



ASSEMBLÉE NATIONALE

DEUXIÈME SESSION

TRENTE-CINQUIÈME LÉGISLATURE

Journal des débats

Commissions parlementaires

Commission permanente de l'économie et du travail

Étude des crédits du ministère de l'Industrie,
du Commerce, de la Science et de la Technologie (4)

Le mercredi 30 avril 1997 — N° 58

Président: M. Jean-Pierre Charbonneau

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, autoroute Dufferin-Montmorency, 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: 0592269

Dépôt légal: Bibliothèque nationale du Québec
ISSN 0823-0102

Commission permanente de l'économie et du travail

Le mercredi 30 avril 1997

Table des matières

Commerce extérieur	1
Remarques préliminaires	1
Mme Rita Dionne-Marsolais	1
Discussion générale	
Dossier de l'eau	4
Projet de mission commerciale en Chine	9
Résultats d'une mission commerciale en Afrique	11
Démarches pour prévenir le bannissement de l'amiante en Europe et en Asie	12
Représentation du Québec à l'étranger	13
Soutien aux PME exportatrices	15
Système intégré d'information sur les marchés étrangers	16
Représentation du Québec à l'étranger (suite)	17
Missions commerciales prévues pour 1997-1998	17
Situation économique de Montréal	18
Adoption des crédits	21
Adoption de l'ensemble des crédits	21

Autres intervenants

M. François Beaulne, président

M. John Ciaccia
M. Normand Jutras
M. Robert Kieffer

- * M. Jacques Brind'Amour, ministre de l'Industrie, du Commerce, de la Science et de la Technologie
- * Témoin interrogé par les membres de la commission

Le mercredi 30 avril 1997

Étude des crédits du ministère de l'Industrie, du Commerce, de la Science et de la Technologie

(Quinze heures vingt-sept minutes)

Commerce extérieur

Le Président (M. Beaulne): À l'ordre, s'il vous plaît! La commission de l'économie et du travail accueille aujourd'hui la ministre de l'Industrie, du Commerce, de la Science et de la Technologie pour compléter l'étude des crédits budgétaires de son ministère avec le dernier élément du programme 1 qui porte sur le commerce extérieur.

Nous accueillons également le député de Mont-Royal qui est porte-parole de l'opposition officielle, qui a également été ministre des Affaires internationales, et qui est également notre doyen à l'Assemblée nationale. Et je suis sûr que son expérience va nous permettre d'avoir des échanges très intéressants avec la ministre.

Mme la secrétaire, y a-t-il des remplaçants?

La Secrétaire: Oui, M. le Président. M. Ciaccia (Mont-Royal) remplace M. Sirros (Laurier-Dorion).

Le Président (M. Beaulne): Merci. Alors, je crois comprendre que le temps alloué à l'étude de ces crédits est de deux heures, un maximum de deux heures. On verra comment ça évolue, selon les échanges.

Remarques préliminaires

Alors, sans plus tarder, Mme la ministre, je vous donne la parole pour quelques remarques que vous voudriez faire.

Mme Rita Dionne-Marsolais

Mme Dionne-Marsolais: Merci, M. le Président. Permettez-moi d'abord de rappeler les principaux objectifs poursuivis par notre gouvernement en matière de développement économique. J'aborderai par la suite les responsabilités du ministère dans le domaine du commerce international.

Le gouvernement s'est fixé comme objectif de favoriser la prospérité économique et sociale du Québec en relançant le développement économique et la création d'emplois, et ce, en gardant le cap sur la poursuite de l'élimination complète du déficit en quatre ans. Le rôle du ministère, comme je l'ai mentionné, consiste principalement à préparer le Québec à faire face aux enjeux majeurs découlant de la mondialisation.

Au sein de l'appareil gouvernemental, le ministère de l'Industrie, du Commerce, de la Science et de la Technologie, en appuyant le développement des marchés des entreprises au Québec, au Canada et dans le reste du

monde, contribue à doter le Québec d'une économie compétitive aux fins d'appuyer la création d'emplois et l'accroissement de la richesse.

Dans le domaine du commerce international, le rôle du MICST consiste principalement à préparer le Québec à mieux profiter de la mondialisation des marchés et, dans cette perspective, il appuiera le maintien et le développement des conditions favorables à la poursuite de la conquête des marchés d'exportation par l'industrie québécoise. Pour rehausser la capacité concurrentielle des entreprises sur les marchés mondiaux, le MICST consacrera un effort accru à la recherche et au développement. Dans le cadre du récent budget, le gouvernement a aussi accordé au MICST des ressources additionnelles afin de mieux contribuer au financement des entreprises et de leurs projets, ce qui profitera aux entreprises exportatrices.

Dans le cadre de la politique industrielle adaptée aux défis de l'an 2000, notre gouvernement s'est engagé dès maintenant à accroître et à diversifier les exportations du Québec. Une augmentation de l'enveloppe budgétaire de près de 30 % fut allouée au MICST pour le développement des exportations.

Les principaux éléments de base de notre stratégie à l'exportation reposent sur une analyse spécifique à partir des constats suivants. D'abord, la mondialisation de l'économie constitue l'un des plus importants changements économiques structurels de l'après-guerre. Ce mouvement est accéléré par la multiplication des accords de commerce international.

Ensuite, la participation à la libéralisation des échanges internationaux de biens et des services est essentielle pour faciliter l'accès aux marchés étrangers et ainsi assurer la croissance de l'économie québécoise.

• (15 h 30) •

Le Québec joue depuis longtemps un rôle d'avant-plan dans la réalisation d'accords internationaux de libéralisation des échanges de biens et des services.

Déjà, depuis quelques années, le volume du commerce international et intercanadien du Québec croît plus rapidement que celui de sa production et cette évolution est conforme aux tendances ayant cours à l'échelle internationale.

La poursuite de cette tendance implique cependant que l'environnement dans lequel évoluent les entreprises québécoises demeure propice au maintien et à l'amélioration de leur compétitivité internationale.

Pour plusieurs des produits qui bénéficient d'une forte croissance de la demande mondiale, le Québec dispose d'un fort potentiel d'exportation. Qu'il suffise de mentionner ici des secteurs comme l'avionnerie, les télécommunications, les produits pharmaceutiques, le transport urbain sur rail, la production, le transport et la distribution d'énergie électrique.

D'autre part, le potentiel d'exportation du Québec dans le secteur des services est important, notamment dans le génie-conseil et les services de communication.

Les secteurs d'activité reliés aux exportations sont ceux pour lesquels la création d'emplois est la plus élevée, car ils se situent dans des segments de marchés où la demande mondiale croît le plus rapidement. En outre, ces emplois comptent parmi ceux qui commandent les meilleures rémunérations.

La majeure partie des exportations québécoises est réalisée par les entreprises transnationales ou multinationales et de grandes entreprises, notamment dans le secteur des ressources naturelles.

Les PME sont néanmoins responsables de 8,6 %, pratiquement 9 %, des exportations internationales du Québec. Ce ratio est particulièrement faible si on le compare à ceux de la France, à 14 %, de la Finlande, à 21 %, ou de la Suède à 36 %.

La concentration à plus de 80 % des exportations québécoises aux États-Unis, notamment dans les États situés à proximité du Québec, et l'apparition d'autres marchés en croissance très rapide incitent à augmenter les efforts afin de diversifier les marchés internationaux.

Bien que les exportations de produits dérivés des ressources naturelles constituent encore la majeure partie des exportations québécoises, la part des produits à haute intensité technologique est celle qui croît le plus rapidement et est passée de 4,4 % en 1976 à 20,5 % en 1995.

Au plan mondial, le commerce international des services représente maintenant 20 % de celui de l'ensemble du commerce. Les services commerciaux représentent 43 % des revenus internationaux de services, les voyages, 29 %, les transports, 23 %, et les services gouvernementaux, 5 %.

Graduellement, les marchés internationaux de biens et de services sont devenus prépondérants par rapport aux échanges interprovinciaux et leur part atteint près de 63 % de tous les échanges hors Québec en 1995.

Les États-Unis et l'Europe sont d'immenses marchés où le potentiel de croissance de leurs importations est beaucoup moins élevé que dans beaucoup de pays où le marché est en émergence. On pense ici à l'Asie, à l'Amérique latine, à l'Europe de l'Est et au Moyen-Orient.

Bien que le reste du Canada ne soit pas un marché en forte croissance, il occupait le 10^e rang des marchés pour lesquels la croissance de la valeur des importations avait le plus augmenté au cours de la période 1990-1994. De plus, il importe beaucoup de produits de haute technologie, comme le matériel électronique, les équipements de bureau et de télécommunications, les produits chimiques et les appareils scientifiques.

Les mesures mises de l'avant dans le cadre de la stratégie d'appui à l'exportation sont interreliées et visent l'accroissement du nombre d'entreprises exportatrices ainsi qu'une plus grande diversification des marchés pour les exportations québécoises. On sait bien que les résultats de plusieurs de ces mesures ne se feront sentir que graduellement et qu'il est difficile d'en évaluer les impacts sur une

base annuelle. Aussi, parlons des résultats de l'ensemble des interventions prévues, à savoir, d'abord, l'accroissement du nombre des PME exportatrices de 2 000 et, ensuite, la diversification des marchés de quelque 500 entreprises exportatrices.

Les priorités des activités du ministère en matière de développement des marchés sont établies à partir de deux constats. L'accroissement du nombre d'exportateurs, d'abord, se fera par le biais d'une offre de services orientée vers les entreprises qui offrent le meilleur potentiel de compétitivité internationale et qui possèdent les ressources humaines et financières pour développer leur action internationale. Ensuite, la diversification des marchés fournira un appui aux entreprises qui sont actives sur certains marchés et qui ont le potentiel pour en conquérir de nouveaux.

Toutes les régions québécoises seront donc mises à contribution pour accroître le nombre d'entreprises exportatrices et pour augmenter mais surtout diversifier les exportations.

En matière de politique commerciale, face à la nécessité de développer les échanges commerciaux avec l'extérieur afin d'assurer la croissance économique, le ministère poursuivra sa participation au mouvement de libéralisation des échanges internationaux en participant pleinement aux négociations et à la mise en oeuvre des accords commerciaux bilatéraux, plurilatéraux et internationaux et en appuyant les initiatives qui facilitent les échanges économiques sur l'ensemble du marché intérieur canadien.

Plus particulièrement, afin d'assurer l'atteinte des objectifs d'ici l'an 2000, le gouvernement préconise six mesures et augmente l'enveloppe budgétaire de 6 000 000 \$ pour l'année 1997-1998. Les mesures ciblées et l'impact budgétaire inhérent à chacune d'elles sont, d'abord, des services sur mesure de préparation et de formation à l'exportation. Un niveau de préparation adéquat constitue un facteur primordial dans le succès des PME sur les marchés étrangers. Déjà, les PME non exportatrices qui désirent bénéficier d'assistance financière doivent faire l'objet d'un diagnostic-export et prendre, avec l'aide du ministère, les moyens pour combler les lacunes identifiées. Cependant, les conseillers du ministère en région ne disposent pas toujours des outils appropriés sur place et leurs PME clientes doivent souvent suivre des programmes de formation soit à Montréal ou à Québec, ce qui entraîne des déboursés importants. La formule dite NEXPRO offerte par le gouvernement fédéral ne convient pas davantage, puisqu'elle s'étend sur 10 mois. La mesure consiste donc à donner aux conseillers régionaux la possibilité d'offrir aux PME nouvellement exportatrices des solutions sur mesure pour remplir leurs besoins identifiés dans un diagnostic-export, et ce, dans le cadre d'une démarche de suivi spécifique à chaque entreprise.

Selon les besoins, une formation individualisée, ou adaptée pour un petit groupe de PME lorsque c'est possible, est offerte dans les régions où il est difficile de rassembler le nombre de clients requis pour les programmes réguliers de formation du ministère. La

préparation d'un plan d'affaires à l'exportation identifiant les cibles de marchés à conquérir et les moyens pour y parvenir pourra également faire partie de l'aide adaptée ainsi que la planification d'une première opération de prospection.

Les services sur mesure de préparation et de formation à l'exportation touchent environ 300 petites et moyennes entreprises et nécessitent un budget de 1 000 000 \$ par année.

Le succès des projets d'expansion des entreprises sur les marchés étrangers est souvent lié à la qualité des informations sur lesquelles se basent leurs plans d'affaires. Or, les sources d'information sont très nombreuses et, évidemment, de qualité variable. Par ailleurs, la sélection et l'évaluation qualitative des informations requièrent des ressources dont la majeure partie des PME ne disposent pas. De même, les études qui offrent un grand potentiel d'utilisation sur le plan commercial sont souvent trop dispendieuses pour plusieurs entreprises.

Finalement, les produits et les services québécois jouissent rarement d'une visibilité suffisante auprès des acheteurs étrangers qui ont tendance à concentrer leurs recherches de fournisseurs dans les grands pays industriels ou en développement. Il est donc primordial que les produits québécois de qualité soient bien identifiés et que des moyens soient mis en place pour que cette offre concurrentielle puisse être prise en compte par les acheteurs étrangers.

C'est pourquoi, en 1996-1997, 200 000 \$ avaient été investis pour mettre en place les premiers éléments d'un système intégré d'information sur les marchés étrangers. Les crédits additionnels de 1 000 000 \$ en 1997-1998, en 1998-1999 et en 1999-2000 seront utilisés pour compléter les informations disponibles, et surtout ajouter les informations privilégiées qui proviennent des représentations et des antennes à l'étranger ainsi que du personnel ministériel local, assurer l'épuration de ces données et les rendre disponibles surtout aux entreprises. La mise en valeur des produits et du savoir-faire québécois fait partie de ce système d'information et fera l'objet d'une diffusion stratégique auprès des intervenants canadiens et étrangers.

● (15 h 40) ●

Les antennes que le gouvernement du Québec met en place à l'étranger visent à conserver les acquis de la présence des représentations québécoises sur certains territoires et à développer d'autres relations d'affaires par une expertise locale, et ce, principalement sur les grands marchés et les marchés en émergence. Les antennes sont avant tout des soutiens aux interventions planifiées par le pupitre responsable du territoire au ministère. La formule se révèle économique — une infrastructure très légère qui est souvent financée en partenariat — et productive — elle repose en effet sur une expertise reconnue des territoires.

Des antennes sont déjà en opération en Europe, à Munich, Milan, afin de profiter du haut niveau de développement industriel et technologique de l'Allemagne et de la région du nord de l'Italie. En Asie, les marchés sont si diversifiés et si vastes que la seule délégation de

Tokyo n'en peut couvrir qu'une partie. C'est pourquoi des antennes sont déjà en place à Bei-Jing, Djakarta, Bangkok, Kuala Lumpur, Taipei et Hanoi pour couvrir ces marchés en très forte expansion.

Aux États-Unis, à Atlanta, Boston, Chicago, Los Angeles, les antennes remplacent les représentations d'hier et poursuivent les efforts sur ces marchés qui sont prioritaires pour l'accroissement des exportations québécoises. Finalement, en Amérique du Sud, à Santiago, Bogota, les attachés ont pour mandat d'exploiter au maximum le potentiel résultant du libre-échange avec le Chili et des relations qui se développent avec le reste de l'Amérique du Sud, en particulier avec le Mercosur.

Le programme d'extension des antennes économiques comprend, pour 1997-1998, l'implantation de ressources à Toronto, à Vancouver, à Séoul, à Manille et à Shanghai. En 1998-1999, le réseau devrait être complété par l'ajout d'antennes à Barcelone, en Amérique du Sud, en Europe de l'Est et au Moyen-Orient. Les budgets prévus sont de 2 000 000 \$ en 1997-1998.

Les missions commerciales constituent des outils privilégiés pour assurer la pénétration des nouveaux marchés et pour faciliter la réalisation de projets dans des marchés plus difficiles. Durant l'exercice 1996-1997, 87 missions ont été réalisées, dont huit ont été pilotées par des ministres ou députés du gouvernement du Québec. L'Europe en a reçu 41 %, les États-Unis, 26 %, et l'Asie, 17 %. Ces trois continents ont été principalement visés par ces opérations qui portaient également sur des secteurs de pointe comme les technologies de l'information, les services de santé et d'éducation, l'énergie et le transport. Ces missions ont permis à plus de 900 entreprises de réaliser des ventes totales d'environ 87 000 000 \$ tout en anticipant des ventes additionnelles à plus long terme de l'ordre de 3 000 000 000 \$. Plus de 400 intermédiaires ont pu être recrutés dans le cadre de ces missions.

En 1997-1998, le ministère compte organiser quelque 150 missions commerciales à l'extérieur du Québec et du Canada et quelque 20 missions sur le marché spécifique du reste du Canada. Une quinzaine de ces missions devraient être pilotées par des membres du gouvernement, dont une mission qui était prévue en Israël, mais qui sera probablement reportée à plus tard — une mission qui se fera en Israël pour les entreprises, mais non pas nécessairement pilotée par un ministre — et la mission, bien sûr, du premier ministre en Chine prévue pour l'automne. Au cours des trois prochaines années, les nouvelles opérations commerciales vont nécessiter des budgets annuels additionnels de l'ordre de 1 000 000 \$.

Quant à l'accès aux grands réseaux de distribution, c'est une mesure qui comprend plusieurs facettes. Dans un premier temps, la consolidation du marché intérieur sera facilitée par la mise en place d'une grappe dite commerce et distribution. Une stratégie d'approche des acheteurs majeurs sera également mise en oeuvre par de multiples interventions ministérielles impliquant les fournisseurs et les acheteurs et une table de concertation sur la logistique et sur l'offre québécoise en infrastructures d'accueil dans le domaine du transport de marchandises et de la logistique

sera mise en place — on parle de la Table de concertation. D'autres mesures sont aussi en voie de mise en oeuvre, comme la constitution d'un réseau des intermédiaires à la commercialisation, des mesures de soutien au regroupement et au franchisage, et un monitoring accru des impacts liés à l'ouverture des marchés à grande surface. En ce qui concerne les occasions d'affaires découlant de l'ouverture des marchés publics, une campagne de sensibilisation sera réalisée auprès des intervenants régionaux et des entreprises, et des activités de promotion et d'accompagnement auprès des acheteurs majeurs des marchés publics et parapublics seront également organisées.

L'année 1997-1998 sera probablement celle de la consolidation des accords commerciaux existants au niveau international. Toutefois, le ministère entend appuyer l'avènement d'une zone de libre-échange dans les Amériques, la création d'une zone de libre-échange en Asie-Pacifique et l'amélioration du cadre réglementaire prévu aux accords de l'Organisation mondiale du commerce et à l'Accord de libre-échange nord-américain. D'autre part, le Québec est confronté à plusieurs différends commerciaux dont les plus importants, évidemment, sont avec notre principal partenaire, les États-Unis, sur le plan commercial, et aussi avec l'Europe, et nous devons continuer à organiser la défense de ses politiques et programmes devant les instances étrangères concernées.

Les crédits du ministère reliés à l'appui à l'exportation s'établissent à 32 500 000 \$ pour l'exercice 1997-1998.

Les mutations profondes qui secouent actuellement l'économie mondiale nous ont amenés à recibler nos interventions pour assurer les conditions favorables au développement économique et à la création d'emplois au Québec. Le Québec s'est donné comme objectif de susciter l'émergence de 2 000 nouveaux exportateurs entre 1996 et l'an 2000. La stratégie gouvernementale à cet égard vise à augmenter le nombre et la qualité des entreprises exportatrices, quelle que soit leur taille, à diversifier les marchés en privilégiant les plus importants et ceux qui connaissent une croissance plus rapide et, enfin, à concentrer les efforts d'exportation sur les produits finis à forte valeur ajoutée dans les secteurs concurrentiels.

Le gouvernement attache une grande importance aux PME qui sont créatrices d'emplois, notamment celles des industries de haute et moyenne technologies. Le MICST offrira donc aux PME plus de services sur mesure de préparation et de formation à l'exportation, améliorera son système d'information commerciale et soutiendra les entreprises pour qu'elles accèdent aux grands réseaux de distribution présents au Québec, au Canada et à l'étranger pour une distribution plus efficace de nos produits sur les marchés locaux et extérieurs.

Le marché du Québec, c'est le monde; notre positionnement, c'est l'Amérique; et notre personnalité, c'est l'Amérique française. La politique du commerce extérieur de notre gouvernement le traduit très clairement.

Le Président (M. Beaulne): Merci, Mme la ministre. M. le député de Mont-Royal, vous pouvez vous prévaloir de votre droit d'exercer des remarques préliminaires ou, si vous préférez, procéder aux échanges directs. C'est à vous d'indiquer comment vous souhaitez procéder.

M. Ciaccia: Merci, M. le Président. Premièrement, je voudrais remercier la ministre pour avoir reporté cette commission parlementaire, de la semaine dernière à cette semaine, parce que je n'étais pas disposé, pour des raisons de santé, à être ici la semaine dernière. Alors, je la remercie pour cette courtoisie.

Je voudrais saluer tous les représentants du ministère qui sont présents ici aujourd'hui. Vu que nous avons seulement deux heures pour l'examen des crédits, je pense que je vais me passer de faire des remarques préliminaires et je vais aller directement à des sujets que je trouve qu'il serait intéressant de discuter.

Le Président (M. Beaulne): Alors, allez-y, M. le député.

Discussion générale

Dossier de l'eau

M. Ciaccia: Merci. Le premier, ce serait sur l'exportation de l'eau potable du Québec. On est doué d'une richesse qui fait l'envie du monde entier. On en a entendu parler, il y a plusieurs études, je présume, qui sont en train d'être faites, et on parle d'exporter cette ressource naturelle. Est-ce que la ministre pourrait nous donner des renseignements sur les marchés potentiels?

Le Président (M. Beaulne): Mme la ministre, avant de répondre, je pense que ce serait utile pour les collègues et pour la transcription si vous pouviez identifier les personnes qui vous accompagnent et qui seront appelées à répondre avec vous, à apporter des compléments d'information.

Mme Dionne-Marsolais: Merci, M. le Président. D'ailleurs, je devais le faire. Je m'excuse, j'ai oublié. Alors, j'aimerais demander aux personnes que je vais nommer... Je vais commencer par cette table-ci et, ensuite, je présenterai ceux qui sont derrière moi et susceptibles de répondre. Je leur demanderais de se lever à l'appel de leur nom.

À ma gauche, bien sûr, le sous-ministre du ministère, M. Jacques Brind'Amour, et, à ma droite, M. Luc Jolicoeur, conseiller politique au cabinet; derrière nous, Mme Christine Ellefsen, la secrétaire générale du ministère de l'Industrie, du Commerce, de la Science et de la Technologie; de la Direction générale de l'administration, M. Michel Gauthier, directeur général, ainsi que Mme Nicole Nolin, directrice; du sous-ministère au commerce extérieur, M. Carl Grenier, sous-ministre adjoint, avec MM. François Boulhac, Gérard

Audet et Michel Dagenais, directeurs généraux; du sous-ministériat aux investissements étrangers et sociétés d'État, M. André Dorr, sous-ministre adjoint, avec M. Marc Saint-Onge, directeur général; et du sous-ministériat aux opérations régionales, services aux entreprises et aux coopératives, Mme Micheline Fortin, sous-ministre adjointe. On m'informe qu'il y a également un autre directeur général au sous-ministériat du commerce extérieur, M. Harold Mailloux.

• (15 h 50) •

Alors, pour répondre à la question du député de Mont-Royal, je pense que c'est un secret de polichinelle que le premier ministre a mis sur pied un comité pour développer justement une politique nationale en matière d'eau. Pour ce qui est de l'évaluation des marchés, avant de procéder à une évaluation exhaustive du potentiel du marché de l'eau potable, je pense que nous allons attendre les travaux de ce comité. A priori, il y a des marchés pour une denrée rare comme l'eau potable. Par contre, il y a un certain nombre de considérations dont il faut tenir compte. D'une part, les réserves d'eau au Québec doivent être bien précisées, et il faut savoir si on parle d'eau en provenance des nappes phréatiques ou si on parle d'eau dans nos cours d'eau, et les coûts dans chacun des cas à court, moyen et long terme. Si le Québec a la chance d'être doté d'une richesse naturelle comme l'eau douce, je pense qu'il doit la gérer avec un sens profond de responsabilité dans un contexte de développement économique durable et, dans ce cas-ci, j'insiste sur le mot «durable» parce qu'il a une connotation toute particulière. Donc, nous n'avons pas, à ce moment-ci, de travaux particuliers au niveau du développement de marchés de ce produit.

M. Ciaccia: Est-ce que vous avez identifié certains marchés, par exemple, le Moyen-Orient, l'Afrique, l'Asie? Est-ce qu'il y a des endroits...

Mme Dionne-Marsolais: Nous n'avons pas pour l'instant de travaux exhaustifs au niveau des marchés d'exportation en dehors d'évaluations préliminaires ou de réflexions un peu globales. Je crois que les travaux vont se mettre en branle de façon spécifique dans le cadre du comité qui a été mis sur pied par le premier ministre.

M. Ciaccia: Quelle est l'intervention du MICST dans ce dossier? Est-ce que c'est de participer aux études qui sont en cours?

Mme Dionne-Marsolais: Oui, tout à fait. Je peux peut-être demander, d'ailleurs, au sous-ministre, puisque le député de Mont-Royal n'était pas... Comme c'est l'occasion effectivement de demander, à l'étude des crédits, l'information au niveau de l'administration des fonds publics et de l'administration publique, pour ce qui est du détail des travaux qui sont faits ou de la participation des équipes du ministère à ce comité, je vais demander au sous-ministre Brind'Amour peut-être de répondre au député sur cette question.

Le Président (M. Beaulne): M. Brind'Amour.

M. Brind'Amour (Jacques): Jacques Brind'Amour, sous-ministre. Comme vous le savez, à la problématique de l'eau, il y a deux volets. Il y a d'abord tout ce qui touche la privatisation de l'eau et sa gestion au Québec et il y a aussi l'exportation. Donc, dans toute la politique de la gestion de l'eau, le gouvernement regarde ces deux aspects. Le ministère de l'Industrie, du Commerce, de la Science et de la Technologie est impliqué sous les deux aspects.

Sur le deuxième aspect, c'est certain que c'est notre ministère qui est chargé, pour ce qui est de l'exportation, de faire une évaluation de marchés potentiels, une évaluation aussi des coûts comparatifs par rapport à de l'eau disponible, soit de l'eau douce ou de l'eau salée, sur certains marchés qui pourraient être identifiés. Comme disait Mme la ministre, on a fait quelques travaux préliminaires, mais ça demeure vraiment à être complété. On participe donc au comité interministériel sous cet angle-là.

M. Ciaccia: Vous parlez de la privatisation. Est-ce que c'est la voie qui a été décidée ou si c'est seulement à l'étude? Quand vous dites «privatisation», parce que, présentement, dans le domaine public... je présume, tous les cours d'eau, la majorité doivent être dans le domaine public. Quand vous parlez de privatisation, est-ce que vous envisagez la possibilité que ce soit le secteur privé qui va être chargé ou qui va avoir le droit d'avoir des ententes pour faire l'exportation, de s'occuper de ce dossier? Est-ce que c'est dans ce sens-là que vous parlez de privatisation?

M. Brind'Amour (Jacques): Ce que je voulais dire simplement, c'est que le débat public sur la gestion de l'eau touche à la fois deux aspects: la gestion de la ressource ici, qui, évidemment, est liée à la disponibilité de l'eau, et aussi la possibilité d'exporter cette ressource-là. Ce que je veux dire, c'est que c'est un enjeu global dans lequel le gouvernement est en train d'étudier ce qu'il va faire, mais il n'y a pas eu de décision, à ce que je sache, quant à savoir s'il y a privatisation ou non. Il y a eu des déclarations par, je pense, le ministre des Affaires municipales à l'effet qu'il souhaitait que les municipalités continuent d'exercer leurs droits à cet égard-là. Ce que je disais simplement, c'est que le ministère est impliqué sous les deux aspects du dossier de la gestion de l'eau. C'est tout ce que je disais.

Mme Dionne-Marsolais: Si vous me permettez, M. le Président.

Le Président (M. Beaulne): Oui, Mme la ministre.

Mme Dionne-Marsolais: Je pense qu'il est important de dire deux choses. Sur le comité, les travaux commencent et le ministère est un des intervenants du comité. Donc, on va fournir l'information et on va participer, on va réaliser les études qu'il faudra réaliser

selon les différents enjeux du comité. Quant à la politique du gouvernement au niveau de la privatisation ou même de l'exportation, il n'y a rien qui a été arrêté à ce niveau-là en ce moment.

M. Ciaccia: Est-ce que vous avez des échéanciers? Vous parlez d'un comité d'études. Est-ce qu'il y a des échéanciers qui ont été fixés pour avoir les informations et les études?

Le Président (M. Beaulne): M. Brind'Amour.

M. Brind'Amour (Jacques): Non, il n'y a pas d'échéanciers qui ont été fixés pour le moment.

M. Ciaccia: Est-ce qu'il y a eu déjà des subventions accordées à certaines compagnies pour faire des travaux? Par exemple, est-ce que MIL Davie est impliquée? Est-ce qu'ils sont dans le dossier soit pour faire des études ou faire un rapport au gouvernement sur leur participation?

Mme Dionne-Marsolais: À cette étape-ci, M. le Président, il n'y a eu que la formation d'un comité au niveau interministériel pour élaborer le champ d'action qui est couvert par tout le dossier de l'eau, et je crois qu'à ce moment-ci les efforts se limitent au niveau du travail et des échanges interministères, et c'est à ce niveau-là que ça se passe. Il n'y a pas, à ma connaissance, d'implication sur le comité d'intervenants à l'extérieur du gouvernement. Ça ne veut pas dire que, dans le cadre des travaux qui sont réalisés, il n'y a pas de démarches qui sont faites soit par le biais de petites équipes de travail qui pourraient travailler sur des questions bien ponctuelles, bien précises.

M. Ciaccia: La raison pour laquelle je le demande, c'est parce que le premier ministre semble avoir annoncé qu'il va aborder le dossier de l'exportation de l'eau au cours de ses deux prochaines missions économiques, en Asie et en Amérique du Sud. Alors, j'aurais pensé que vos démarches ou vos études auraient été un peu plus avancées, puisque le premier ministre va en parler, je présume, il va en parler pas seulement juste en principe, mais peut-être qu'il va donner certains éléments pour intéresser ces deux marchés. Et il parle ici: «La SGF étudie la possibilité d'exporter l'eau de la Manicouagan.»

Mme Dionne-Marsolais: Je ne suis pas en mesure de parler pour la SGF, M. le Président. Je ne suis pas responsable de la SGF. La Société relève du ministre d'État de l'Économie et des Finances.

M. Ciaccia: Alors, je dois comprendre que l'implication de votre ministère, commerce extérieur, à ce stade-ci, est assez limitée.

Mme Dionne-Marsolais: C'est-à-dire que le ministère de l'Industrie et du Commerce en tant que tel, comme l'a bien indiqué le sous-ministre, est impliqué au

niveau du comité et au niveau des travaux qui se font. Maintenant, ça n'empêche pas un ministre ou le premier ministre d'être intéressé par la question et de vouloir en discuter lui-même avec différents intervenants. Le ministre de l'époque, le député de Mont-Royal, quand il était ministre, avait, au cours de ses missions, lui aussi, certainement — et il s'en souviendra — des échanges au niveau de certains dossiers qui l'intéressaient particulièrement.

• (16 heures) •

On sait qu'au niveau de l'eau il y a toute la question aussi de l'utilisation de l'eau pour produire de l'électricité, qui est aussi un volet relié à une politique de l'eau. On n'est pas les seuls. L'enjeu de l'exportation de la ressource, de sa mise en valeur et de son utilisation à différents niveaux ne relève pas seulement d'une responsabilité ministérielle, mais il y a plusieurs ministères qui sont impliqués dans cette réflexion-là. Et, pour que nous puissions prendre une décision éclairée, comme gouvernement, il est important que l'on fasse une réflexion gouvernementale globale sur ce dossier. Alors, il s'agit de recueillir des données, d'analyser les différentes données, de les structurer, d'explorer les marchés potentiels et ensuite de décider d'une orientation qui conviendrait aux besoins des Québécois d'aujourd'hui, dans l'optique de la durabilité, pour conserver une ressource précieuse pour les Québécois de demain.

M. Ciaccia: Dans un article dans *Le Journal de Québec*, de Michel Van de Walle, on parle que des études ont été menées, et le comité des priorités du gouvernement, du premier ministre Bouchard doit en être saisi. Est-ce que votre ministère est au courant de ces études? La raison pour laquelle je demande ça, c'est parce qu'il me semblerait que le commerce extérieur doit avoir un rôle assez primordial, important dans ce dossier qui traite de l'exportation. Non seulement c'est de l'exportation, mais c'est l'exportation d'une ressource très importante, d'une ressource publique. Alors, je me demande, est-ce qu'il y a d'autres ministères qui font des études et est-ce que vous êtes au courant de ces études?

Mme Dionne-Marsolais: Je vais demander à M. le sous-ministre de répondre à cette question.

Le Président (M. Beaulne): M. Brind'Amour.

M. Brind'Amour (Jacques): Pour répondre à votre question de façon encore plus précise, peut-être, il est évident qu'on a fait des travaux préliminaires, comme le disait Mme la ministre tout à l'heure, pour identifier quel serait le coût de transport de l'eau par différents types de modes de transport, les bateaux, les camions, etc. Et vers quels marchés ça pourrait aller? C'est facile, évidemment, d'imaginer que c'est moins coûteux de transporter de l'eau à un marché à proximité, l'État de la Nouvelle-Angleterre par exemple, que de l'exporter au Moyen-Orient, disons. Alors, toutes ces considérations-là ont pu être documentées un peu à partir d'hypothèses.

Ce qu'il faut regarder, par ailleurs, c'est: Quelle est la valeur de cette ressource au Québec? Vous savez que l'eau a toujours été considérée par les Québécois comme étant une ressource gratuite parce que nous l'avons en très grande quantité. On doit représenter de 8 % à 9 % de l'ensemble des ressources mondiales d'eau douce. Outre la considération de l'exportation, il faut considérer aussi un secteur qui est émergence, qui est l'eau embouteillée au Québec. Alors, c'est évident que l'exportation en vrac d'eau a un effet sur la valeur qu'on attache à l'eau embouteillée, par ailleurs. Ça, c'est un aspect.

Mais, lorsqu'on aura considéré tous ces aspects de vente, d'identification de marchés ou d'impacts sur une industrie d'embouteillage, il y a toutes les autres considérations qui sont liées à des questions environnementales, à des questions d'approvisionnement, à des questions éventuellement d'infrastructures pour recueillir cette eau, à des questions de traitement. Voyez-vous? Alors, il y a beaucoup d'autres considérations. Dans le fond, l'exportation de l'eau, ça devrait être, en fin de parcours, l'élément qui s'ajoute lorsqu'on aura déterminé si toute cette problématique de l'eau au Québec, de la gestion de la ressource donne des possibilités aussi de l'exporter et dans quelles conditions. C'est pour ça que je vous disais tout à l'heure que les travaux sont, en ce sens, préliminaires et qu'on participe avec d'autres ministères, les Ressources naturelles, l'Environnement, le Conseil exécutif et d'autres, à l'élaboration de tout l'ensemble de la politique.

M. Ciaccia: C'est une ressource très importante, je suis d'accord avec vous. Quand on entend les chiffres, les possibilités de vente, dans les milliards de dollars par année, j'aurais pensé que le ministre du Conseil exécutif aurait peut-être eu plus l'initiative dans ce dossier-là, parce que, en plus de la question du débat public, ça peut rapporter des bénéfices économiques très importants.

Il y avait un ancien premier ministre qui avait proposé de faire un projet de la baie James dans le Midwest américain. Il y a eu un tollé, la population a dit: Écoutez, c'est notre eau, on ne veut pas l'exporter. Alors, il y en a plusieurs qui ont demandé un débat public. Les enjeux sont importants. Les résultats économiques sont plus qu'importants, c'est des chiffres astronomiques qui pourraient avoir des retombées importantes sur différentes sections, différentes personnes ou organismes au Québec.

Est-ce que la ministre s'est penchée sur ce sujet? Est-ce qu'elle est en faveur, comme plusieurs le demandent, d'un débat public? Parce qu'il me semble qu'en faisant le débat public, on ne peut pas éliminer ou soustraire du débat public la possibilité de bénéfices économiques pour le Québec. La façon dont ça va se faire, c'est une autre affaire. Mais, je pense que ça serait important pour le commerce extérieur d'entrer dans le dossier dès le début, pour fixer un peu la problématique, les enjeux et les effets économiques.

Mme Dionne-Marsolais: Alors, d'abord, M. le Président, j'aimerais peut-être faire un commentaire. Le

député de Mont-Royal parle toujours du commerce extérieur, mais je pense qu'il faut élargir. Ce dossier-là s'inscrit dans une réflexion de société, comme vous l'avez mentionné tout à l'heure. Le député a fait référence au livre d'un ancien premier ministre, que j'ai frais à la mémoire d'ailleurs parce que je l'avais lu, à l'époque, comme plusieurs Québécois qui se préoccupaient de cette question vitale, s'il en est une. Et, donc, c'est une question qui est multisectorielle, qui est très horizontale. Et c'est, en plus, une ressource stratégique, autant pour le Québec que pour d'autres pays; pour le Québec, de par l'importance que l'eau a représentée dans le développement économique, puisque nous nous sommes servis pour produire de l'électricité et que nous l'avons exploitée en la conservant, en l'orientant à nos fins, mais en exportant aussi le résultat de son utilisation.

La raison pour laquelle le premier ministre a décidé de former un groupe de travail, un comité sur la question de l'eau, comme il l'a dit lui-même, c'est justement parce qu'il reconnaît l'importance stratégique de ce dossier. D'autre part, c'est un dossier qui affecte autant l'avenir des Québécoises et des Québécois que du Québec tout entier et qui peut avoir une incidence autant sur le plan économique que social, et c'est normal de vouloir prendre le temps d'évaluer les enjeux qui s'y rapportent. On doit les évaluer d'une part, de manière interne: Qu'est-ce que ça représente pour nous?, et, d'autre part: Quel est le potentiel de commerce?

Alors, à ce jour, nous avons fait des travaux, au ministère, sur le secteur industriel de la vente d'eau en bouteille. Ça existe, ça. Il y a des entreprises au Québec qui réussissent très bien dans ce secteur-là. Ça, c'est une dimension du travail que nous faisons chez nous. Nous avons aussi beaucoup de travail en collaboration avec le ministère des Ressources naturelles, sur les enjeux de l'utilisation de l'eau à des fins de production hydroélectrique. Nous avons aussi d'autres travaux avec le ministère de l'Environnement, quant aux conséquences justement de certaines activités sur l'eau. Tous ces volets-là sont pris en considération dans le cadre des travaux du comité qui a été mis sur pied par le premier ministre.

● (16 h 10) ●

Quant à savoir où nous en sommes rendus, je pense que le premier ministre a été très clair et a indiqué qu'il avait l'intention de suivre ce dossier-là de manière stratégique, tout comme d'ailleurs l'un de ses prédécesseurs le faisait aussi, parce que c'est un peu la vie du Québec qui est en cause pour l'avenir. Alors, nous y participons activement. Nous faisons notre part des travaux, que ce soit dans les unités de petites et moyennes entreprises, dans les unités du développement régional, chez nous, que ce soient les sous-ministériats au commerce extérieur, les sous-ministériats aux investissements, etc. Donc, toutes nos unités du ministère sont concernées par un des volets du champ d'action d'une politique de l'eau. Mais, avant d'arriver à une politique de l'eau, il faut qu'on constitue justement les enjeux, et nous y travaillons de manière active. Pour l'instant, nos travaux ne sont pas suffisamment avancés pour faire part de quelque

conclusion que ce soit dans le cadre de cette étude des crédits.

M. Ciaccia: C'est clair que ce n'est pas strictement ou seulement une question de commerce extérieur, je pense que tout le monde l'accepte. Mais, en plus des questions économiques, il y a aussi les questions sociales et les questions environnementales. Mais, l'aspect économique, c'est un aspect très important. C'est pour ça que je me demandais l'implication du commerce extérieur dans ce dossier. Il y a beaucoup de questions auxquelles on doit répondre. C'est un produit dans le domaine public. Est-ce que vous favorisez, est-ce que le gouvernement favorise que ça soit le secteur privé qui s'en occupe ou, puisque c'est dans le domaine public, est-ce que le gouvernement favoriserait plutôt une société d'État, quitte à avoir des sous-traitants dans le secteur privé, évidemment? Mais, pour le contrôle de cette ressource, parce que c'est à long terme, est-ce que vous préférez une ou l'autre des approches? Est-ce que c'est le secteur privé ou vous seriez plutôt favorable à une société d'État?

Mme Dionne-Marsolais: Effectivement, les aspects économiques sont importants, parce qu'il y a des implications économiques d'envergure; j'y ai référé tout à l'heure. Je pense qu'il est trop tôt pour répondre aux questions du député de Mont-Royal. Ces questions-là auront une réponse en temps opportun et surtout avec suffisamment d'informations complètes pour que nous puissions prendre une décision éclairée. Et, en temps opportun, le Conseil des ministres statuera sur cette question-là. Pour l'instant, nous ne l'avons pas fait.

M. Ciaccia: Je vais vous faire une suggestion. Ça ne vous coûte rien, ma suggestion. C'est tellement important pour le Québec que, malgré que, dans tous les domaines... Personnellement, dans le domaine économique je favorise toujours l'entreprise privée, parce que c'est l'entreprise privée qui est la force motrice dans notre système économique. Dans ce domaine-ci, je crois que, parce que c'est une ressource publique, dans le domaine public, et pour l'avenir, en termes de contrôle — on peut penser que certaines choses peuvent arriver, mais ça peut arriver que des décisions doivent être changées — je suggérerais à la ministre de favoriser plutôt une société d'État. Et, même, non seulement une société d'État du gouvernement du Québec, est-ce que le gouvernement aurait pensé à l'idée de faire une société mixte, pas avec le secteur privé, mais une société mixte avec les municipalités?

Beaucoup de municipalités sont entourées de ces cours d'eau. Et, quand on voit les problèmes qui existent aujourd'hui dans les finances des municipalités, ça pourrait être une façon non seulement de développer ce secteur pour le gouvernement avec une société d'État, mais d'aider les municipalités où les cours d'eau se trouvent, à un pourcentage à être déterminé.

Et je suggérerais, si vous permettez, M. le Président, je dirais à la ministre de s'asseoir, votre

ministère, qu'il prenne le «lead» dans ce dossier. Parce que, après, c'est vrai qu'il faut voir les questions environnementales, qu'il faut voir les questions sociales, mais, au bout de la ligne, il faut que ce soit vendu en dehors du Québec, il faut que les marchés soient en dehors du Québec, les acheteurs vont être en dehors du Québec. Et je pense que ça serait une opportunité de vraiment non seulement faire un débat public, de ne pas avoir peur de le faire, de voir ce que la population pense... Est-ce qu'ils veulent maintenir ça dans le domaine? Puis là je pense que oui. On a Hydro-Québec, puis on a vu les avantages d'avoir une société d'État. C'est de l'eau aussi.

Mon garçon me faisait la remarque: Pourquoi l'eau est mieux que l'huile? Bien, j'ai dit: On ne peut pas boire l'huile, mais on peut faire de l'énergie avec l'eau. Alors, on a une richesse incroyable. Et il devrait y avoir un débat public pour faire savoir à la population toutes les conséquences, quelles seront à l'avenir les probabilités, les conséquences, parce que nos besoins à nous sont les premiers, notre environnement est la première chose à regarder, mais aussi pour dire: Ça va être une société d'État mixte, pas mixte gouvernement-privé, une société mixte peut-être gouvernement-municipalités.

Le Président (M. Beaulne): Merci, M. le député.

M. Ciaccia: Je vous fais cette suggestion, M. le Président.

Le Président (M. Beaulne): Oui, c'est une suggestion intéressante. Mme la ministre, avez-vous quelque réaction?

Mme Dionne-Marsolais: Oui. D'abord, je remercie le député et je prends bonne note de sa suggestion. Je lui promets de réfléchir, à la lumière des informations que nous sommes à colliger dans ce dossier. Quant à sa recommandation de faire un débat public, je vais y réfléchir également, et nous allons en discuter en temps et lieu.

Mais je dois vous dire que je suis très étonnée que le représentant du Parti libéral nous suggère de faire intervenir une société d'État ou même une société mixte, mais je suis heureuse de cette recommandation-là. Et, si la voie que nous retenions passait par ce type d'organisation, je serai ravie de compter sur l'appui du député de Mont-Royal. Quant à l'initiative que pourrait prendre le ministère de l'Industrie et du Commerce dans ce dossier, au fur et à mesure de l'évolution du dossier, je pense que nous sommes prêts à prendre toutes les initiatives qu'il faudra dans l'intérêt du développement économique, et j'ajoute durable du Québec.

M. Ciaccia: La règle générale, c'est l'entreprise privée. Mais, à chaque règle, il y a une exception. À toutes les règles, il y a une exception.

Mme Dionne-Marsolais: Ha, ha, ha! Ça fait deux, là, avec l'énergie.

Le Président (M. Beaulne): Merci, M. le député. Avez-vous terminé sur la question de l'eau?

M. Ciaccia: J'ai terminé sur...

Le Président (M. Beaulne): Alors, si vous le permettez, je vais céder la parole au député de Drummond, qui voulait intervenir également.

Projet de mission commerciale en Chine

M. Jutras: Merci, M. le Président, de me donner la parole. Alors, les questions que je voudrais vous poser, Mme la ministre, ce n'est pas concernant l'eau, c'est concernant le phénomène des exportations. Vous avez bien souligné, dans votre présentation, à quel point, effectivement, c'était important pour le Québec d'élargir ses marchés. On est 7 000 000, ici, mais, si on peut élargir nos marchés à travers tout le monde, tant mieux pour nous. Puis on sait à quel point aussi notre gouvernement en fait une priorité.

L'année dernière, le vice-premier ministre, dans la présentation de son budget, annonçait déjà un objectif de rajouter 2 000 compagnies exportatrices d'ici l'an 2000, et il nous disait cette année, dans son budget, que finalement il y avait déjà un tiers qui était atteint. Et il y a d'autres moyens qui sont rajoutés. Je sais que, dans la présentation du budget, il parlait de l'augmentation aux compagnies exportatrices, de l'appui financier qui va être augmenté de 30 %.

Mais j'aurai plusieurs questions, Mme la ministre, à vous poser sur un des moyens qui est proposé, en plus de l'information donnée aux compagnies, sur les missions commerciales. Alors, le premier ministre est en train d'en préparer une importante en Chine; vous y avez fait référence dans votre présentation, tantôt. Je sais que le ministre des Ressources naturelles avec son sous-ministre sont allés dernièrement en Turquie et en Asie pour préparer cette mission-là.

● (16 h 20) ●

Alors, ce que je voudrais savoir concrètement: Comment ça va fonctionner? On sait que ça va être Équipe Québec — on ne dira pas Team Québec, on va dire Équipe Québec — qui va être là. Ça va être sous la gouverne du premier ministre Bouchard, et il va être accompagné de gens d'affaires du Québec. Alors, ce que je voudrais savoir, c'est comment ça fonctionne au niveau de l'organisation de cette mission-là. Je comprends qu'il y a une prospection qui a été faite par le ministre des Ressources naturelles, mais, les gens qui voudraient se joindre à cette mission-là, est-ce que c'est le gouvernement qui les choisit? Est-ce que les gens s'inscrivent? Est-ce qu'il y a des frais? Est-ce qu'il y a des subventions? Ils vont être combien? C'est combien de temps?

En tout cas, je voudrais qu'on aille plus spécifiquement dans la cuisine, par rapport à ça, parce que, moi, ça fait plusieurs fois que je me fais poser des questions par des entreprises de chez nous. Entre autres, à Drummondville, il se fait déjà beaucoup d'exportation,

autant vers les États-Unis que vers l'Europe, et on a chez nous plus de compagnies exportatrices même que la moyenne provinciale. Puis je suis toujours un petit peu embêté. Comment répondre à ces questions-là? Alors, je voudrais savoir concrètement, la personne d'affaires, ce qu'on lui répond, si elle veut se joindre à cette mission-là, si c'est possible, combien ça coûte, etc.

Le Président (M. Beaulne): Mme la ministre.

Mme Dionne-Marsolais: D'abord, oui, le premier ministre a annoncé qu'il avait l'intention de diriger une mission et, au même moment où il annonçait ça, il annonçait un numéro 1-800, qui est le 888-97CHINE, qui est un numéro où, apparemment, il y a beaucoup de gens qui ont pris la peine de téléphoner. À date, il y aurait 80 personnes qui auraient manifesté de l'intérêt. Donc, ma première remarque, ce serait de recommander au député d'informer les gens qui souhaitent s'inscrire de communiquer avec ce numéro 1-888-97CHINE.

D'autre part, vous savez que nous avons des services à l'exportation en région, dans nos directions régionales. Dans certains cas, il y a aussi des commissaires à l'exportation. Donc, il est possible de référer, s'il y a un commissaire à l'exportation dans votre région... Il y en a sûrement un chez vous...

M. Jutras: Oui, oui.

Mme Dionne-Marsolais: ...parce que je l'ai rencontré quand je suis allée...

M. Jutras: Parler du Mercosur.

Mme Dionne-Marsolais: ...parler du Mercosur, oui. Donc, on communique directement avec le commissaire à l'exportation aussi qui, lui, assure le pont avec le ministère, chez nous. Quant aux détails techniques, si vous me permettez, M. le Président, je vais demander au sous-ministre peut-être de compléter ma réponse avec des modalités plus concrètes, de terrain qui pourraient être utiles au député.

Le Président (M. Beaulne): Allez-y, M. le sous-ministre.

M. Brind'Amour (Jacques): Merci. Oui, donc, il est prévu une mission au mois de novembre. Comme disait Mme la ministre, on a plusieurs entreprises qui nous ont contactés. On contacte aussi évidemment des entreprises. Il y a quelques secteurs d'activité qui ont été ciblés, l'énergie, la construction, l'environnement, les télécommunications et les technologies de l'information. Et on s'attend, dans chacun de ces secteurs, à avoir un nombre d'entreprises assez représentatif.

Pour ce qui est de l'organisation proprement dite, il y a deux ministères qui sont directement impliqués, le ministère des Relations internationales et le ministère de l'Industrie, du Commerce, de la Science et de la

Technologie. Vous savez aussi que le premier ministre a désigné un chargé de mission, M. Roquet, qui est le président de la SDI, qui, lui, va, je pense, répartir son temps 50-50 pour réaliser ça.

Pour ce qui est de l'organisation, disons que le principal ministère impliqué, c'est nous. Alors, on a une équipe déjà en place, mais on aura progressivement une équipe structurée qui pourra, vers la fin, comprendre entre 15 et 18 personnes, environ, à temps plein, des traducteurs, des gens qui s'occupent de la logistique, qui s'occupent d'organisation, etc., enfin, tout ce qui touche ces missions.

Pour ce qui est du coût de la mission, c'est difficile, à ce stade-ci, de pouvoir le déterminer. Ce qu'on prévoit, c'est un peu l'approche qui est adoptée par Team Canada, c'est-à-dire que les gouvernements supportent environ la moitié du coût de la mission. Donc, on s'attend à ce que les entreprises paient la moitié des coûts qui sont liés à leur participation directe, d'une part. Mais, la participation, ça inclut non seulement leurs déplacements ou leur hébergement, mais ça inclut toutes les activités qui entourent ça, transport, réceptions, etc.

Donc, probablement que vers le mois de septembre, selon le nombre d'entreprises qui participent, selon le nombre de villes qui sont visitées, selon le nombre d'interlocuteurs qui seront rencontrés, selon le type de relations que ça suppose sur place, on pourrait être en mesure de mieux évaluer le coût total de la mission.

M. Jutras: Quel est l'objectif de participants?

M. Brind'Amour (Jacques): On vise entre 60 et 75 entreprises ou organismes ou sociétés d'État, à peu près 60, 75 participants.

Une voix: Oui, entreprises manufacturières.

M. Jutras: Et autant dans la PME que dans les... Encore là, est-ce qu'il y a un prorata d'établi entre les PME et les plus grandes compagnies?

M. Brind'Amour (Jacques): Il n'y a pas de prorata, mais disons que l'objectif, effectivement, c'est d'avoir un mixte d'entreprises où on retrouve des grandes entreprises, des grandes sociétés d'État mais aussi des entreprises de plus faible dimension, mais qui ont des niches dans ces secteurs-là qui leur permettent d'attaquer un marché international, même s'il est aussi important, aussi difficile que celui de la Chine.

Le Président (M. Beaulne): Mme la ministre.

Mme Dionne-Marsolais: J'ai eu le plaisir d'accompagner une mission en Chine, au mois de novembre dernier. C'est un pays avec un potentiel énorme, bien sûr. Mais, plus le potentiel est grand, plus le risque est grand et plus les difficultés de conquérir ce marché-là sont élevées. Alors, dans une mission de cette nature-là, le travail que les fonctionnaires du ministère doivent

accomplir pour sélectionner les entreprises et les intégrer dans un programme qui vise à faire connaître, un, la compétence de nos entreprises, deux, à leur donner accès à des acheteurs potentiels — parce que c'est ça qu'on vise, on vise des ventes dans ces conditions-là — et à optimiser la présence d'un premier ministre dans une mission, c'est beaucoup de travail d'analyse, de sélection, autant ici que par rapport à nos intervenants sur le marché chinois.

Le marché chinois est un marché difficile parce qu'il est très vertical, il y a un niveau d'autorité très structuré. Et il est important de bien identifier quels sont les potentiels de contrats qui sont prévus et pour lesquels certaines entreprises sont positionnées ou veulent se positionner, et de greffer autour des grands donneurs d'ordres, si vous voulez, leurs sous-traitants ou des sous-traitants potentiels. Il arrive très souvent, dans le cadre de ces missions-là, que des petites ou moyennes entreprises développent de nouveaux axes de production parce que, justement, dans le cadre de la mission, elles ont eu l'occasion de discuter avec un donneur d'ordres important qui, à ce jour, n'a pas trouvé de fournisseur au Québec pour produire une composante de son produit final ou de la gamme de produits qu'il offre.

Alors, le Québec est très bien positionné en Chine. Nous avons une bonne réputation, nous avons une réputation d'être des gens qui ont une compétence reconnue en matière d'énergie, en particulier d'énergie hydroélectrique, mais pas seulement hydroélectrique, parce que, à la suite de ma dernière mission, nous avons aussi obtenu, dans le cadre d'une proposition globale qui avait été faite dans le domaine nucléaire, la formation — je pense qu'on l'a obtenue, en tout cas, on était en lice pour ça — de certains opérateurs. Donc, c'est ce genre d'expertise mixte qu'il faut regrouper autour d'une personnalité politique comme un premier ministre pour aller chercher le maximum de références, d'introductions et, donc, de retombées pour nos entreprises.

Alors, il y a un gros travail à faire. Et, plus les entreprises manifestent leur intérêt rapidement plus on peut structurer le bassin d'entreprises autour des objectifs que nous croyons réalistes, avec des retombées économiques quantifiables au retour, parce que c'est ce qu'on vise. C'est très coûteux, ce type de mission là, pour les entreprises aussi, autant en temps qu'en argent. Et physiquement, je n'en parle pas, parce que ces missions-là sont excessivement exigeantes sur le plan physique. Et, donc, il est important de manifester leur intérêt rapidement.

M. Jutras: Est-ce que la mission ne va qu'en Chine?

Mme Dionne-Marsolais: Oui? Oui, effectivement. On me dit que oui.

M. Jutras: Oui. Et est-ce qu'on va à plusieurs endroits ou on va...

• (16 h 30) •

Mme Dionne-Marsolais: Quand on se déplace sur un territoire aussi grand que celui de la Chine... Il est prévu d'aller dans trois villes, en plus de Bei-Jing et de Shanghai, on parle de Chengdu, de Chongqing et du Sichuan. Il y aura peut-être d'autres villes, mais c'est clair que, quand un premier ministre accompagne une mission de cette nature-là, on va aller là où les potentiels de marché sont les plus grands et aussi là où, sur le plan des relations commerciales, la part d'une présence politique peut avoir un impact plus grand.

Résultats d'une mission commerciale en Afrique

M. Jutras: Maintenant, toujours en me référant à votre présentation du début, vous avez parlé des missions qui ont été organisées au cours de la dernière année. Vous nous disiez qu'il y a eu 87 missions qui ont été réalisées, dont huit qui ont été pilotées par des ministres ou des députés du gouvernement du Québec: l'Europe, 41 %, les États-Unis, 26 % de ces missions-là, et puis l'Asie, 17 %. Je remarque qu'il n'y en a pas du côté de l'Afrique. Qu'est-ce qui explique ça?

Mme Dionne-Marsolais: Il y en a eu au moins une, parce que j'en ai dirigé une. Je pense que c'est en fonction des... J'en ai dirigé une, d'ailleurs, qui était conjointe avec le ministre des Relations internationales, et c'est une mission qui a été faite au Sénégal et en Côte-d'Ivoire. Elle a eu lieu — ça va tellement vite — au mois de mars.

M. Jutras: En mars, je pense, oui.

Mme Dionne-Marsolais: C'est ça, et elle a donné lieu à des relations commerciales extrêmement intéressantes. Elle était assez importante, en termes d'entreprises, à peu près une vingtaine, 20 à 25 entreprises, dépendant des jours. Parce que, quand on fait des missions de cette nature-là, il y a des gens qui nous joignent pour un pays, mais pas pour l'autre. Donc, une cinquantaine, au total, accompagnaient à la fois les deux ministres, parce qu'il y avait des entreprises dans différents secteurs aussi, et nous avons eu des retombées extrêmement intéressantes.

D'abord, on a rencontré, bien sûr, au niveau des relations gouvernementales, une vingtaine de ministres, avec des rencontres avec les deux présidents des deux pays, et on a rencontré 70 personnes, représentants d'entreprises, qui ont participé à ces rencontres. On a organisé deux séminaires d'affaires. On a eu l'occasion de présenter le Québec aux membres des conseils du patronat locaux ainsi qu'à des séminaires sur le Québec et les relations entre le Québec et ces pays.

Il y a eu plusieurs annonces ou suites à ces missions. D'abord, au Sénégal, on a procédé à l'ouverture d'un atelier d'une petite entreprise de moteurs électriques de Québec, la firme Dubé, qui s'est associée à un partenaire sénégalais pour ouvrir un atelier de réparation

de moteurs électriques. On a aussi assisté à l'ouverture de cinq caisses d'épargne, qui avaient été mises sur pied en collaboration avec le groupe Desjardins, à l'international. On a inauguré aussi un garage central pour les camions d'ordures de la ville de Dakar, qui était un projet issu d'une collaboration entre le groupe Chagnon, ici, le groupe Degimi et un groupe, Keur Khadim, là-bas, donc un partenariat assez intéressant.

Il y a eu aussi des signatures de coopération entre une firme, les Concentrés Bélisle, et un groupe d'éleveurs de poulets du Sénégal, la société Ba Eau Bab — justement, on parlait d'eau — qui a une expertise en matière de traitement de l'eau potable, qui s'est trouvé un partenaire là-bas pour vendre ses équipements, qui sont des équipements de distribution et de refroidissement de l'eau qui ne sont pas disponibles là-bas. Il y a eu aussi un partenariat entre la société Degimi et la société Socoplast, pour le recyclage du plastique, justement, des bouteilles d'eau embouteillée là-bas. Il y a eu aussi un partenariat entre la Société Sénégal International et la Société de développement de la petite Côte, toujours au Sénégal; il y a eu l'ouverture d'un bureau des Publications du Scorpion, qui est une firme québécoise qui a ouvert un bureau à Dakar. Il y a eu la création de l'Alliance Sénégal-Québec-Dakar pour les Sénégalais qui ont étudié au Québec, parce qu'il y en a plusieurs. Donc, ça a permis d'élargir le réseau d'affaires des Québécois et de permettre la venue et l'échange de conférenciers. Il y a eu la signature d'une lettre d'intention entre le Fonds de solidarité et la Confédération nationale des travailleurs du Sénégal, justement, pour, encore là, développer chez eux un concept d'un fonds de solidarité.

En Côte-d'Ivoire, on a assisté à la signature d'une entente entre une société québécoise, Optec Énergie, et Éoulé, qui est un partenaire de la compagnie ivoirienne d'électricité. Il s'agissait essentiellement du développement d'une turbine à gaz sur le site d'enfouissement de déchets d'Abidjan pour l'utilisation du méthane qui en ressort et la production d'électricité. Il y a eu une entente avec le Bureau national des études de Côte-d'Ivoire et une société, Cogicom, qui était en phase finale de négociations pour un contrat important de services-conseils. Aussi, une entente entre ce même Bureau national d'étude technique et de développement et la société Tecslut, avec sa filiale Eduplus qui négociait ou qui a aussi négocié son entente finale.

Il y a eu une entente extrêmement intéressante entre la société Teccart — en fait, ça, c'est un contrat en bonne et due forme — et la Chambre de commerce et d'industrie de la Côte-d'Ivoire, parce que le gouvernement ivoirien a confié à la Chambre de commerce et d'industrie de la Côte-d'Ivoire la formation de la main-d'œuvre technique. Donc, ils ont mandaté, ils ont donné un contrat à Teccart pour une expérience-pilote de formation à distance. Alors, c'est assez impressionnant. Et c'était, pour cette société-là, le premier contrat en Côte-d'Ivoire. Ils ont déjà des contrats à Dakar, au Sénégal, ils étaient en pourparlers, mais ils n'ont pas signé d'entente là-bas. Ils vont y retourner pour faire la même chose qu'ils ont pu réaliser en Côte-d'Ivoire.

Pour ce qui est des ventes réalisées, les participants, sur place, ont vendu — mais, je vous rappelle, c'étaient beaucoup des PME qui étaient avec nous — pour 870 000 \$, et les ventes convenues, projetées pour les 12 prochains mois s'établissent à 21 600 000 \$.

Je pense que, dans l'ensemble, ça a permis aussi au gouvernement du Québec de consolider ses relations économiques au sein de la francophonie. Parce qu'on est tous d'accord pour dire que, si on veut développer des relations saines en francophonie, il faut qu'elles soient fortement économiques.

Le Président (M. Beaulne): Merci, Mme la ministre.

Mme Dionne-Marsolais: Excusez-moi si j'ai dépassé mon temps.

M. Jutras: Ça termine mon temps?

Le Président (M. Beaulne): Oui, M. le député.

M. Jutras: Peut-être juste une petite question. Est-ce que, dans cette mission-là, vous alliez seulement au Sénégal?

Mme Dionne-Marsolais: Pardon?

M. Jutras: Dans cette dernière mission là, alliez-vous seulement au Sénégal?

Mme Dionne-Marsolais: Non. Nous sommes allés au Sénégal et en Côte-d'Ivoire.

M. Jutras: O.K., ça va.

Mme Dionne-Marsolais: Et ces deux missions-là visaient à retourner, si vous voulez, l'ascenseur aux deux gouvernements, qui étaient venus ici avec des gens d'affaires demander de coopérer. Alors, on est retournés, nous, avec nos gens pour la réciprocité et dire: On a des gens qui veulent faire affaires avec vous. Et ça a donc permis des ententes et des contrats pour à peu près 22 000 000 \$.

M. Jutras: Merci.

Le Président (M. Beaulne): Merci, Mme la ministre. M. le député de Mont-Royal.

Démarches pour prévenir le bannissement de l'amiante en Europe et en Asie

M. Ciaccia: Merci, M. le Président. On connaît la décision du gouvernement français de bannir l'amiante, mais, de façon plus spécifique, quelles sont les actions que la ministre a prises pour protéger le marché asiatique et celui de l'Union européenne afin de contrer un bannissement total possible? C'est malheureux qu'ils

l'aient banni. Il y a quelques années, j'avais été à Deception Bay, et, là, on disait que les oies étaient à l'épreuve du feu parce qu'il y avait tellement de poussière d'amiante. Mais les conditions de la production de l'amiante ont complètement changé, je n'ai pas besoin de vous le dire. Alors, c'est un produit qui est certainement vendable aujourd'hui. Alors, quelles actions la ministre a-t-elle prises pour ces deux marchés?

Mme Dionne-Marsolais: Alors, nous avons, comme vous le savez, une ministre qui est déléguée aux Mines et qui a assumé tout le leadership de la défense et de la poursuite de ce dossier. Le rôle du MICST dans ce dossier est essentiellement de collaborer et d'assurer, au niveau de la politique commerciale et donc des organismes internationaux comme l'Organisation mondiale du commerce, où le gouvernement du Québec est impliqué et a fait connaître la position du Québec et a fait les démarches qu'il fallait pour que le dossier de l'amiante soit traité avec toute l'objectivité possible... Quant à ma collègue la ministre déléguée aux Mines, elle a fait des démarches à travers le monde et, en mai, elle se rendra en Asie, sur ce dossier, spécifiquement.

M. Ciaccia: Excusez. Si je comprends bien, vous avez mentionné que c'est la ministre déléguée aux Mines qui a pris les démarches. Vous savez, je crois, moi, qu'il y a une différence quand c'est quelqu'un du ministère du Commerce extérieur qui fait ces représentations-là plutôt qu'un ministre soit délégué ou ministre des Mines parce que l'impact est différent, parce que vous représentez le commerce extérieur du Québec. C'est bien plus facile de dire à une ministre déléguée aux Mines: Non, on ne vendra pas ton produit, puis ça finit là. Dans un gouvernement précédent au vôtre, on y allait, on allait à Paris, on faisait des représentations, on allait à Washington, avec l'EPA, on faisait nos représentations parce qu'on représentait tout le commerce du Québec. Alors, ça a un différent impact.

• (16 h 40) •

Alors, est-ce que la ministre, elle-même, peut faire ces représentations-là plutôt que... Je ne dis pas que la ministre déléguée aux Mines doit être exclue ou n'a pas un rôle à jouer, mais je pense que le rôle de la ministre du Commerce extérieur est encore plus important, sa présence, ses interventions sont plus importantes que d'autres ministres.

Mme Dionne-Marsolais: J'apprécie les remarques du député de Mont-Royal et je souscris à certaines de ses réflexions, mais je pense que la décision que nous avons prise à l'effet d'appuyer la ministre déléguée aux Mines dans ce dossier s'inscrit dans une stratégie qui a été développée en collaboration avec l'industrie de l'amiante. Et toutes les démarches qui sont faites en appui sont faites de concert avec l'industrie. Et nous croyons que l'impact de la participation de la ministre responsable, avec les représentants de l'industrie, à ces différentes démarches est extrêmement important.

En ce qui a trait à la participation de la ministre responsable du Commerce extérieur, dans toutes les rencontres que nous avons eues, que ce soit au niveau de la France ou que ce soit au niveau de l'Afrique, nous avons toujours mis de l'avant ce dossier comme étant une préoccupation et, dans le cadre des rencontres que nous avons eues nous en parlons et nous expliquons la position du Québec du point de vue, justement, du commerce extérieur et du commerce international.

M. Ciaccia: Parce que je pense que ce n'est pas vraiment suffisant — c'est mon opinion — de laisser ça... Ça n'a rien à faire avec la capacité de la ministre déléguée aux Mines, je suis bien certain qu'elle est compétente dans son domaine, mais ce n'est pas suffisant de laisser un sujet de même à un ministre sectoriel. Je pense que la ministre du Commerce extérieur devrait prendre son bâton de pèlerin puis, elle, faire les interventions et expliquer les enjeux commerciaux qu'il pourrait y avoir. Vous pourriez prendre d'autres décisions, même si... sans être spécifique. Mais ça touche le commerce entre les différents pays, ça ne touche pas seulement un produit. Et en parlant du commerce en général et d'autres sujets, c'est possible de faire reculer, tout en expliquant les améliorations qui ont été faites au produit de l'amiante. Ce n'est plus un problème environnemental, les études le démontrent. Mais vous pouvez jouer le jeu commercial et persuader les intervenants dans une situation où peut-être un ministre sectoriel ne peut pas le faire.

Mme Dionne-Marsolais: Je suis ravie d'entendre les commentaires du député de Mont-Royal. Si je le comprends bien, il souhaiterait que le Québec fasse davantage de pression sur le plan de la participation aux activités de commerce international, et c'est ce que nous faisons. Je ne sais pas si je l'ai bien compris, si son intention est que nous allions aussi loin qu'une participation active à l'Organisation mondiale du commerce, comme État, mais, si c'est le cas, je la reçois à merveille et j'espère que j'aurai son appui de manière concrète en temps opportun, c'est-à-dire au prochain référendum. Ha, ha, ha!

M. Ciaccia: M. le Président, j'ai fait mes interventions à Genève puis je ne faisais pas partie d'un pays indépendant. Alors, aucunement, je ne vous fais la suggestion qu'il faut aller à ce point-là, ce n'est pas nécessaire, du tout. Et on a obtenu des concessions très importantes pour le Québec. Non, mais c'est juste la présence de votre rôle et ce que vous représentez qui est plus important pour les intervenants de l'autre côté que juste le ministre sectoriel. C'est tout. S'il me reste un autre cinq minutes avant l'autre intervention...

Le Président (M. Beaulne): Oui, M. le député. Écoutez, pour le bon fonctionnement de nos travaux, il y a le député de Groulx qui voudra poser quelques questions tout à l'heure et, après ça, vous aurez tout le reste du temps.

M. Ciaccia: O.K. Alors, je vais juste poser...

Le Président (M. Beaulne): Alors, allez-y. Vous avez au moins un bon 20 minutes pour y aller.

M. Ciaccia: Je vais juste prendre un autre cinq minutes, peut-être, avant de céder la parole au député ministériel.

Le Président (M. Beaulne): Oui, allez-y. Certainement.

Représentation du Québec à l'étranger

M. Ciaccia: Les délégations. Vous savez, j'ai été vraiment surpris par le démantèlement du réseau des affaires internationales, aux Relations internationales, parce que ça donnait une infrastructure aux exportateurs, à ceux qui avaient besoin de ces services. Je sais que, dans vos remarques préliminaires, vous avez parlé que vous mettez des antennes. Mais, moi, quand je pense à une antenne, je pense à Marconi, sur les rives de Terre-Neuve, qui envoyait... Ça, c'est quelque chose du dernier siècle, ce n'est pas un bureau, une délégation, avec...

Même, vous avez des représentants derrière vous qui étaient en charge de ces délégations-là et qui faisaient un excellent travail et qui donnaient un appui. Ils permettaient aux exportateurs du Québec d'avoir sur place quelqu'un qui connaissait non seulement le marché de l'endroit où il était, mais qui connaissait le Québec. Ça, c'est important, aussi. Parce que vous pouvez avoir une antenne à Chicago, avec quelqu'un de Chicago que vous employez, un Américain; je ne lui enlève pas ses qualités, mais il «connaît» le Québec, lui? Il faut connaître les deux. C'est ça qu'on avait, c'est ça que le gouvernement avait, avec les délégations.

C'est vrai que les exportations ont augmenté, depuis les dernières années, mais l'infrastructure, c'est pour les nouveaux exportateurs. Bell Canada, même eux ont utilisé les délégations; mais ils ont moins besoin. Bombardier, peut-être, a moins besoin. Mais quand vous parlez des PME, que vous allez en mettre 2 000 pour l'année 2000, elles ont seulement 8 %, puis augmenter leur... Elles ont besoin d'infrastructures, elles.

Puis, franchement, je trouve que c'est une fausse économie, savez-vous, dans un budget de — je ne sais pas — 40 000 000 000 \$, de sauver 20 000 000 \$, quand on exporte pour des milliards et des milliards. Moi, franchement, j'ai trouvé ça une fausse économie. On met des maternelles à 100 000 000 \$ que personne n'a demandées, à plein temps. Moi, je ne les veux pas à plein temps pour mes petits-enfants, et ma bru non plus ne les veut pas. On met 100 000 000 \$ là puis on enlève 20 000 000 \$ aux affaires extérieures puis aux délégations, tu sais... Ce n'est pas votre décision, mais je vous donne ma réaction.

Alors, comment vous remplacez ça? Comment allez-vous donner ces services? Et la connaissance des deux marchés, la connaissance du marché du Québec par

celui qui s'en occupe et la connaissance du marché à l'extérieur... On a regardé dans le dictionnaire. Je regardais «antenne», je n'ai pas pu trouver, parce que, c'est vrai — mon exemple de Marconi — une antenne, c'est passif, ça n'émet rien, il faut que quelqu'un pousse... Alors, j'espère que vos antennes à Chicago sont un peu plus que ça.

• (16 h 50) •

Le Président (M. Beaulne): Mme la ministre, voulez-vous réagir aux propos du député?

Mme Dionne-Marsolais: Oui. Je n'ai pas de dictionnaire avec moi, mais une antenne, ça émet et ça reçoit. Et, donc, on peut considérer que le mot a peut-être changé dans son application...

M. Ciaccia: Non, non, l'antenne n'émet pas. Est-ce qu'elle émet? C'est quelqu'un qui émet. Elle reçoit, mais elle n'émet pas. En tout cas.

Mme Dionne-Marsolais: Bien, elle reçoit puis elle retransmet quelque part, non? Elle retransmet à la télévision, je ne sais pas. C'est assez amusant, j'écoute le député puis ça me fait penser quand ma mère était venue, une fois, chez moi, et j'ai envoyé et je recevais un fax, dans le cours de la conversation. Elle me dit: Qu'est-ce que tu fais? Qu'est-ce que c'est, ça? Je lui ai dit: Bien, c'est de l'information qu'on s'envoie sur le fil. Et, quand elle a vu le document avec l'image, elle a dit: C'est un miracle. Bien, la technologie, c'est un peu ça, c'est un miracle. Mais les miracles font que la technologie change. Et les communications, aujourd'hui, se font sur le fil, on n'a plus besoin d'aller porter la photo d'un endroit à un autre.

Alors, dans ces conditions-là, on les appelle des antennes. On pourrait les appeler un réseau de contacts, un réseau de référence, d'information, justement parce que les besoins de nos entreprises ont beaucoup changé dans le temps. Aujourd'hui, on a un peu plus des deux tiers de l'exportation qui est faite par des grandes entreprises. Le député l'a bien dit tout à l'heure, les entreprises sont plus petites — petites et moyennes entreprises — ont besoin... Et, dans une vie passée, j'ai travaillé dans une de nos délégations, donc je suis à même de confirmer le besoin des entreprises sur le terrain.

Toutefois, la façon de répondre à ce besoin-là, elle aussi, elle a changé. Alors qu'il y a 15 ans, les entreprises allaient physiquement faire des prospections, des explorations, rencontrer des gens, des introductions, c'était très long avant d'établir les premiers contacts d'affaires, aujourd'hui, souvent, l'entrepreneur va faire beaucoup de choses par téléphone, par télécopieur et, plus récemment, via Internet. Il y a des gens qui font de l'exportation et qui ne sortent même pas de chez eux, en ce moment. Ils trouvent leurs distributeurs par Internet, ils établissent un code EDI, Electronic Data Information, ils se font donner leur code même par transporteur et ils sont directement liés à la liste de références, d'inventaires et de ventes du client.

Je vais vous raconter d'ailleurs un cas vécu il n'y a pas plus longtemps qu'un mois, où une firme de la belle région de la Beauce a reçu un contrat de 12 000 000 \$ pour la fabrication dans le secteur du vêtement — il faut le faire — de la part d'un très grand groupe français, le groupe Leclerc. Il s'agit de la firme Cobra Jeans. J'en parle parce que ça a fait l'objet d'une communication officielle.

M. Ciaccia: ...la Beauce.

Mme Dionne-Marsolais: C'est une très belle entreprise aussi. C'est une entreprise qui a développé des produits, des vêtements en denim. Et le groupe français cherchait, en Amérique, un fabricant innovateur, «fashionable» pour répondre aux besoins des Français et des Européens. Et c'est par sa page sur l'Internet qu'ils ont identifié Cobra Jeans, de Saint-Ludger. Alors, ils sont entrés en contact avec eux, toujours sur le fil, et ils ont fait des échanges d'échantillons, ils ont envoyé des échantillons. Finalement, ils sont venus pour signer l'entente. C'est un exemple typique d'une transaction; 12 000 000 \$, ce n'est pas rien pour une PME.

Donc, les besoins de nos entrepreneurs ne sont pas nécessairement d'avoir des délégations structurées, complètes, avec beaucoup de monde. Ils ont besoin d'être en réseau avec des personnes avec lesquelles ils puissent communiquer en réseau, que ce soit verbalement ou via une ligne de télécommunications. Ils ont besoin, au moment où ils s'en vont, d'avoir quelqu'un qui les réfère, qui les introduise à des personnes, mais tout le travail se fait avant, sur place, la visite, l'introduction et les transactions.

D'ailleurs, pour répondre à ce nouveau besoin, dans le dernier budget, le gouvernement a prévu 1 000 000 \$ pour un service sur mesure de préparation et de formation à l'exportation pour les PME, pour les entreprises elles-mêmes, 1 000 000 \$ pour l'amélioration du système d'information commercial, justement pour assurer l'information de ces postes de travail. Si ça vous gêne de les appeler des antennes, je n'ai pas de problème, on peut les appeler des postes de travail. En fait, ça veut dire qu'il y a une personne derrière un ordinateur avec un système de télécommunications sophistiqué et qui peut répondre à ces besoins-là.

Donc, on change la façon de répondre aux besoins de nos entreprises parce que leurs besoins ont changé. Et, ce faisant, on investit peut-être un peu plus au niveau des systèmes de support. Mais la conséquence, c'est que, sur le plan des infrastructures immobilières et sur le plan des coûts quant au nombre de ressources que cela prend, c'est plus économique pour nous, et l'efficacité est plus grande. Alors, ça ne veut pas dire qu'il ne nous faut pas des représentations un peu partout. Il y a quand même un réseau de délégations qui, dans des villes stratégiques, pour différents pays, sont présentes, mais on essaie d'avoir, sur les territoires, dans différentes régions, le maximum de postes pour référer, introduire et appuyer nos entreprises sur le terrain.

M. Ciaccia: Je ne veux pas prolonger le débat, mais, même avec les délégations, ce n'est pas tous les contrats qui passaient par les délégations. L'exemple que vous donniez de la Beauce, ça arrivait même quand il y avait des délégations. Mais je pense que les délégations avaient un rôle... Je persiste à dire qu'une antenne, ça reçoit le signal et ça n'émet rien; ça prend un émetteur. M. le Président, je cède la parole à mon collègue.

Le Président (M. Beaulne): Merci, M. le député. M. le député de Groulx, vous avez la parole.

Soutien aux PME exportatrices

M. Kieffer: J'ai bien apprécié, surtout les premières remarques du député de Mont-Royal concernant l'eau, mais aussi les dernières. Mme la ministre, votre document de présentation, votre exposé d'ouverture fourmille de bonnes nouvelles, surtout en ce qui a trait à l'aide et au soutien à apporter aux PME. Vous le savez, dans une vie antérieure, j'ai été très étroitement associé à tout le processus et aux pratiques d'exportation de PME. Et, dans ma vie actuelle, à un autre niveau, j'ai aussi à gérer et à communiquer beaucoup avec les PME qui sont intéressées, soit qu'elles sont déjà dans le processus de... ou qu'elles sont intéressées par...

Et là les questions que je vais vous poser découlent directement des relations que j'ai avec ces PME là et des problématiques qu'elles vivent vis-à-vis de leurs tentatives et leurs réussites aussi dans leurs démarches d'exportation. Première question. Il y a, quant à moi, deux ministères dont les mandats, pas les seuls mandats, mais qui ont parmi leurs mandats celui d'appuyer l'exportation. Il y a évidemment le vôtre et il y a le MAPAQ pour tout ce qui touche à l'agroalimentaire. Ce qu'on me dit souvent, c'est que, quand on parle au MICST ou quand on parle au MAPAQ, on ne parle pas nécessairement à une même stratégie. La stratégie que vous nous présentez aujourd'hui, est-ce qu'on peut présumer qu'il y aura un arrimage étroit entre votre ministère, pour ce qui est de cette stratégie-là, et le MAPAQ, qui oeuvre aussi, comme je le disais tantôt, dans le soutien aux PME exportatrices?

• (17 heures) •

Mme Dionne-Marsolais: Alors, M. le Président, comme il s'agit essentiellement d'une question administrative, de relations entre deux ministères, je vais demander au sous-ministre de répondre à vos questions là-dessus, parce que je pense que c'est important.

Le Président (M. Beaulne): Oui, M. Brind'Amour.

M. Brind'Amour (Jacques): Oui. Tout simplement pour vous dire qu'il y a déjà des liens qui existent entre les deux ministères au niveau de la préparation de la programmation annuelle et au niveau de l'exercice de cette programmation annuelle là. Lorsqu'il y a des programmations qui sont prévues, sur certains marchés, on fait en sorte de ne pas y aller au même

moment ou on fait en sorte que les entreprises qui sont sollicitées par un ne le soient pas par l'autre. Ça, c'est une première chose. Au niveau de la programmation, il y a donc une harmonisation qui se fait en début d'année.

La deuxième chose. Certains territoires y sont présents, et nous sommes présents. C'est le cas aux États-Unis où ils ont des attachés. C'est le cas aussi au Japon où ils ont des attachés. Et, dans les deux cas, il y a des collaborations qui s'exercent sur place au niveau de l'accueil, au niveau de l'identification de marchés, du développement de marchés. Donc, il n'y a pas, à cet égard-là, de problèmes. Il peut y avoir des problèmes entre individus, je ne le sais pas.

Au niveau de la politique commerciale, de la même façon, pour ce qui est de la défense des intérêts du Québec, il y a des liens très étroits qui... Encore cette semaine, on a été en contact avec eux pour certains dossiers, et donc, de ce point de vue là aussi, je ne pense pas qu'il y ait de difficultés majeures, il y a des collaborations qui s'exercent.

Et enfin, au niveau de la promotion des investissements ou pour ce qui est des entreprises qui sont déjà présentes au Québec qui pourraient réinvestir, il y a des collaborations évidentes et leur expertise sectorielle est sollicitée quand c'est le cas. D'ailleurs, l'exemple, c'est peut-être Frito-Lay dans la région de Québec, où le MAPAQ était avec nous sur un comité pour permettre de réaliser le montage financier et faciliter le réinvestissement de l'entreprise.

M. Kieffer: Si je vous pose cette question-là, c'est parce que ça n'a pas toujours été évident, hein, on s'entend là-dessus, et je pense qu'il est tout à fait essentiel, effectivement, qu'il n'y ait qu'une seule stratégie développée globalement à laquelle les différents ministères — je pense au MAPAQ et le vôtre, mais vous n'êtes pas les deux seuls, mais c'est important dans cette démarche-là — puissent s'arrimer. C'était le sens de mon intervention. Vous semblez confirmer cette démarche-là.

Deuxième question. Vous mentionnez dans votre texte, en page 11, «d'offrir aux PME nouvellement exportatrices». J'aimerais que vous nous définissiez ce que vous entendez par «nouvellement exportatrices». Ça peut sembler évident, mais ça ne l'est pas. Je vais vous expliquer pourquoi. On peut très bien, par exemple, être exportateur sur le marché américain, et avoir une bonne connaissance du marché américain, et vouloir aller vers un autre marché, quel qu'il soit — on peut penser au marché asiatique, au marché européen, etc. — où là on a affaire à un nouvel environnement, nouvel environnement au niveau des règles, au niveau des comportements des acheteurs, au niveau des pratiques courantes. Alors, lorsque vous parlez de «PME nouvellement exportatrices», est-ce que ça signifie uniquement les PME qui n'ont jamais exporté ou les PME qui voudraient s'attaquer à un nouveau marché qu'elles ne connaissent pas?

Mme Dionne-Marsolais: C'est généralement les nouvelles. Mais est considérée comme une société

nouvellement exportatrice sur un nouveau marché, comme vous dites... Évidemment, là, on parle de continent en termes de marchés, ça peut être considéré comme une nouvelle entreprise exportatrice si, pour la première fois, elle envisage ce nouveau marché sur ce nouveau continent.

M. Kieffer: O.K. Donc, des PME qui pourraient être admises au support seraient aussi des PME qui exportent aux États-Unis, mais qui voudraient s'attaquer au marché européen ou au marché asiatique.

Mme Dionne-Marsolais: Oui.

M. Kieffer: C'est ça que vous me dites?

Mme Dionne-Marsolais: C'est possible, oui.

M. Kieffer: Je vois des branlements de tête en arrière qui ne semblent pas...

Mme Dionne-Marsolais: Bien, je vais passer la question à mon sous-ministre. Il va vous répondre au niveau de la technicalité. Et d'ailleurs, sur la question précédente, si vous avez des choses plus précises à suggérer de par votre expérience, de par l'expérience du député, il serait peut-être bon d'être très précis, parce qu'on prend des notes, hein.

M. Kieffer: Ah! soyez assurée que...

Mme Dionne-Marsolais: On est pour l'amélioration continue dans ce ministère.

Le Président (M. Beaulne): Oui, allez-y, M. le sous-ministre.

M. Brind'Amour (Jacques): Oui, comme vous savez, dans cette stratégie, à travers les objectifs, il y a deux objectifs. Il y a d'amener de nouvelles entreprises exportatrices sur des marchés et il y a aussi de diversifier l'exportation de certaines entreprises. Bon. Si vous parlez d'une définition de «nouvelles exportatrices», ça vise évidemment le premier segment, c'est-à-dire les entreprises qui n'ont jamais exporté et qui décident de s'inscrire dans une démarche d'exportation. Ça veut dire qu'elles sont prêtes à nous rencontrer, s'asseoir avec nous, faire un diagnostic à l'exportation, s'inscrire dans une démarche de formation s'il y a lieu, s'inscrire dans une démarche de connaissance de marchés, etc. Cependant, il n'y a pas de doute que, pour une entreprise qui veut diversifier ses marchés, vous l'avez très bien dit et Mme la ministre l'a signalé également, le continent américain et le continent asiatique, ce n'est pas tout à fait la même chose. De la même façon, ces entreprises qui veulent s'inscrire dans une approche de nouveaux marchés et qui partent de zéro... si elles ne partent pas de zéro, ce ne sont pas de nouvelles exportatrices, mais, si elles partent de zéro, c'est évident aussi qu'on va leur apporter le service-conseil, et tout ça. Mais les 2 000 nouvelles exportatrices en l'an

2000, c'est pour le premier segment, les gens qui n'ont pas ou qui n'ont pas encore entrepris une démarche à l'exportation.

M. Kieffer: Alors, j'attire votre attention et je remercie la ministre de nous inviter à vous faire des recommandations. Moi, je pense qu'il faut aussi — c'est un élément important — tenir compte, surtout au niveau des PME, parce que c'est vraiment deux réalités différentes... O.K.? Au niveau des PME, je pense qu'il faut tenir compte non seulement de celles qui n'ont jamais, ça, c'est clair, mais aussi de celles qui sont déjà sur des marchés d'exportation, mais qui veulent diversifier en s'attaquant à des nouveaux marchés dans le sens de pratiques, de démarches. Ce que vous avez mentionné tantôt, le marché asiatique n'a rien à voir avec le marché américain, comme le marché européen aussi. Alors, dans ce sens-là, je pense qu'il serait important que l'on prête autant attention à ça, l'objectif étant évidemment d'améliorer et d'augmenter notre niveau d'exportation.

Système intégré d'information sur les marchés étrangers

Page 12. Moi aussi, je vais m'arrêter quelque peu aux antennes, sans m'arrêter à savoir si elles sont proactives ou passives.

Une voix: Mais c'est important, ça.

M. Kieffer: Bien, ma perception, c'est qu'elles sont proactives. Mais c'est ce que je vais tenter de vérifier.

Une voix: ...

M. Kieffer: Oui, c'est ça. Ha, ha, ha! Exact.

Vous dites, à la page 12: «Les crédits additionnels de 1 000 000 \$ en 1997-1998, en 1998-1999 et en 1999-2000 seront utilisés pour compléter les informations disponibles, y ajouter les informations privilégiées qui proviennent des représentations et des antennes à l'étranger ainsi que du personnel ministériel local, assurer l'épuration de ces données et les rendre disponibles aux entreprises.» Comment allons-nous les rendre disponibles et par quel intermédiaire? Est-ce que ça va passer à la fois par les réseaux régionaux, les réseaux sectoriels, les deux? Ça serait quoi, le moyen envisagé? Parce que je trouve ça important que les producteurs locaux puissent connaître, puissent avoir un maximum d'informations.

Le Président (M. Beaulne): M. le sous-ministre.

M. Brind'Amour (Jacques): Je peux vous donner une réponse générale et, plus précisément, on pourra demander à quelqu'un sur le plan technique. Ce qui est prévu effectivement, c'est d'améliorer nos bases de données et notre traitement de ces bases de données là. Ce qui est prévu par la suite, c'est de mettre en réseau l'ensemble de nos bureaux régionaux, l'ensemble des

commissariats industriels, l'ensemble de tous les intervenants qui sont susceptibles d'apporter ces informations-là. On pense même à créer une passerelle avec Strategis, le système canadien, pour être sûr aussi que cette information-là est connue d'autres entreprises qui pourraient être ailleurs et qui voudraient connaître aussi, qui voudraient avoir des connaissances plus intéressantes sur notre marché, ici. Aussitôt que le système sera amélioré, effectivement on va le mettre à la disposition de tous les autres, un peu comme le gouvernement fédéral le fait avec Strategis. C'est les mêmes réseaux d'information qui vont être visés.

M. Kieffer: O.K. Alors, ça signifie qu'un producteur local, un manufacturier local pourrait aussi bien aller voir sa société de développement économique ou son commissaire régional à l'exportation, dans les régions où il y en a, ou encore s'adresser au MICST par ses bureaux régionaux et il aurait accès à cette information-là. C'est ce que vous me dites.

M. Brind'Amour (Jacques): Oui.

M. Kieffer: Alors, ça, c'est excellent. Ça, c'est vraiment excellent qu'on puisse avoir des bases de données uniformes partout et à jour. Bravo! C'est un élément important, je pense.

• (17 h 10) •

Mme Dionne-Marsolais: D'ailleurs, M. le Président, dans ces dernières semaines, on a rendu public par Communication-Québec le réseau Info-entrepreneurs, et ça s'inscrit dans cette banque de données.

Représentation du Québec à l'étranger (suite)

M. Kieffer: O.K. Alors, on arrive maintenant concrètement aux antennes. On arrive concrètement aux antennes. Je ne tenterai pas de définir, mais je vais vous demander effectivement, et je l'avais inscrit... Bon. La définition du rôle des antennes, première question. Deuxième question, les liens entre les antennes et les exportateurs ou ceux qui veulent exporter. Et on définit les antennes à tout le moins comme des personnes physiques, hein, on s'entend là-dessus, c'est-à-dire des représentants à l'étranger, O.K.? quel que soit leur statut que vous allez me définir tantôt. Troisième question, les liens entre les antennes et, d'une part, les sociétés de développement économique et, d'autre part, les commissaires régionaux à l'exportation.

M. Ciaccia: Peut-être qu'il pourrait vous envoyer ça par écrit parce que toutes les questions que vous posez, ça va prendre du temps à répondre.

Des voix: Ha, ha, ha!

M. Kieffer: Bien, on va voir. Il me reste encore 10 minutes, M. le Président, c'est ça?

Le Président (M. Beaulne): Cinq minutes.

M. Kieffer: Mon Dieu! que vous me ramassez mon temps. Alors, si on peut accélérer.

Mme Dionne-Marsolais: Alors, d'abord, l'antenne. Le principe de l'antenne, c'est de couvrir un marché, c'est géographique. Alors, c'est un poste avec une personne — dans certains cas, plus qu'une personne — qui est établie quelque part, généralement en association avec un partenaire privé qui peut être un consultant, qui peut être un banquier, qui peut être un associé, et qui loge cette personne-là. Donc, l'antenne réfère au marché géographique.

L'exportateur, lui, il se réfère au ministère. C'est le ministère qui fait le pont entre l'antenne et l'exportateur jusqu'à ce que l'exportateur se rende sur le marché géographique. Et la référence pour que l'exportateur arrive à notre direction, au ministère, c'est le bureau local, le bureau régional, ou le commissaire à l'exportation, ou l'intervenant local du service du MICST en région spécifiquement, qui est la porte d'entrée.

Alors, il y a trois niveaux. Pour ce qui est de la porte d'entrée, c'est le diagnostic. Est-ce qu'effectivement cette entreprise-là a la capacité d'exporter? Est-ce qu'elle a bien identifié ce qu'elle veut exporter, et à qui elle veut l'exporter, et comment? Ensuite, quand elle sait ce qu'elle veut et qu'elle a bien défini son plan à l'exportation, le ministère comme tel, soit à Montréal, soit à Québec, établit avec elle les principales composantes de sa mission ou de ses besoins pour arriver sur le marché géographique, et, dans une troisième étape, on l'envoie à ce moment-là sur le terrain pour la transaction.

M. Kieffer: O.K. Est-ce qu'il y aurait moyen, ce cheminement-là, Mme la ministre, votre cheminement concret, qu'il puisse soit être déposé... Mais, moi, je pense que tous les députés devraient avoir copie de ça.

Mme Dionne-Marsolais: Bien, écoutez...

Le Président (M. Beaulne): Oui, Mme la ministre.

Une voix: ...

M. Kieffer: Oui, en tout cas... Ha, ha, ha! Il me reste une question, M. le Président. J'ai encore trois minutes?

Le Président (M. Beaulne): Oui, allez-y.

Missions commerciales prévues pour 1997-1998

M. Kieffer: Il me reste une question. À la page 15, Mme la ministre — et là je reviens aux missions un peu dans la foulée de mon confrère — moi, ce qui m'intéresse particulièrement, ce n'est pas uniquement la mission en Chine, mais c'est les 150 missions. Il y aura l'an prochain,

en 1997-1998... le ministère compte organiser 150 missions. Y aurait-il moyen que nous ayons, dans les bureaux de députés...

Une voix: La liste.

M. Kieffer: Oui. Oui, oui, oui.

Une voix: La liste des 150.

M. Kieffer: Mais non, je ne lui demande pas de nous la dire, là. Écoutez-moi, M. le député, vous allez voir. Y aurait-il moyen que nous puissions avoir, dans nos bureaux de députés, la liste de ces 150 missions là pour qu'on puisse orienter nos entrepreneurs qui pourraient être intéressés par l'une ou l'autre de ces missions-là? Elle n'ont pas toutes à être aussi importantes que la mission chinoise, mais que nous puissions... parce que les gens viennent souvent nous voir, ils en entendent parler à la radio, puis là ils se disent: Oui, mais quoi faire, comment, qui contacter? Donc, moi, je pense qu'il serait important que les députés puissent avoir la liste des missions, les paramètres de participation à ces missions-là, les personnes-ressources qu'ils doivent rejoindre et le processus de sélection. Si nous avions...

Une voix: Et les numéros de vol.

M. Kieffer: Bien non, pour ça, ils s'organiseront bien. Si nous avions les documents comme ça, je pense, dans nos bureaux de comté, nous serions très utiles à la fois vis-à-vis de nos exportateurs et vis-à-vis de la mission qui est aussi la nôtre, qui est de favoriser le développement à l'exportation. Voilà.

Le Président (M. Beaulne): Merci, M. le député. Ce sont d'excellentes suggestions et ça va faire d'excellents instruments de travail pour les députés. Alors, Mme la ministre, la commission a pris bonne note des questions du député. Et je crois comprendre que votre ministère va être en mesure de les faire parvenir à la commission, et nous les distribuerons.

Mme Dionne-Marsolais: M. le Président.

Le Président (M. Beaulne): Oui.

Mme Dionne-Marsolais: J'aimerais dire qu'il y a 150 missions et ces missions-là peuvent varier d'un mois à l'autre. Voici ce que je suggérerais. C'est que tous les députés, je pense, sont branchés sur Internet. Ces missions-là sont sur Internet dans le cadre des informations du ministère. Alors, la programmation des missions se fait en ce moment pour cette année; on aura les dates de tombée. Je vous suggère d'utiliser le réseau Internet. Je pense que ce serait très ardu d'envoyer aux 125 députés l'information sur 150 missions avec les références. Il y a des bureaux régionaux dans toutes les régions du Québec, qui sont des bureaux du MICST. Il y a des centres

d'information; on parlait tout à l'heure d'Info-entrepreneurs à Communication-Québec. Je vous suggère de référer vos entreprises ou même d'envoyer vos attachés politiques pour sortir le «printout», le cas échéant, de ces informations-là. Je pense que ce serait plus efficace. Parce que l'information existe, elle est disponible et elle est accessible. Alors, il faudrait peut-être se servir de la technologie. Notre ministère est également responsable de la science et de la technologie.

Le Président (M. Beaulne): Bon. Alors, allez-y, M. le député de Mont-Royal.

Situation économique de Montréal

M. Ciaccia: Merci, M. le Président. Le dernier sujet que je voudrais soulever, c'est un sujet que je trouve assez triste d'une certaine façon et je ne le fais pas avec gaieté de coeur. Mais je me sens dans l'obligation de le faire parce que la situation à Montréal est très, très difficile. Même, je dirais, c'est presque une situation pitoyable. Il y a des quartiers où des magasins sont complètement vides dans le centre de la ville. On reçoit des visiteurs d'autres pays puis ils nous disent: C'est la seule ville qu'on visite où il n'y a pas de grues, il n'y a pas de construction, il n'y a rien qui se passe.

Au Sommet économique, vous aviez invité un groupe de travail qui avait été présidé par le président de la Banque Nationale. Je voudrais vous citer quelques extraits de leur mémoire qu'ils ont présenté au Sommet. Je cite: «Mais Montréal fait face de plus en plus au désavantage de ne pas être dans le circuit. Montréal est de plus en plus considérée comme une ville de second niveau, une ville qui n'est pas au coeur des affaires nord-américaines. Le classement par la revue *Fortune* des 50 plus grandes villes d'affaires du monde, dont plus de 25 en Amérique du Nord, mentionne Toronto mais non Montréal.» Plus loin dans le même rapport, le même mémoire, ils disent que «la mauvaise performance économique de Montréal s'explique, entre autres, par la saignée importante et continue d'activités d'entreprises reliées aux travailleurs stratégiques qui délaissent Montréal au profit d'autres villes nord-américaines».

Et plus loin, ils disent: «Depuis 1990, Montréal a absorbé moins de 500 000 pi² d'espaces de bureaux. Durant la même période, Toronto a absorbé plus de 6 000 000 pi², Calgary, près de 2 000 000, et Vancouver, 3 000 000. L'espace occupé par ces bureaux à Montréal est actuellement de 65 000 000 pi²; à Toronto, il est de 123 000 000; et, à Vancouver, une ville dont la population est de 35 % celle de Montréal, de 30 000 000. Ces écarts démontrent plus que toute autre statistique le rôle secondaire auquel Montréal est de plus en plus relégué comme centre décisionnel à l'échelle nord-américaine.»

• (17 h 20) •

Plus loin encore, ils disent ici, à la page 14 de leur mémoire: «Bien que l'incertitude politique soit même en hausse à travers le monde, le Québec est le seul endroit en Amérique du Nord où il y a une telle incertitude. Nos

entrevues ont révélé de façon très claire que l'incertitude politique obscurcit l'horizon et empêche d'envisager pleinement des solutions essentielles à la relance de l'économie de Montréal.» Plus loin, ils disent: «L'incertitude politique désavantage Montréal dans ses efforts pour attirer des activités stratégiques pour lesquelles elle est en concurrence avec les autres grandes villes américaines.» Et, finalement, ils disent que «l'économie globale de Montréal est pénalisée par ces désavantages».

Maintenant, avant que vous me mentionniez qu'il y a eu 2 000 000 000 \$ d'investissements et que, dans les derniers six mois, on a créé plus d'emplois, je vous fais remarquer que ce n'est pas moi qui dis ces choses-là, ce n'est pas le Parti libéral du Québec, ce sont des invités de votre gouvernement qui sont venus faire une présentation. Et j'étais présent quand ils ont fait la présentation, le premier ministre était là, le vice-premier ministre était là. Ils ont fait cette présentation. Et, avant que vous me donniez des chiffres sur les 2 000 000 000 \$ d'investissements, je voudrais vous citer, porter à votre attention une étude... pas une étude... oui, une étude préparée par la Banque Royale du Canada, en date du 30 septembre 1996. Parmi les faits saillants d'une partie de cette étude, ils disent: «En 1995, la part du Québec de l'investissement total étranger au Canada est de 9 %. Ce ratio a été, en moyenne, de 17 % au cours de la période de 1985 à 1990.» Alors, ça a tombé, ça a été coupé en deux. «En comparaison — je cite l'étude — la part de l'Ontario est de 55 %.» Quand vous mentionniez qu'il y a eu 2 000 000 000 \$ d'investis en 1985 au Québec, il y a eu 9 800 000 000 \$ d'investis en Ontario. Plus loin, dans l'étude de la Banque Royale, ils disent: «La part du Québec du total de l'investissement privé au Canada, domestique et étranger, est passée de 22,6 % à 19,8 % en 1995.» Ils prévoient que ça va tomber à 17,14 %, selon les dernières intentions d'investissements. C'est une diminution de deux points. C'est considérable.

Alors, voici, on est en pleine expansion économique dans toute l'Amérique du Nord depuis quatre ans. Ce n'est pas une situation agréable, ce n'est pas agréable pour moi d'en discuter, de la porter à votre attention. Mais je voudrais savoir ce que la ministre fait, qu'est-ce que le gouvernement va faire pour renverser cette situation pour répondre aux préoccupations réelles de ces gens d'affaires qui sont venus au Sommet économique, qui ont dit: Voici la situation de Montréal. Ils n'ont même pas besoin de la décrire totalement parce qu'on le voit physiquement. J'ai passé toute ma vie à Montréal et on voit ce qui se passe. C'est de valeur. Alors, qu'est-ce que vous allez faire, qu'allez-vous faire pour répondre à ces inquiétudes et pour aider la région de Montréal? On parle du secteur des investissements, c'est un secteur très important pour Montréal, et je crois que votre ministère a un rôle très, très important, même primordial, à jouer pour venir en aide à la situation qu'on voit dans la région de Montréal.

Le Président (M. Beaulne): Mme la ministre.

Mme Dionne-Marsolais: M. le Président, d'abord, ces considérations-là et les rapports dont parle le député avaient également d'autres éléments. La première chose que je dirais, c'est que la performance de Montréal depuis que le Parti québécois est au pouvoir, c'est une performance qui s'est améliorée par rapport aux 10 dernières années. J'aimerais apporter des nuances. L'étude dont parlait le député, déposée au Sommet, concluait qu'il s'agissait de perceptions, de mauvaises perceptions de Montréal, et que, dans la réalité, les choses ne correspondaient pas à ces perceptions, mais qu'il fallait travailler sur les perceptions parce que ces perceptions-là étaient réelles.

Dans la réalité, des études ont démontré que Montréal est l'une des 10 premières villes en Amérique, où, proportionnellement à sa taille, le nombre de personnes qui travaillent dans le domaine de la haute technologie sont concentrées. Alors, l'une des 10 villes en Amérique, c'est significatif dans le domaine de la haute technologie. Qu'est-ce que ça veut dire? C'est que la personnalité manufacturière de Montréal change. Montréal est devenue une ville de haute technologie et de services aux entreprises, et c'est dans la lignée du changement de la structure industrielle du Québec et de la tendance à l'augmentation des services dans les économies développées.

Deuxièmement, sur le plan des investissements, les statistiques qu'a données le député, qui sont certainement justes, tiennent probablement compte dans leurs comparaisons des investissements publics, notamment d'Hydro-Québec, qui, dans les 10 dernières années, ont modifié les pourcentages des investissements privés et publics du Québec par rapport à l'ensemble du Canada. Quand on exclut — et il y a une excellente étude qui a été faite par le Mouvement Desjardins qui a été rendue publique il n'y a pas tellement longtemps, il y a peut-être deux mois — les investissements publics, Montréal... le Québec en fait, par rapport aux investissements privés, tire son épingle du jeu mieux que l'Ontario.

Quant à ce que nous pouvons faire pour Montréal, je vous citerai le président d'Astra qui, lors d'une assemblée de ses actionnaires, disait, quand on lui demandait pourquoi il avait choisi Montréal — et c'est écrit noir sur blanc dans le *Financial Times* de Londres, donc c'est une citation qu'on peut reproduire publiquement — il citait qu'à Montréal on trouvait la main-d'oeuvre en Amérique parmi la plus compétente, le coût le plus compétitif et la qualité de vie la meilleure, et c'est pourquoi ils avaient choisi d'établir leurs laboratoires à Montréal. Récemment, ils viennent d'annoncer, d'ailleurs, à Montréal, un investissement additionnel de 20 000 000 \$ pour à peu près 400 emplois maintenus et 40 emplois... pardon, je m'excuse. C'est un investissement de 167 000 000 \$ pour Astra, avec 70 emplois créés en recherche pharmaceutique. Donc, ils ont ajouté à leurs activités actuelles.

Qu'on pense à la firme Ericsson, qui a établi à Montréal — et le député doit bien la connaître, puisque je crois qu'Ericsson est dans le comté de Mont-Royal, ou je

pense; en tout cas, pas loin s'il n'est pas dans Mont-Royal — qui a donné à son établissement de Montréal le mandat mondial, et ils ont fait un investissement de 100 000 000 \$ sur trois ans pour développer tout un nouveau système de gestion de réseaux de téléphonie cellulaire. Qu'on pense, au niveau de Montréal, au dernier investissement annoncé, pas plus tard que la semaine dernière, 20 000 000 \$ chez Rolls-Royce. On sait que Rolls-Royce, à Montréal — et je cite le président de la compagnie — c'est le bijou des usines de Rolls-Royce dans le monde. Qu'on pense aussi à la dernière décision de la corporation financière Household, qui est une entreprise qui est au Québec depuis 1933, qui vient d'établir son centre d'appels dans l'est de Montréal avec un investissement de 6 000 000 \$ et 600 emplois. Qu'on pense à AlliedSignal, qui a établi, pour tout ce qui est son système de fabrication et entretien, et en particulier l'électro-optique... elle a concentré sa fabrication à Montréal: 20 000 000 \$ pour 40 emplois.

Alors, il y a deux façons de voir Montréal. On peut voir Montréal avec les yeux du passé et dire: Montréal, c'est la catastrophe, parce que ce n'est plus ce que c'était; ou alors regarder Montréal avec les yeux d'aujourd'hui, et Montréal, c'est une ville de services et de haute technologie, avec les avantages et les conséquences de ça. Je pense que c'est là-dessus qu'il faut parler et communiquer, et, à cet effet-là, notre ministère a mis sur pied un programme d'information qui vise le marché étranger pour expliquer ce qu'est le Québec, et en particulier, en appui de la Société Montréal international, on a prêté des gens et on travaille avec eux pour mettre en valeur et surtout faire connaître la réalité de Montréal.

Je souhaite, M. le Président, que des députés comme le député de Mont-Royal, qui rayonnent dans leur milieu, non seulement leur milieu local, mais le milieu canadien et le milieu international, qu'ils fassent connaître ces réalités du changement de la personnalité de Montréal, parce que, si eux ne le font pas, c'est clair que les étrangers vont reproduire ce qu'on leur dit quand ils rencontrent des gens qui sont de Montréal. Alors, je citerai ici un des vice-présidents de la Banque de Montréal qui disait récemment à quelqu'un, à une rencontre torontoise: Mais, vous, depuis quand êtes-vous allé à Montréal et qu'est-ce que vous avez rapporté de Montréal? Et la personne a dit: Ah! bien, c'est vrai, ça fait trois, quatre ans que je n'y suis pas allée.

• (17 h 30) •

Montréal change, c'est vrai, mais Montréal s'affirme et s'améliore à la mesure des villes de sa qualité et de sa propre caractéristique. Ça ne veut pas dire qu'il n'y a pas de problèmes à Montréal, mais ça veut dire qu'il y a un changement structurel industriel profond auquel il faut faire face et qui fait appel à de nouvelles compétences et à de nouvelles activités, et les entreprises internationales le reconnaissent, puisqu'elles concentrent leurs efforts ici. Le dernier investissement en lice, c'est la firme UBI, la firme française, qui va établir sa tête de pont nord-américaine à Montréal parce qu'elle trouve ici les

ressources humaines de qualité qu'elle recherche, la créativité et l'environnement, incluant l'environnement fiscal, pour développer ses activités en Amérique. Je pense qu'il y a des histoires à succès qui méritent d'être communiquées, qui méritent d'être traduites et que l'on devrait répéter.

Le Président (M. Beaulne): Merci, Mme la ministre.

Une voix: ...

Le Président (M. Beaulne): M. le député, je vous rappellerai que les manifestations émotives sont interdites dans la salle de la commission de même qu'elles le sont au salon bleu.

M. Ciaccia: M. le Président.

Le Président (M. Beaulne): Alors, allez-y, M. le député.

M. Ciaccia: Quand vous dites qu'il ne faut pas regarder Montréal avec les yeux du passé, si on regardait Montréal avec les yeux du passé, on verrait une métropole du Canada, une métropole qui n'est pas dans la situation actuelle. Quand vous dites que vous nous invitez à prêcher... je peux vous assurer... Quand j'ai dit que j'ai commencé à parler de ça, pas de gaieté de coeur, quand je vous parle de la condition ici, ce n'est pas ça que je dis. Quand je vais dans d'autres pays, même avec COPA, pour faire la promotion de la Conférence des Amériques, on parle des avantages de Montréal, de tout ce que Montréal peut donner à des investisseurs, c'est clair, mais la réalité est là pareil. Quand vous mentionnez que le rapport au Sommet économique, c'était une perception, je voudrais porter à votre attention que la fausse perception était que Montréal était perçue comme intolérante envers sa minorité anglophone. Ça, c'est une fausse perception. C'était là, la perception. Mais le fait que *Fortune Magazine* ne mette pas Montréal dans une des villes ou bien que les statistiques sur les édifices à bureaux... ça, ce n'est pas une fausse perception, c'est une réalité. Leurs commentaires sur l'instabilité politique, ça, ce n'était pas une perception, c'était leur opinion.

Mais je suis d'accord avec vous, Mme la ministre, qu'il faut prêcher pour Montréal. Il y a des cas spécifiques que vous avez mentionnés, mais la situation — c'est une différence d'opinions que nous avons... Montréal, malgré les compagnies que vous avez mentionnées, parce que, pour beaucoup, ce n'est pas du «new money»... Le «new money» d'UBI, trois quarts de ça vient du gouvernement du Québec; j'applaudis la performance de l'avoir attirée ici. Ericsson, ils sont déjà ici. Rolls-Royce, ils sont ici depuis toujours, presque. Ça ne change pas la réalité du mémoire qui a été soumis au Sommet économique et ça ne change pas la réalité de l'étude de la Banque Royale. Merci.

Le Président (M. Beaulne): Merci, M. le député. Mme la ministre, le temps est maintenant écoulé. Je vais vous donner la parole très brièvement, parce que, comme vous le savez, on pourrait s'éterniser sur cette question. Ça fait d'ailleurs le sujet de notre engagement en politique fondamental à plusieurs d'entre nous, alors c'est une discussion qu'on ne va pas vider ici. Mais allez-y pour terminer, rapidement.

Mme Dionne-Marsolais: Un commentaire sur l'étude de *Forbes* ou *Fortune*, je ne me souviens pas, mais je me souviens de l'étude. Je ferai remarquer qu'il y avait seulement Toronto, parmi les villes canadiennes, qui était dans cette étude-là, ni Vancouver ni Montréal n'y étaient, et pourtant Vancouver, c'est la ville qui connaît le plus fort taux de croissance en ce moment au niveau industriel.

Une voix: L'étude de *Fortune*.

Mme Dionne-Marsolais: L'étude de *Fortune*, bon. D'autre part, j'aimerais...

M. Ciaccia: Vancouver était dedans.

Mme Dionne-Marsolais: Pas dans celle que j'ai vue.

M. Ciaccia: Toronto et Vancouver. Bien, c'est ça qu'ils disent ici, peut-être qu'ils se sont trompés.

Mme Dionne-Marsolais: Bon, en tout cas, pas dans celle que j'ai vue. On ne parle peut-être pas de la même étude.

D'autre part, toute l'argumentation sur Montréal qui a perdu son statut de métropole. Je me permettrais de dire que Montréal a perdu, au cours des 10 dernières années, son statut, mais bien avant par des mesures alors que Montréal était sous un régime dépendant du fédéral. La détérioration de Montréal remonte à la voie maritime du Saint-Laurent, comme vous le savez, et à des décisions comme Mirabel qui ont drainé les ressources de Montréal vers nos voisins, en particulier de Toronto. Moi, je ne réécrirai pas l'histoire, mais je peux influencer l'avenir. Je pense que nous tous ici, c'est à ça qu'il faut travailler.

Le Président (M. Beaulne): Merci, Mme la ministre.

M. Ciaccia: M. le Président, je veux remercier Mme la ministre, mes collègues et tous les représentants du ministère. Merci.

Adoption des crédits

Le Président (M. Beaulne): Merci. M. le député, il faut faire une petite formalité. Est-ce que les programmes 1, 2 et 3 du ministère de l'Industrie, du Commerce, de la Science et de la Technologie sont adoptés?

Des voix: Adopté.

M. Ciaccia: Adopté.

Une voix: Sur division.

Adoption de l'ensemble des crédits

Le Président (M. Beaulne): Est-ce que l'ensemble des crédits budgétaires alloués au ministère de l'Industrie, du Commerce, de la Science et de la Technologie sont adoptés?

Une voix: Oui, adopté.

M. Ciaccia: Sur division.

Le Président (M. Beaulne): Ils sont adoptés sur division. Alors, sur ce, la commission ajourne ses travaux sine die.

(Fin de la séance à 17 h 36)

