

[Texte]

that technology, possibly cross-licensing, possibly a strategic venture, possibly selling rights to some Canadian technology to enable the firm to get on with an ambitious R and D program.

• 1005

Our sense is that if we approach Canadian firms we could perhaps get ten or a dozen Canadian firms interested in making contacts in the U.K. market. In order to do this we find that we like to get them not only enthusiastic about it but also willing to share some of the costs. This might involve a trip to the U.K., engaging a consultant for follow-up work with U.K. firms, putting out brochures and information kits and so on. If the Canadian company has a few thousand dollars of its own money in this project, then it is likely to be more committed to the follow-up.

Up to this point we've been able to get companies so interested that they go to their provincial governments and say, we're interested in this; would you like to put in \$5,000 to Investment Canada to do that? That works on a lot of occasions, but there'll be times when an industry association might be a better vehicle or an individual firm might be a better vehicle for us to be able to accept their money and pay the bills that are jointly agreed on for consultants or for travel or whatever. In other words, it is a more straightforward manner. Let's put it that way, sir.

**Mr. Butland:** Okay. I think that's a good answer and much more understandable to me and much more accepting. Would you not at least say that you should communicate with the provincial governments in question, even if they are not asking for an investment? In other words, you would say, this is what we are proposing to do and this is what's happening.

**Mr. Caskey:** I think actually it is quite typical of us to keep in touch with provinces as we are developing projects like this. There is always a desire to keep our provincial contacts sort of abreast of what we're doing, which they may not find fits their budget. But there's a trading of information that does go on in any event.

**Mr. Legault:** The other part of the answer to your question is that while we would gain the ability to enter into agreements with private parties, we would also retain the right to enter into agreements with governments as well.

**Mr. Butland:** Yes.

**Mr. Legault:** So we're not losing that.

**Mr. Butland:** I understood that one.

I have one final question, Mr. Chairman. It was brought up by my colleague from Alberta that you have never turned anyone down, and I do understand the process—15% are reconsidered, renegotiated, if you will. Yet that has to raise the spectre of suspicion. Do these people really in fact have any teeth if they were monitoring and saying no? It's not fair to say, well, aren't you concerned about your reputation? I don't want you to answer that.

On page 34 of your report of 1989-90 it indicates that if people feel the process is too onerous then they can go off to the minister. At that time there were 40 applications and the minister approved 35. Is that not questioning the process, which

[Traduction]

licences, de participation, d'achat de droits liés à un programme ambitieux de recherche et de développement.

Nous croyons pouvoir convaincre une dizaine ou douzaine de compagnies canadiennes d'établir des contacts sur le marché britannique. Pour ce faire, non seulement nous essayons de susciter leur enthousiasme mais nous sommes également disposés à partager certains des coûts. Il peut s'avérer nécessaire d'organiser un voyage au Royaume-Uni, d'engager un expert-conseil pour maintenir le contact avec les entreprises britanniques, de préparer des prospectus et des dossiers d'information, etc. Si la compagnie canadienne a déjà investi quelques milliers de dollars dans le projet, les chances qu'elle poursuive ses efforts sont plus grandes.

Nous sommes déjà arrivés à susciter un tel intérêt auprès de certaines compagnies qu'elles se sont adressées à leurs gouvernements provinciaux et leur ont demandé s'ils seraient disposés à participer à raison de 5 000\$ avec Investissement Canada. Très souvent, cela marche, mais il arrive que l'industrie elle-même ou une compagnie individuelle représente à nos yeux un meilleur partenaire pour payer les factures d'experts-conseils, de déplacements ou autres. En d'autres termes, si l'on veut, monsieur, c'est une méthode plus directe.

**M. Butland:** D'accord. Je trouve cette réponse beaucoup plus compréhensible et beaucoup plus acceptable. Ne pensez-vous quand même pas qu'au minimum, vous devriez communiquer avec les gouvernements provinciaux concernés même si la demande d'investissement ne vient pas d'eux? En d'autres termes, leur exposer ce que vous vous proposez de faire et le déroulement des opérations.

**M. Caskey:** En fait, nous avons pour habitude d'informer les provinces du déroulement de telles opérations. Nous souhaitons toujours que nos contacts provinciaux soient au courant de ce que nous faisons même si cela n'entre pas dans leur priorité budgétaire. De toute façon, il y a échange d'information.

**M. Legault:** J'ajouterais que cette nouvelle disposition nous permettra de conclure des accords directs avec les compagnies, mais nous conservons toujours le droit de conclure des accords directs avec les gouvernements.

**M. Butland:** Oui.

**M. Legault:** Nous ne perdons pas cette possibilité.

**M. Butland:** J'avais compris.

J'ai une dernière question, monsieur le président. Vous avez dit à mon collègue de l'Alberta n'avoir jamais refusé de demandes et je comprends ce que vous voulez dire—15 p. 100 de ces demandes sont réétudiées, renégociées, si on veut. Il reste que c'est la cause de certains soupçons. Est-ce que ces fonctionnaires ont vraiment le pouvoir de dire non? Ne craignez-vous pas pour votre réputation? Je ne vous demande pas de répondre.

À la page 34 de votre rapport de 1989-1990, vous dites que ceux qui trouvent le processus trop lourd peuvent toujours s'adresser au ministre. À l'époque, sur 40 demandes, 35 avaient été approuvées par le ministre. Est-ce que ce n'est pas une mise