

Soutien du Canada à la recherche et au développement

Suggestions pour améliorer le rendement
du capital investi (RCI)

À titre de banque de développement du Canada, BDC travaille avec près de 29 000 clients grâce à un réseau de plus de 100 bureaux dans tout le pays, soutenu par 1 900 employés et des actifs de plus de 18 milliards de dollars. BDC est notamment l'un des investisseurs en capital de risque les plus importants au Canada. Elle offre en outre des services de consultation afin d'apporter son soutien aux entrepreneurs qui cherchent à innover.

Au fil des ans, un grand nombre de nos clients ont dû relever les défis de l'innovation et de la R-D. C'est en se fondant sur les connaissances et les découvertes issues de son interaction avec ces clients que BDC contribue à l'examen de la R-D.

Les entrepreneurs apportent une contribution irremplaçable pour bâtir une nation innovatrice. Ils génèrent de l'activité économique, et leurs décisions sur la façon d'innover déterminent en grande partie la compétitivité mondiale du Canada. Fondamentalement, ils mettent sur le marché les nouveaux produits et services que les gens valorisent et qui procurent des avantages pour l'économie, la société et la santé.

Pour améliorer le rendement de ses programmes et investissements en R-D, le Canada doit accroître la commercialisation de ses inventions. Comme les entrepreneurs sont au cœur de la commercialisation, ils doivent être soutenus dans leurs efforts. À cette fin, quelques changements s'imposent en ce qui concerne :

- > le financement (la recherche appliquée doit être davantage encouragée et soutenue);
- > l'objectif (passer d'investissements qui « poussent » les technologies à des investissements qui favorisent les innovations « tirées » par le marché);
- > le soutien (aux entrepreneurs qui éprouvent des difficultés à commercialiser les fruits de leur R-D).

I. LA CONTRIBUTION DES ENTREPRENEURS

Le Document de consultation du groupe d'experts indique que « l'intervention de l'État se justifie particulièrement dans le cas des activités de recherche fondamentale » et qu'« elle se justifie de moins en moins à mesure que les activités de recherche franchissent les diverses étapes menant à la commercialisation — c'est-à-dire la recherche fondamentale, la recherche appliquée, le développement expérimental et la commercialisation. Plus ces activités successives progressent, plus l'entreprise qui effectue les travaux est susceptible d'en retirer des bénéfices et moins il y a de chances de retombées pour l'ensemble de l'économie ».

Cette analyse est inexacte. Elle met les entreprises au dernier rang des bénéficiaires qui mériteraient une aide de l'État.

Au Canada, 99,7% des entreprises sont des petites et moyennes entreprises créées et développées par des entrepreneurs. Elles sont essentielles pour un grand nombre des avantages de la R-D : les entrepreneurs sont irremplaçables pour transformer des idées en produits et services utiles et précieux.

Il est vrai qu'en contrepartie de l'argent qu'ils investissent, des risques qu'ils prennent et des efforts qu'ils déploient, les entrepreneurs tirent parti de leur réussite. Mais cette réussite a un effet multiplicateur ; elle permet aux Canadiens de bénéficier de retombées pratiques et concrètes issues de découvertes ou d'idées de R-D tout en procurant des avantages économiques directs et indirects à notre société. Sans commercialisation réussie, il n'y a pas de retombées positives.

« J'ai commencé cette entreprise tout seul dans mon sous-sol. Deux ans plus tard, nous étions plus de cinquante personnes à fabriquer la première technologie mondiale à rayon X utilisée dans les points de contrôle de sûreté pour détecter des objets et des liquides potentiellement dangereux. Nous ne serions tout simplement pas ici aujourd'hui sans la première ronde de financement de capital de risque de BDC. »

*– Éric Bergeron
Président et chef de la direction
Optosecurity Inc.
Québec (Québec)*



Si l'entreprise d'Éric Bergeron réussit à vendre cette technologie, elle fera plus que créer des emplois et générer des recettes fiscales pour le gouvernement. Des aéroports et des ambassades utiliseront le produit, et la commercialisation de sa technologie permettra d'offrir des systèmes de détection à moindres coûts aux aéroports ainsi qu'une sécurité améliorée à des millions de voyageurs.

Il est faux de dire que les entrepreneurs qui commercialisent avec succès un nouveau produit issu de la recherche financée par des fonds publics récoltent la part du lion des avantages liés à ce succès. Les pays qui ont soutenu la commercialisation de nouveaux produits issus de projets de R-D financés par des fonds publics ont vu leurs économies devenir plus innovatrices et plus concurrentielles (Israël est un bon exemple).

Ce sont aussi les entrepreneurs qui remplissent l'objectif parallèle de politique publique qu'est l'activité économique : sans entrepreneurs qui réussissent, pas d'activité économique. La recherche et le développement ne peuvent pas créer tous les emplois dont le Canada a besoin. Les entrepreneurs peuvent le faire.

2. L'INNOVATION : PLUS QUE L'INVENTION

Lorsque nous observons nos 29 000 clients, nous constatons que c'est une erreur de définir l'innovation trop étroitement. Nombreux sont ceux qui, tout en évoluant dans des secteurs traditionnels, innovent avec brio en améliorant de manière créative leurs produits, services, processus et modèles d'affaires existants.

« Nous avons amélioré le compresseur mobile que les travailleurs de la construction du monde entier utilisent pour alimenter leurs outils, tels les pistolets à clous et les marteaux-piqueurs. Les compresseurs étaient lourds et encombrants ; nous les avons rendus plus légers, moins volumineux et plus puissants. »

– **Jim Hogan**
Président
Vehicle Mounted Air Compressors (VMAC)
Nanaimo (Colombie-Britannique)



Grâce à la recherche appliquée et à une bonne connaissance de la demande du marché, Jim a créé des débouchés internationaux de plusieurs millions de dollars pour VMAC. On trouve aujourd'hui ses compresseurs dans des milliers de camionnettes partout dans le monde, et son usine de Nanaimo compte 70 employés.

La réussite d'entrepreneurs comme Jim Hogan prouve que l'innovation est plus qu'une invention. L'invention se définit comme la découverte et le développement, souvent par des sociétés de technologie, de nouveaux produits et services issus de la R-D. L'innovation est un concept plus large, et toutes les entreprises peuvent innover : amélioration de produits, processus, services et modèles d'affaires existants, création de nouveaux produits, etc.

En bref, il s'agit de nouvelles manières — souvent des améliorations progressives — de produire ce que les consommateurs sont prêts à acheter.

Les améliorations progressives, comme celles mises en œuvre par Jim Hogan, sont la clé de la hausse de la productivité et de la compétitivité des entreprises canadiennes. De fait, le Canada a besoin d'un nombre accru d'innovations de ce type.

Cela dit, il faut également favoriser l'innovation « radicale » pour créer les grands gagnants de demain.

3. ACCÈS AU CAPITAL : CAPITAL DE RISQUE ET AUTRES SOURCES DE FINANCEMENT

Capital de risque

Le Canada n'a pas su convertir ses solides investissements dans la R-D en un nombre aussi solide de grandes entreprises technologiques. Et contrairement à une idée reçue, ce n'est pas à cause de l'argent. Le maillon faible est souvent la commercialisation.

L'«écosystème» élargi du capital de risque est un environnement complexe où évoluent de nombreux acteurs qui, individuellement, jouent un rôle précis et subtil ayant une incidence sur la capacité des autres à exercer leurs activités. Pour que cet ensemble réussisse, toutes les parties doivent bien fonctionner.

Dans une analyse exhaustive de l'industrie du capital de risque au Canada effectuée récemment (voir l'annexe I), BDC a conclu que cette industrie est entravée par une série de difficultés structurelles profondes, plus que par les fluctuations normales du marché. Par ailleurs, le manque d'investissements de capital de risque, malgré leur importance évidente, n'est pas le principal problème. Le Canada dispose de trop peu d'entrepreneurs et d'anges financiers susceptibles de fournir des capitaux et des conseils. Le pays compte également un nombre insuffisant de fonds de capital de risque de taille adéquate et gérés par des professionnels expérimentés et connectés avec le monde. Enfin, trop de capitaux sont alloués à des fonds qui affichent de piètres rendements, au détriment des fonds les plus performants. Dans l'ensemble, l'industrie est prisonnière d'un cercle vicieux : faibles rendements, investissements en baisse, syndicats de placement souvent dysfonctionnels et, en conséquence, réticence des investisseurs institutionnels à placer des capitaux dans cette catégorie d'actifs.

Pour inverser la tendance, nous devons restaurer la confiance des investisseurs dans cette catégorie d'actifs en faisant en sorte que l'industrie renoue avec la rentabilité. Le changement le plus susceptible de contribuer à ce changement sera l'émergence d'un plus grand nombre de commandités ayant la taille et les compétences appropriés. BDC, en tirant parti de son rôle et de ses forces, soutiendra cet objectif grâce à une stratégie à quatre volets. BDC croit qu'il y a de bonnes raisons d'être optimiste. (Voir l'annexe I.)

Risque, actifs incorporels et capital non dilutif

Les risques associés au capital de risque sont plus subtils qu'il n'y paraît. Les entrepreneurs ont souvent de la difficulté à obtenir du financement pour un grand nombre des étapes qui mènent à la commercialisation d'un produit, par exemple pour certains types de recherches appliquées, pour des missions commerciales, etc. De nombreuses institutions financières sont réticentes quand il s'agit de financer des projets comme ceux-là ou d'assigner une valeur à des actifs incorporels comme la propriété intellectuelle, les réseaux de distribution ou une marque. Dans certains pays, le gouvernement appuie ces activités de commercialisation (par exemple, avec des usines de démonstration).

Au Canada, l'État soutient la gestion du risque « technologique » — le risque lié au développement d'une technologie. Serait-il approprié d'envisager de soutenir le risque de « marché » — le risque lié à la commercialisation d'une technologie? Plus concrètement, le programme de la RS&DE devrait-il être modifié pour inclure les dépenses liées aux ventes et au marketing, exiger des entrepreneurs qu'ils prouvent la pertinence commerciale de leur projet afin d'être admissibles au financement, cesser de pénaliser les sociétés technologiques canadiennes qui obtiennent des investissements de capital de risque étrangers, et permettre de consacrer des dépenses à de la recherche faite en dehors du territoire du Canada quand cela est justifié?

CONCLUSION ET RECOMMANDATIONS

Nous ne basons pas nos commentaires sur une théorie économique, mais sur l'observation étroite de nos clients, dont les concurrents établis dans d'autres pays ont des ambitions mondiales, sont très innovants et bénéficient souvent du soutien direct de leurs gouvernements.

En général, nous pensons qu'il est essentiel de faire la distinction entre des investissements qui « poussent les technologies » (technologies nées de la curiosité et de la recherche dont on espère que quelqu'un les achètera) et des investissements qui « tirent les technologies » (technologies issues de la recherche appliquée et qui correspondent à ce que les consommateurs et les entreprises valorisent ou attendent).

Pour tirer plus d'avantages de ses investissements dans la R-D, le Canada devrait :

- > rééquilibrer les enveloppes budgétaires pour que la recherche appliquée soit plus encouragée et mieux soutenue ;
- > revoir le soutien de l'État pour favoriser des relations plus étroites et mutuellement productives entre les chercheurs et les entrepreneurs ;
- > offrir un meilleur soutien aux efforts de commercialisation des entrepreneurs.

En résumé, il faudrait davantage de recherche appliquée et de développement de produits, en phase avec les attentes des consommateurs.

Selon nous, la R-D devrait également :

- > soutenir les innovations « progressives » comme celle de Jim Hogan et de VMAC ;
- > s'inspirer des pays qui recourent à un soutien financier non dilutif pour soutenir les entreprises qui éprouvent des difficultés pour commercialiser les fruits de la R-D ;
- > affiner les incitatifs de façon à s'assurer qu'ils favorisent le comportement voulu avant les faits, au lieu de constituer une belle récompense après les faits.