clair. La formule reste la même. La caractéristique, même si ce sont des sociétés d'État, c'est loin du gouvernement. Les gens qui y sont des gens qui font du capital de risque. La différence fondamentale que j'y vois — la seule peut-être — c'est que les employés d'Innovatech, contrairement aux employés qu'on retrouve dans une société de capital de risque,

bien, n'ont pas, je dirais, la possibilité, autant, de voir leur rémunération en fonction des résultats de l'entreprise, c'est la différence.

Là-dessus, je dois vous dire que, au cours de la dernière année, on a quand même, grâce à la modification qui a été apportée à la Loi de l'administration financière, on a quand même, actuellement, dans le fond, je pense, amené des changements, donné des latitudes au niveau des conseils d'administration du côté de la rémunération des employés des Innovatech, là, ce qui fait en sorte que les Innovatech ont aussi à ce niveau-là plus de latitude qu'auparavant. Je parle des Innovatech, je parle toujours des conseils d'administration.

● (17 h 20) ●

Il faut toujours voir dans les Innovatech — et, peut-être, je m'arrête là-dessus, là — pour moi et pour nous, les Innovatech, c'est d'abord... le succès des Innovatech, la caractéristique des Innovatech, ce que c'est qu'une Innovatech, c'est d'abord et avant tout son conseil d'administration formé de bénévoles, hein, qui passent au moins une demi-journée par mois à analyser des dossiers, sûrement une demie si ce n'est pas une journée complète à les regarder avant d'y arriver, et qui, grâce à leur expérience, leur expertise, soit en technologie, soit dans le domaine des affaires, font des suggestions. Ils vont la plupart du temps dire oui aux dossiers mais en disant: Oui, à condition qu'on modifie telles et telles choses. Et, en bout de piste, les grands gagnants de tout ça, ce sont les promoteurs eux-mêmes qui peuvent bénéficier, grâce à l'expertise qu'il y a alentour de cette table-là, à la fois de l'équipe de permanents mais du conseil d'administration, peuvent bénéficier de l'expertise des personnes qui ont déjà vu des bilans, qui ont déjà vu comment ça se fait, des affaires. Donc, c'est des bénéficiaires, je dirais, qui... Et si je me permets de vous les dire, c'est parce que ce n'est pas toujours visible, hein? On ne voit pas ça dans le bilan, ça, cette contribution-là. C'est ça, les Innovatech. Et il n'y a personne dans le fond qui en retire des bénéfices, là. Les gens qui font ça, là, c'est des gens qui sont bien occupés, là. Mais ils font ça, puis c'est bien. Voilà!

Le Président (M. Rioux): Très bien. Merci beaucoup, M. Demers. Est-ce qu'il y a des questions pour M. Demers? Je pense que c'est le temps. Oui, M. le député de Beauce-Nord.

M. Poulin: Merci, M. le Président. M. Demers, vous nous avez fait part qu'il y avait 390 millions, 13 000 emplois qui avaient été créés. Est-ce qu'il y a eu des études de faites au ministère analysant c'est quoi les retombées économiques, c'est quoi les malaises, c'est quoi les forces? Est-ce qu'il y a eu des documents qui ont été... qui ont permis, on va dire, de faire peut-être le bilan de l'ensemble des quatre Sociétés sur une analyse, pour voir exactement... Vous avez parlé du résultat, mais est-ce qu'il y a une étude de faite au ministère, à ce sujet-là?

M. Demers (Gilles): Non, pas actuellement. On est actuellement... Ça répondrait aussi à vos... peut-être à une interrogation que vous aviez tout à l'heure.

Voyez-vous, la loi prévoit que les Innovatech doivent à tous les trois ans déposer un plan de développement. Alors, les Innovatech, on vient de recevoir leur plan de développement, là; le dernier nous est arrivé vendredi dernier.

Alors, qu'est-ce qu'ils font les Innovatech, là-dedans? Elles font le bilan, dressent un premier bilan de leurs trois dernières années; nous disent dans quelle mesure... font état, là, dans quelle mesure ils ont atteint les objectifs, les engagements qu'ils avaient pris, puis, en même temps, ils en suggèrent à la ministre.

Et donc là, évidemment, on est en plein dedans: c'est de regarder, bien sûr... comme nous aussi, refaire le constat, refaire l'évaluation, regarder les suggestions, regarder ça aussi à la lumière de nos évaluations, aussi, je dirais, du développement économique. Puis ça, c'est un instrument aussi qui s'inscrit à l'intérieur de la grande politique économique, aussi à l'intérieur de la politique. Et donc, dans les prochains mois, ça se fait. Et la ministre devra dire si, oui ou non, elle est d'accord avec les orientations des plans de développement. Et, par la suite, les Innovatech, les conseils d'administration devront se gouverner, au cours des trois prochaines années, à l'intérieur de ce contrat-là, hein, ce contrat-là que les Innovatech, chacune d'entre elles, aura conclu avec le gouvernement.

Parce que c'est ça, Innovatech, hein? C'est vraiment de la gestion par résultat jusqu'à un certain point, hein? Ce n'est pas un programme, là; c'est un organisme avec un conseil d'administration qui a une responsabilité. Puis, entre les deux donc, le gouvernement s'entend avec l'organisme sur les priorités, les objectifs à atteindre, les correctifs à apporter. Bon.

Entre temps, bien, ce qu'on fait, bien sûr, on a les rapports annuels, on est... Le gouvernement a un observateur sur les conseils d'administration, on est en contact régulier sur les problèmes d'intendance. Mais, pour le reste du temps, les Innovatech fonctionnent, je dirais, à distance.

M. Poulin: On a eu la présentation des quatre Sociétés, ce matin. Moi, ce que je remarque, là, en tout cas, c'est que la mission de chacune est très différente. Très différente dans le sens: on vise peut-être toujours à aller chercher des emplois de haute technologie. Mais, si on s'en va dans Chaudière-Appalaches, on a peut-être un créneau qui s'adresse peut-être plus aux institutions de la ville de Québec avec les universités. Elle touche peut-être moins des PME qui se retrouvent en région, que ce soit dans Bellechasse, la Beauce ou Montmagny ou peu importe. On a eu... elle, des régions-ressources, où sa mission est élargie aussi vers peut-être plus de l'entreprise traditionnelle.

Est-ce que ça avait été questionné chez vous, ça, au ministère, à savoir est-ce que la mission des Sociétés ne devrait pas se ressembler pour permettre à rendre un peu universel l'accès à ces sources de fonds là puis l'agrandir même, au besoin, de manière, on va dire, à profiter de cette source de capital là pour faire grandir nos entreprises?

Est-ce qu'il y a eu un questionnaire au ministère sur cet aspect-là ou on accepte le fait qu'on va concentrer, peut-être dans la région de Montréal, dans telle spécialité ou, en tout cas, tel type d'entreprises qui

vont être créées, tel ou tel type de démarrage dans la région de Québec aussi et dans les régions-ressources aussi?

Le Président (M. Rioux): M. Demers.

M. Poulin: Il me semble que j'ai un questionnement là-dessus. Il me semble, ils ne se ressemblent pas dans la façon de faire. Vous allez me dire: C'est tous des conseils d'administration qui sont distincts. Mais les paramètres ne sont pas les mêmes.

Le Président (M. Rioux): M. Demers.

M. Demers (Gilles): On ne peut pas dire que leur mission, en soi... Leur mission s'énonce exactement de la même façon. Mais, évidemment, puisqu'on en a créé quatre maintenant qui sont dans les régions, bien, ils doivent refléter dans le fond les opportunités d'affaires puis ce qui est possible de faire dans ces régions-là.

Alors, c'est bien évident, quand on regarde Innovatech Régions ressources, c'est clair qu'Innovatech Régions ressources ne fait pas le même genre de business qu'Innovatech Grand Montréal, puis on comprend facilement. Ça n'a pas d'allure.

Alors, c'est évident qu'Innovatech Régions ressources va faire beaucoup plus des investissements dans ce qu'ils appellent les technologies industrielles puis beaucoup plus dans le fond dans les entreprises, je dirais, qu'on retrouve, qui reflètent le tissu industriel des régions-ressources, tout en n'investissant pas dans ce que les autres réalisent, c'est-à-dire va travailler avec, je ne sais pas, moi, des entreprises dans un secteur peut-être plus conventionnel, parfois, mais sur le développement d'un produit qui est une innovation.

Et là, Innovatech... parce qu'Innovatech Régions ressources ne peut quand même pas attendre qu'un chercheur, je ne sais pas, moi, d'une université qui est à peine existante ou dans laquelle il y a peu de recherche, arrive avec, je ne sais pas, moi, un produit pour guérir l'Alzheimer, tu sais. Dans le fond, il n'y en a pas, de chercheurs de ce type-là, dans cette région-là. Donc, c'est évident que, quand vous le regardez... Puis, nous aussi, on le voit comme ça.

Donc, c'est toujours, je dirais, la même mission mais elles doivent contribuer, dans le territoire qui leur est assigné, au développement des entreprises, donc à l'innovation dans les entreprises du territoire.

M. Poulin: Bien, moi, ce qui me chicote, je vais vous parler de la mienne.

M. Demers (Gilles): O.K.

M. Poulin: Moi, je suis du comté de Beauce-Nord. Il me semble que les opportunités de s'inscrire à notre Société Innovatech... Puis je ne vous dis pas qu'il n'y a pas eu de cas: il y en a eu, des cas, chez nous, qui se sont inscrits puis il y a eu des cas de réussite, mais ils sont minimes, ils sont très peu nombreux.

Il me semble que c'est un désavantage, du fait que je suis... c'est Québec et Chaudière-Appalaches, et je suis d'un milieu régional. Le milieu régional, dans ce

contexte-là... Et peut-être Montréal, tout à l'heure, lorsque les gens discutaient, Montérégie, il y en avait très peu aussi qui étaient admissibles en fonction, on va dire, de la mission qu'on s'était donnée.

Si on regarde celle des régions-ressources, bien, l'admissibilité au niveau des PME, du même tissu, peut-être, que je retrouve chez nous, moi, en Beauce, elle est plus facile. Puis, cette remarque-là, moi, je pense qu'elle est importante. Puis, cette situation-là, elle me déplaît, parce que je me dis, moi: Pourquoi un entrepreneur de chez nous ou un créateur ou quelqu'un qui démarre une entreprise n'aurait pas la même facilité de trouver ce capital de risque là en provenance de l'État, qui est offert dans une région donnée puis qui ne serait pas donné dans ma région?

Moi, je pense que cet élément-là mérite d'être regardé de façon peut-être à rendre les règles peut-être plus universelles, en élargissant le cadre. Parce que l'objectif des Sociétés Innovatech, c'est de créer de la richesse puis c'est de créer de l'emploi, c'est de créer du développement économique. Que ce soit dans une entreprise peut-être plus à caractère traditionnel mais qui cherche, par des nouvelles technologies, à se développer, qui pourrait se rendre admissible à cette source de fonds là, bien, tout le monde y a gagné. Ça fait que c'est une remarque que, je pense que...

Le Président (M. Rioux): M. Demers... Ce ne sera pas long.

M. Poulin: ...je vous livre, là, c'est un commentaire, je pense, qui est à prendre en considération pour peut-être améliorer.

Le Président (M. Rioux): Voulez-vous...

M. Paquin: Compléter sa question.

Le Président (M. Rioux): ...M. le député, oui, juste ajouter?

M. Paquin: Oui, c'est ça.

Le Président (M. Rioux): Allez.

● (17 h 30) ●

M. Paquin: C'est pour mettre du vin dans son vin. Si on regarde le profil en fait de ce qui se passe dans la Beauce, à certains égards, c'est un modèle, comme le niveau d'intérêt qu'il y a dans Innovatech sud, qui correspondrait à une partie de son monde, puis, à l'autre partie de son monde, ce serait l'Innovatech des régions-ressources. Et le fait que, géographiquement, ils sont situés dans une région où l'ensemble du profil et des capacités d'agir — parce que tout le monde ne peut pas tout faire — de celle de la capitale, qui fait par ailleurs un bon travail puis qui innove puis qui fait des choses extrêmement intéressantes, ça a comme effet que, bon, les gens typiques de chez lui, la ressource existe à deux autres endroits, mais ils ne peuvent pas en bénéficier, ce qui pose peut-être la question qu'à un moment donné il y aurait peut-être des échanges possibles entre les Innovatech sur des expertises pour des zones précises puis des types de projets ou dire... Parce que déjà les Innovatech font des partenariats avec

Boston, et tout ça, pourquoi qu'ils n'en feraient pas peut-être, à un moment donné, entre eux autres? Un projet de type Beauce, il fitterait bien dans l'Innovatech des Régions ressources. On se fait un échange, ou je ne sais pas quoi, ou trouver une formule qui permette des réalités comme celle-là. En tout cas, moi, ça m'a frappé aujourd'hui, ça.

Le Président (M. Rioux): M. Demers.

M. Demers (Gilles): Je suis bien d'accord avec ce que vous dites.

Le Président (M. Rioux): Très bien.

M. Demers (Gilles): C'est évident quand on les regarde tous ensemble, là. En fait, c'est des évolutions, hein? Il fallait pratiquement revoir Innovatech Régions ressources qui nous a redonné une image, dans le fond, qui n'était pas... qui nous questionne tous. Alors là c'est clair. C'est des grosses questions, par exemple, mais... C'est des grosses questions. Ce n'est pas parce qu'elles sont grosses qu'on ne doit pas les regarder, hein? C'est clair, parce que, bien, on le voit... Alors, il y a toujours eu la notion de territoire, hein? Elles investissent chacune sur leur territoire, avec des gens, conseil d'administration du territoire.

En même temps, vous savez, vous voyez tout de suite l'autre chose, parce que ce que vous me dites, dans notre jargon à nous autres, vous avez, dans le fond, une innovation qui est l'innovation qui part de la science, de la recherche, puis il se fait un produit. Ça, ça part... Dans le fond, ça prend quasiment une université, un centre de recherche, c'est la séquence. Vous avez l'autre innovation qui est d'introduire des technologies déjà faites dans des produits. Ça, c'est la business que vous rencontrez dans vos entreprises, chacun dans vos territoires. C'est toujours le cas, hein, tu prends des puces puis tu brasses ça, puis ça fait une machine qui va faire quelque chose. Ce n'est pas le même genre d'innovation technologique, ce n'est pas le même genre de business, ça, voyez-vous. Alors, vous voyez plus... Le deuxième volet, plus, dans le fond, Innovatech Régions ressources en fait, mais il va faire aussi de la biotechnologie en Gaspésie. Alors là vous voyez tout de suite ça. Puis là tu ne peux pas dire: Bien, là, Innovatech Régions ressources ne peut pas faire du high-tech dans les régions ressources. Vous voyez ça d'ici?

Alors, voyez-vous, c'est toutes des choses comme ça qui doivent être, je dirais, bien calibrées. Et l'avantage qu'on a, bien là on a de l'expérience, un bon trois, quatre ans d'expérience, et donc toutes ces choses-là, je pense qu'on peut les voir, voir les enjeux, puis je pense bien que les décideurs vont pouvoir prendre les bonnes décisions à ce moment-là en voyant le problème.

Le Président (M. Rioux): Très bien. M. le député de Mont-Royal.

M. Tranchemontagne: Merci, M. le Président. Juste pour ajouter un dernier mot là-dessus... Puis je ne veux pas y revenir, mais, ce matin, on a eu l'impression, quand on a vu Innovatech Centre-du-Québec, Chaudière-Appalaches... On avait l'impression que,

quand il arrivait un projet qui était de l'innovation, mais plutôt à caractère pratico-pratique, c'est-à-dire comme une extension d'entreprise, là etc. On avait l'impression... Peut-être que c'est nous autres, là, mais que c'était passé, je ne sais pas, moi, à quelqu'un d'autre, là, on ne sait pas à qui, Ciment Québec, ou je ne sais pas qui, là. Mais c'est l'impression qu'on a eue ce matin, et je pense que ce que mon collègue essaie de dire, c'est qu'il y a peut-être la place pour les deux, parce que, proche de Québec, c'est sûr, avec l'université à côté, mais aussi proche de la Beauce avec l'entrepreneuriat qu'on y retrouve, il y a peut-être de la place pour une espèce de compromis entre ce que Montréal peut être et puis ce que Région ressources peut être.

Ceci étant dit, je voudrais attaquer un autre sujet — vous pourrez y revenir si vous voulez, là — vous avez parlé d'un certain nombre de bénéfices que la création des Innovatech a apportés au Québec, et un de ceux-là, c'est au niveau de la création d'analystes financiers, si je peux... Je ne sais pas si c'est le mot juste, mais, en tout cas, des anciens employés d'Innovatech qui sont rendus un peu partout, vous dites, à travers le Québec. Est-ce à dire qu'Innovatech n'est pas concurrentiel au niveau, par exemple, de la rémunération et des choses comme ça, qu'ils perdent... Je ne sais pas si j'interprète mal vos paroles, là, ou... Quelle sorte de — les bons mots français, là — de turnover qu'il y a, par exemple, aux Innovatech? Est-ce que ce sont juste des jeunes gradués, puis, aussitôt qu'ils ont un peu d'expérience, parce que la concurrence est telle et puis que vous ne pouvez pas offrir les mêmes salaires, les mêmes conditions de travail, vous les perdez à, je ne sais pas, moi, quelqu'un d'autre, la FTQ ou, je ne sais pas, moi, Caisse de dépôt...

Le Président (M. Rioux): FondAction.

M. Tranchemontagne: ...ou Teachers en Ontario, tout ça?

M. Demers (Gilles): Oui, je pense que c'est connu que c'était un problème. En fait, les conditions de travail, je dirais, des employés des Innovatech étaient calquées, dans le fond, un peu sur les conditions de travail des employés du gouvernement du Québec. Alors, il y avait quand même des majorations, là, mais on comprend bien que chacun des Innovatech devait faire approuver son plan d'effectif à l'époque et sa rémunération, là, comme n'importe quelle société d'État au Conseil du trésor, là, c'était la règle. Alors, ça, c'est changé depuis maintenant deux ans.

Maintenant, la rémunération, à l'intérieur de balises qui sont données par le gouvernement, est déterminée... Dans le fond, ça donne beaucoup plus de latitude à chacune des Innovatech dans la mesure suivante: les grandes balises qui ont été données par la ministre aux Innovatech à cet égard, c'est qu'ils doivent consacrer à leurs frais de gestion pas plus qu'un pourcentage de leur capital sous gestion, puis ce pourcentage-là se compare à ce qui se passe dans le secteur privé. Quant à la rémunération effective, aux échelles de salaire, c'est qu'on leur demande de faire une enquête auprès de l'industrie puis de prendre la médiane, ne pas dépasser la médiane. Donc, c'est récent, ça donne

plus de latitude. Ce qui va toujours rester, je pense bien, en tout cas jusqu'à temps qu'il n'y aura pas une autre décision, c'est ce qu'Hubert Manseau parlait tout à l'heure, c'est cette... Je dirais cette possibilité que vous retrouvez très facilement dans les questionnaires de fonds de capital de risque pur où, en réalité, leur rémunération est directement en fonction du rendement, des bénéfices qu'ils vont faire avec le portefeuille. Alors, évidemment, vous voyez ça d'ici, il y a des gens qui vont faire des millions là, alors... Bon, je ne sais pas si le gouvernement changera d'idée là-dessus, mais actuellement, donc, il a libéralisé, à mon point de vue, jusqu'où on pouvait se libéraliser.

Les conditions de travail, maintenant, c'est des conditions qui sont relativement... même très attrayantes. Les salaires sont très compétitifs par rapport à des... en tout cas, par rapport à ce qui se passe dans la société québécoise en général. Ça ne sera peut-être jamais aussi rentable que dans le secteur privé quand est-ce que vous faites du capital de risque, mais là, qu'est-ce que vous voulez, quelque «turnover» aussi... Bon. Tu sais, il y a quand même des choses, là. Bon, c'est un choix aussi de travailler au gouvernement. On peut dire qu'il y a bien du monde qui travaille au gouvernement, puis ils pourraient aller gagner plus cher dans le secteur privé, puis ils restent au gouvernement pareil parce qu'ils aiment ça. Tu sais, c'est un cas. Hubert Manseau en est un. Ha, ha, ha!

M. Tranchemontagne: Oui, il nous l'a dit tantôt.

Des voix: Ha, ha, ha!

Le Président (M. Rioux): Ça va?

M. Tranchemontagne: Oui, ça va. Merci.

Le Président (M. Rioux): M. Demers, c'est vrai que peut-être avoir une rémunération qui s'apparente aux échelles salariales de l'État ou les fonctionnaires de l'État, ce n'est peut-être pas ce qu'il y a de plus motivant, par exemple, pour aller chercher des analystes financiers ailleurs, dans l'entreprise privée. Mais il reste que, s'ils avaient été rémunérés selon la performance de certaines Innovatech au cours des derniers mois ou des dernières années, ils auraient vécu assez maigres. Alors, il y a du pour et il y a du contre. Je sais que M. Manseau a une admiration presque sans borne pour les Américains, mais, si on avait été juste dans le privé, peut-être que ça aurait été difficile. Donc, il faut faire un peu attention.

Ma remarque est la suivante. On a regardé la performance des quatre entreprises, et il est vrai qu'au cours des dernières années ça a créé un réservoir de ressources humaines sur le plan technique et sur le plan scientifique assez extraordinaire. Ça, c'est... On n'avait pas ça, et là, aujourd'hui, ça fait partie du paysage, et on ne peut pas faire autrement qu'être très content de ça. Mais, sur la base des résultats, moi, je regarde juste Innovatech Grand Montréal, qui est en demande de 80 millions face à l'État, je ne sais pas, moi, comment vous avez analysé ça, vous, parce que vous avez reçu les projets triennaux des quatre sociétés, et je sais qu'il y en a d'autres aussi qui n'ont pas eu une très forte

performance sur le plan des bénéfices. Parce que l'État investit, mais il faut qu'il y ait du rendement, comme on... On souhaite à l'État d'avoir les mêmes rendements que l'entreprise privée, au fond, c'est-à-dire y aller selon les risques que tu prends.

Est-ce que vous envisagez de recommander au gouvernement des modifications dans les grandes orientations de ces quatre sociétés? Avez-vous l'intention, sur la base de ces faits... C'est sûr qu'il y a le contexte économique. M. Manseau a épilogué longtemps là-dessus tout à l'heure pour nous expliquer les grandeurs et misères de son organisation. Mais, sur la foi des résultats, comment vous allez figurer des demandes d'argent neuf à l'État, compte tenu des résultats?

• (17 h 40) •

M. Demers (Gilles): Bien, M. Rioux, vous comprendrez que le plan de développement d'Innovatech Grand Montréal, je l'ai reçu il y a exactement deux semaines. Bon, ce n'étaient pas toutes des nouvelles pour moi, là, mais, une fois que je vous ai dit ça, c'est bien évident... Puis, vous avez vu le problème comme moi, hein? On le voit tous, le problème, il s'agit d'un problème qui très complexe, hein, parce que, dans le fond, la situation peut être bien différente selon les évaluations que vous allez faire. Dans combien de temps ça va reprendre? Quelle va être la vigueur de la reprise? Et donc, tout ça, là, honnêtement et bien franchement, je ne le sais pas. Ça ne veut pas dire qu'on... On a le devoir, en tout cas. C'est mon métier, avec mes équipes de regarder ça, mais on fera des recommandations aux décideurs le moment venu. Mais on voit bien que c'est des questions qui sont très difficiles, et ce qui est particulièrement difficile, en ce qui nous concerne... Vous savez, il y a deux ans, ce n'est pas ça... Si vous aviez tenu votre commission parlementaire il y a deux ans, Innovatech Grand Montréal était plein de cash. Innovatech Grand Montréal avait des bénéfices accumulés importants, majeurs.

Il reste — et il faut toujours ne jamais l'oublier — ils l'ont dit, il y a deux choses, dans le fond, qu'il faut retenir, Innovatech Grand Montréal et les autres n'ont pas fait des performances... Leur performance se compare très avantageusement. Et là on a les pertes... Les bénéfices ne sont pas tous engrangés, là.

Et, vous parlez de ces stars, ce n'est pas juste une question... On peut dire... On peut parler des stars, hein, les deux placements sur 10, là, qui vont rapporter des rendements extraordinaires. C'est toujours le cas. C'est toujours le cas en réalité. Et, je ne peux pas m'empêcher de me faire cette réflexion-là à chaque fois, moi, que j'assiste à un conseil d'administration, il y en a quatre, cinq dossiers qui nous sont présentés, ils sont tous beaux. La règle d'Hubert Manseau qui prévaut dans le capital de risque est toujours vraie, tu dis tout le temps: C'est lequel qui va être la star? C'est lequel qui va être une catastrophe? Puis c'est lesquels qui vont être... C'est toujours ça, c'est toujours là, c'est toujours présent, et c'est la caractéristique même de cette activité-là. Alors là tout le monde qui intervient là-dedans — puis c'est vrai aussi pour le gouvernement — il doit vivre aussi avec cette réalité-là, c'est là-dedans qu'on est, là. Si on ne veut pas faire ça, bien on va agir comme le gouvernement agit, pépère, d'habitude, on a

un programme puis on va dire: On va mettre une subvention, puis là on va mettre une subvention de 25 ou 40 %, puis le résultat, bien, si tu mets 300 millions, une subvention de 20 ou 30 %, bien ça t'a coûté 90 millions, puis tu n'auras jamais eu une maudite cenne au bout. Ici, si ça marche, le gouvernement va rentrer dans son argent.

Puis ce n'est pas l'objectif, je crois, du gouvernement. En tout cas, ce n'est pas l'objectif qui a prévalu à venir jusqu'à maintenant au niveau du gouvernement. Dans le fond, l'objectif ultime qui est donné, qui est poursuivi, c'est qu'il y ait un instrument qui contribue, dans le fond... qui est dans le créneau qui est le plus naturellement délaissé par le secteur privé qui serait le démarrage, le «start-up» des entreprises. C'est un secteur très difficile et coûteux. Et c'est quoi, l'objectif qui est poursuivi par le gouvernement ou les gouvernements, parce que ça fait quand même 10 ans que ça marche, ça? C'est de s'assurer, dans le fond, d'avoir en croisière un fonds qui devient renouvelable à perpétuité, dans le fond, hein? Vous avez un stock, un placement, un portefeuille et vous investissez, puis là vous désinvestissez, et ensuite vous en allez en croisière avec ça, puis avec un rendement, puis il devrait être un rendement coût des fonds, hein, les coûts d'administration plus le coût des fonds. Aujourd'hui, on n'en est pas là. Dans deux ans, dans trois ans, dans quatre ans, qui sait? C'est tout ça qui est difficile. C'est pour ça que je ne peux pas répondre à votre question. Ce n'est pas par mauvaise volonté, mais, qu'est-ce que vous voulez, tout le problème, il vous a été mis sur la table, et on l'a tous, on est tous à la même place aujourd'hui. Alors, on est plus dans le domaine de l'opinion encore.

Le Président (M. Rioux): Très bien. Mais remarquez que nos analyses seraient meilleures si on avait en main les plans de développement des quatre sociétés. Mais ça, ça viendra plus tard, j'imagine.

Vous aviez une dernière remarque, M. le député de Saint-Jean?

M. Paquin: S'il vous plaît, oui.

Le Président (M. Rioux): Rapidement.

M. Paquin: Pour le scientifique que je suis, moi, quand je voyais des «spin-offs», par exemple, à Princeton... Je me souviens y être allé, et puis on travaillait sur la vision nocturne, par exemple — et Dieu sait ce qu'on en a fait, hein — sur la digitalisation au niveau des télévisions, bon, ainsi de suite, puis, à Montréal, on avait des gens en biologie moléculaire puis en génie moléculaire qui faisaient des choses extraordinaires, puis ça dormait là. C'était décourageant, excusez-moi, mais, pour les vocations scientifiques, et pour les ingénieurs, et puis pour les gens d'ici, et puis pour les patentoux de la Beauce, et puis pour l'espèce de génie qui était là en dormance d'une façon incroyable, puis on allait travailler aux États-Unis, puis on allait travailler un peu partout dans le monde.

Je pense, moi, que ça a été un beau démarrage, ça a été une fenêtre d'opportunité. On a fait du judo de la bonne façon, au bon moment, en créant ça à Montréal

en 1992, et je pense que ça a eu ça aussi comme retombée majeure qu'on oublie, ça a eu aussi la possibilité de créer une classe d'affaires dans ce milieu de pointe là qui est majeur. Ça a donné une masse critique aussi en termes de recherche-développement dans certains domaines précis puis ça a développé de l'excellence. La photonique, à Québec, est un bon exemple de ça. Puis ce n'est pas le seul, mais je ne veux pas abuser trop du temps. C'est devenu des leviers importants qui peuvent s'appuyer sur les points d'appui justement qu'il y a un peu partout en région selon les caractéristiques, et ainsi de suite.

Mais, on est dans un secteur nouveau, il faut qu'on apprenne, nous aussi, à être patient. Être diligent, mais patient autant qu'il faut l'être avec ces budgets-là, parce que les cycles, dans des domaines comme ça, ce n'est pas deux ans, trois ans. On n'est pas en train d'implanter une machine, on n'est pas en train de voir, dans le monde, s'il y a une machine de disponible puis l'adapter, puis la mettre sur notre chaîne de montage. Ce n'est pas ça qu'on fait, on est à un autre niveau et on est à un niveau où on la développe, on est à un niveau où on la pense, on la conçoit, on tire bénéfice de ce qui est disponible dans le décor. Et ça, c'est des cycles plus longs, c'est sept ans, c'est huit ans, c'est neuf ans ou même, quand on y va à partir du concept de base, ça peut être plus long que ça. Alors, c'est sûr qu'il faut être diligent, c'est sûr qu'il faut être exigeant, c'est intéressant de demander un rendu pécuniaire, mais le principal avantage de la chose, ce n'est pas ça, c'est de nous avoir mis au XXI^e siècle, de faire en sorte qu'on est positionné. Ça nous aide à le faire. Ce n'est pas la seule chose, mais ça contribue puissamment, et moi, je pense qu'il faut qu'on ne perde pas ça de vue.

Au moment où on aura à faire le rapport, il y a quand même un aspect sur lequel je reviendrai puis qu'on a mentionné tantôt, cette possibilité, éventuellement, qu'au-delà de la configuration territoriale l'Innovatech I, sachant que l'Innovatech II excelle dans quelque chose et puis qu'elle reçoit un projet de ce domaine-là, là... Il devrait y avoir des possibilités de flexibilité pour permettre ces choses-là. Et quand on aura eu... Bien, là, du côté de Montréal, on commence à avoir un premier cycle complet. On fait juste commencer, là, puis ça s'adonne qu'on est dans une mauvaise période. Donc, ça ne donne pas une bonne image, et il faut qu'on apprenne là aussi. Mais, quand on aura une première génération partout, si on veut, là, quand on aura un cycle de 10 ans de complété, en 2008, avec la dernière qui a été mise en place, il faudra qu'on pense à la deuxième génération de ce soutien-là, comment bénéficier de ce que ça aura injecté partout dans le décor, en fin de compte, et peut-être répondre à des questions comme celles qui ont été posées tantôt par M. Manseau: Pourquoi pas un fonds pour des fonds? Pourquoi pas regarder comment on pourrait faire l'étape suivante?

Je pense que c'était important que l'État le fasse et puis nous amène dans cette modernité-là, et ça a permis de faire des pas qualitatifs. Mais moi, je pense qu'il faut qu'on s'invite mutuellement à la diligence, à la vigilance, certes, à un rendement pécuniaire, d'accord, mais qu'on ne perde pas de vue les vrais rendements que ça nous a donnés déjà et surtout qu'on soit capable de patience sur les capitaux à ce moment-ci.

Le Président (M. Rioux): Merci. M. le député de Mont-Royal.

M. Tranchemontagne: J'avais une question pour vous, M. Demers. On se rend compte, bon, qu'il y a une variation d'une Innovatech à l'autre. Et puis, bon, vous nous avez expliqué votre pensée, d'autres expliquent la source, peut-être, des variations d'une société Innovatech à l'autre, il y a des choses qui m'ont fasciné. On a eu très peu de temps pour regarder les documents financiers évidemment, là, mais il y a une chose qui m'a fasciné, c'est que dans les documents financiers on parle de valeur comptable et on parle de valeur marchande. Ou, enfin, je pense, vous utilisez le mot «valeur juste», et je remarque qu'il semble y avoir une différence, en tout cas dans un cas tout au moins.

Je vais vous donner juste quelques chiffres. Je vais essayer d'être le plus clair possible, là. Par exemple, à Montréal, Innovatech du Grand Montréal, la valeur comptable est de 238 millions, la valeur juste est de 248. Donc, un surplus de 10 millions, premium de 5 % qu'on dit, valeur juste. Dans le sud du Québec, c'est un peu la même chose, c'est 26,7 millions — évidemment, c'est moins gros — puis la valeur juste, c'est 29,1, donc 2,4 de plus. Là, on peut parler d'environ 10 %. Régions ressources: 23,5, 24,3, 0,8 de plus, c'est 4 %. Et, soudainement, j'arrive au Centre-du-Québec où la valeur comptable est de 73,5, et on dit que la valeur juste est de 87,6, un accroissement ou un premium de 14 millions de dollars, pour environ, là, 20 %.

● (17 h 50) ●

J'arrive difficilement à comprendre. Je comprends que c'est tous des projets qui sont différents les uns des autres, mais étant donné la conjoncture économique... Et là je vous ai épargné l'année 2001, parce que, eux autres, au Centre-du-Québec, ils ont même augmenté la valeur marchande par rapport à la valeur comptable. Alors qu'on passe de 2001 à 2002, les autres ont toutes diminué, celle-là a augmenté. J'ai de la misère à suivre. Il me semble qu'il devrait y avoir une certaine rigueur, ou norme, ou une chose qu'on demande aux sociétés Innovatech de ce côté-là, entre autres.

Le Président (M. Rioux): M. Demers.

M. Demers (Gilles): Bien, je pense que les gens des sociétés, les directeurs généraux ou les V.P. finances des Innovatech pourront l'expliquer mieux que moi, mais je vous le dire comme je le sais, puis, si vous avez besoin de plus de précisions techniques, je pense qu'il y a des gens qui sont encore ici qui pourraient vous répondre là-dessus. Vous savez, ce qu'il y a, il y a la valeur comptable, la valeur... On investit dans une entreprise. Bon, Ça va. Et, ensuite, on investit dans des entreprises qui sont des entreprises qui sont, pour la plupart, là, dans le démarrage. Alors, ces entreprises-là progressent, avancent. Et régulièrement, dans le fond, la question que les sociétés de capital de risque se posent: Aujourd'hui, elle vaut quoi? Alors, c'est là qu'apparaît l'estimation qu'on appelle la juste valeur marchande. Le processus d'évaluation du portefeuille des justes valeurs marchandes, c'est très rigoureux et ça se fait exactement de la même façon dans chacune des Innovatech. Même, ils calquent, je crois, exactement ce qui se fait dans

chacune des sociétés de capital de risque qu'il y a au monde ou à peu près, et le Vérificateur général accepte ces variations-là.

Alors, qu'est-ce qui fait qu'il y a une différence entre la valeur comptable et la juste valeur marchande? C'est qu'il y a un événement. Ça prend un événement qui est survenu dans l'entreprise, une transaction, par exemple. S'il y a eu un autre investisseur, un autre investissement, vous avez investi 1 million, bien il y a eu une autre ronde d'investissements dans lesquels vous avez participé ou pas puis que l'entreprise a été évaluée à 3 millions, bien c'est un signe que l'entreprise a pris de la valeur. Donc, il y a un signe tangible, concret que l'entreprise a pris de la valeur, et donc les états financiers des Innovatech font état de cette juste valeur marchande.

Si, dans le portefeuille, vous avez des entreprises qui sont cotées à la bourse, bien là c'est évident, la juste valeur marchande, c'est... Alors, c'est ça, la différence entre les deux. C'est clair qu'en 1997-1998, au sommet de la bulle... Bien, c'est évident que la juste valeur marchande du portefeuille était beaucoup plus élevée que la valeur comptable. Aujourd'hui, c'est cette partie-là aussi qui s'est rétrécie, là. Ça va? Mais c'est tout à fait standard d'une Innovatech à l'autre. Pour répondre, maintenant, bien là il faut aller voir le portefeuille une par une, là, pour expliquer tout ça, mais les processus sont exactement les mêmes.

M. Tranchemontagne: Vous me permettez juste, pour terminer, de vous dire que votre réponse me surprend, parce que je trouve ça difficile de croire qu'entre 2001 et 2002 la valeur marchande, dans une des sociétés, a augmenté alors que toutes les autres ont diminué, et que cette valeur marchande-là est présentement évaluée à 20 % de plus que la valeur comptable alors que les autres sont de l'ordre de 4 ou 5 %. Juste ça, je veux dire, j'ai de la misère à croire que ça vient de mêmes normes, de mêmes standards.

M. Demers (Gilles): Je ne pourrais pas vous répondre spécifiquement là-dessus, mais...

M. Tranchemontagne: Moi, non plus, là, je ne connais pas les cas particuliers, mais il me semble que ça s'en va dans le sens inverse de tout ce qu'on nous dit, tu sais, au niveau du marché.

M. Demers (Gilles): Je peux prendre l'engagement de répondre au député ou aux membres de la commission.

M. Tranchemontagne: Ce serait très apprécié.

M. Demers (Gilles): Je pourrais vous donner l'explication facilement. Demain, je demanderai à la Société de...

Le Président (M. Rioux): Est-ce que ça peut dépendre des firmes d'évaluation, les bureaux de comptables ou des firmes d'experts comptables qui viennent...

Une voix: Voulez-vous qu'on réponde?

Le Président (M. Rioux): ...donner un coup de main à l'entreprise? Je ne sais pas, moi. Enfin, écoutez...

Une voix: S'il a une réponse...

Le Président (M. Rioux): Mais, si vous avez une réponse, monsieur, ça nous fait plaisir.

M. Manseau (Hubert): Si vous voulez que je réponde, je vais répondre.

Le Président (M. Rioux): Oui, oui, allez, allez.

M. Manseau (Hubert): Bon. Écoutez, si vous regardez dans notre rapport annuel, on explique en gros, là, le processus d'évaluation des portefeuilles. Dans le dernier rapport annuel, je pense que vous avez une explication assez claire, et, effectivement, les autres sociétés Innovatech suivent à peu près le même processus. Cela dit, il peut y avoir des écarts dans les évaluations, et Gilles vous disait tantôt: Ça prend un événement. Maintenant, on peut avoir un événement positif dans un portefeuille par rapport à un autre, et il suffit d'un «winner» pour changer l'ensemble de la couleur d'un portefeuille.

Chez Innovatech Québec, l'année en question, il suffit qu'ils aient eu un ou deux succès plus marqués pour changer l'ensemble de la réalité. C'est une hausse de peut-être 14 millions, là; 14 millions, c'est une seule entreprise. C'est une seule entreprise. Et, la réponse, c'est oui, effectivement, il peut y avoir une divergence aussi grosse que ça qui provienne de l'évaluation d'une seule entreprise qui a mieux réussi que d'autres au cours de cet exercice-là.

Le Président (M. Rioux): Très bien.

M. Tranchemontagne: Mais, je voudrais juste rajouter une chose, c'est que votre réponse... J'aimerais ça quand même avoir la réponse spécifique de M. Demers à l'égard du cas dont je parle.

M. Demers (Gilles): Vous avez l'avoir sans problème.

Le Président (M. Rioux): Est-ce qu'on pourrait... M. Demers, pour être très pratique, là, c'est que nous, mercredi prochain, on se réunit, on a une rencontre de travail, la commission, et on va décider de la nature du rapport qu'on va acheminer à l'Assemblée nationale. Alors, si vous pouviez nous acheminer la question que pose le député de Mont-Royal rapidement, on serait ravi.

M. Demers (Gilles): Sans problème.

Le Président (M. Rioux): Très bien.

M. Demers (Gilles): C'est sûrement quelque chose qui se répond facilement, là.

Le Président (M. Rioux): Alors, M. Demers, merci beaucoup de votre participation. On va remercier tout le monde également. Merci aux députés. Et j'ajourne les travaux sine die.

(Fin de la séance à 17 h 56)

