

[Text]

reverse sides of the same coin, the coin that pays for our international competitiveness. On page 8 of our submission we suggest what some appropriate policy objectives should be. Education and science and technology policies should be integrated and recognized for what they really are, trade adjustment and industrial development policies.

As far as post-secondary education is concerned, we admit some corporate support should improve. Yet here we must point out some important differences with the U.S. system.

In Canada it is widely accepted that government should support tertiary education. In the U.S. donations by the private sector comprise almost 7% of total current revenue in the U.S. university system, one-half being contributed by alumni. This compares with about 1% in Canada. While business support for tertiary education in Canada is obviously needed, it can only be a relatively minor source of funds. Nevertheless, there are a wide variety of corporate-university relationships that support university budgets and that I am glad to say are already very well developed in the information technology sector. They could be used as a model by all industrial sectors in Canada.

The fourth issue is how commercialization of Canadian R and D can be promoted. The IT industry vigorously pursues commercialization of its R and D. As Mr. Hughes has already said, this sector does about 38% of all private-sector R and D in Canada.

Because leading firms in the industry are international in their outlook and operation, they have access to international R and D. This can become an important factor for medium and smaller firms that develop a supplier relationship with leading firms. This sector has a variety of supplier development programs whereby smaller firms enter into various types of relationships with leading firms for the supply of hardware or software. They thereby gain access to R and D for their product or service and very often access to export markets through the leading firms' international relationships. This is something my colleague, Mr. Murray, knows a lot about.

We mention these supplier development programs because they are able to avoid the danger of policies

[Translation]

doivent être reconnues comme deux éléments indissociables et indispensables à notre compétitivité internationale. À la page 13 de notre mémoire, nous proposons une série d'objectifs à cet égard. Les politiques de l'éducation, des sciences et de la technologie doivent être intégrées et reconnues pour ce qu'elles sont en réalité, c'est-à-dire des politiques d'adaptation commerciale et de développement industriel.

Pour ce qui est de l'enseignement postsecondaire, nous reconnaissons que les entreprises devraient accentuer leur effort dans ce domaine. Pourtant, il faut signaler ici quelques différences importantes entre notre système et celui des États-Unis.

Au Canada, il est généralement admis que le gouvernement doit contribuer au financement de l'enseignement du troisième cycle. Aux États-Unis, les dons du secteur privé représentent actuellement près de 7 p. 100 des recettes totales des universités américaines, et la moitié de ces dons provienne des anciens élèves. Au Canada, le chiffre est d'environ 1 p. 100. S'il est évident que l'enseignement du troisième niveau a besoin de l'aide des entreprises au Canada, celles-ci ne peuvent être qu'une source relativement minime de revenus. Néanmoins, il y a toute une gamme de relations institutionnelles entre les entreprises et les universités qui contribuent aux budgets des universités et je suis heureux de dire que les programmes de ce genre sont solidement implantés dans le secteur de la technologie de l'information. Tous les secteurs industriels du Canada devraient s'en inspirer.

Le quatrième point concerne la façon de promouvoir la commercialisation de la recherche et du développement canadien. Le secteur de la technologie de l'information fait des efforts énergiques dans le domaine de la commercialisation de ces travaux de R-D. Comme M. Hughes l'a dit tout à l'heure, ce secteur représente environ 38 p. 100 de toute la R et D privée au Canada.

Étant donné que les chefs de file de ce secteur sont des entreprises internationales sur le plan de la vision et des activités, elles ont accès aux travaux internationaux de R et D. Cela peut devenir un facteur important pour les petites et moyennes entreprises qui deviennent des fournisseurs attirés des grandes entreprises. Il existe dans ce secteur une foule de programmes en vertu desquels de petites entreprises concluent de grands types d'arrangements avec de grandes entreprises en vue de devenir leurs fournisseurs attirés de matériel ou de logiciel. Ces petites compagnies ont ainsi accès, pour la mise au point de leurs produits ou services, aux travaux de R-D effectués par la grande entreprise et, très souvent, elles ont également accès aux débouchés d'exportation grâce aux relations internationales de la grande entreprise à laquelle elles sont liées. Mon collègue M. Murray connaît bien ce domaine.

• 0925

Nous mentionnons explicitement ces programmes de fournisseurs attirés parce qu'ils permettent d'éviter le