



ASSEMBLÉE NATIONALE

DEUXIÈME SESSION

TRENTE-CINQUIÈME LÉGISLATURE

Journal des débats

Commissions parlementaires

Commission permanente de l'économie et du travail

Étude des crédits de la ministre déléguée
à l'Industrie et au Commerce (2)

Le jeudi 18 avril 1996 — N° 5

Président: M. Jean-Pierre Charbonneau

QUÉBEC

Abonnement annuel (TPS et TVQ en sus):

Débats de l'Assemblée	115,00 \$
Débats des commissions parlementaires	325,00 \$
Pour une commission en particulier:	
Commission de l'aménagement et des équipements	105,00 \$
Commission du budget et de l'administration	75,00 \$
Commission des institutions	70,00 \$
Commission des affaires sociales	65,00 \$
Commission de l'économie et du travail	60,00 \$
Commission de l'éducation	40,00 \$
Commission de la culture	35,00 \$
Commission de l'agriculture, des pêcheries et de l'alimentation	20,00 \$
Commission de l'Assemblée nationale	5,00 \$
Index (une session, Assemblée et commissions)	10,00 \$

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

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 jeudi 18 avril 1996

Table des matières

Secteur commerce extérieur	1
Remarques préliminaires	
Mme Rita Dionne-Marsolais	1
M. John Ciaccia	3
Mme Cécile Vermette	6
Mme Rita Dionne-Marsolais	7
Discussion générale	9
Responsabilités du Bureau de promotion des exportations et du Bureau des investissements étrangers	10
Organisation par directions géographiques	11
Formules de remplacement des délégations du Québec à l'étranger	12
Soutien aux entreprises exportatrices	13
Défense des entreprises qui éprouvent des difficultés à l'étranger	15
Exportation de produits finis	17
Fermeture de la compagnie Kenworth	17
Remarques finales	
Mme Rita Dionne-Marsolais	18
M. John Ciaccia	19
Mme Rita Dionne-Marsolais	19

Autres intervenants

M. François Beaulne, président

M. Michel Côté

M. Jacques Baril

M. Benoît Laprise

* M. Carl Grenier, ministre de l'Industrie, du Commerce,
de la Science et de la Technologie

* Témoin interrogé par les membres de la commission

Le jeudi 18 avril 1996

Étude des crédits de la ministre déléguée à l'Industrie et au Commerce*(Vingt heures cinq minutes)*

Le Président (M. Beaulne): Alors, chers collègues, avec le consentement du porte-parole de l'opposition, nous allons commencer nos travaux de ce soir. La commission de l'économie et du travail est réunie afin de procéder à l'étude des crédits budgétaires de la ministre déléguée à l'Industrie et au Commerce, secteur commerce extérieur, pour l'année financière 1996-1997. Nous avons le plaisir d'avoir avec nous ce soir, à la commission, la ministre responsable du commerce extérieur ainsi que le porte-parole de l'opposition pour le commerce extérieur.

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

La Secrétaire: Oui, M. le Président. M. Ciaccia (Mont-Royal) remplace M. Brodeur (Shefford) et M. Kelley (Jacques-Cartier) remplace M. Gobé (LaFontaine).

Secteur commerce extérieur

Le Président (M. Beaulne): Merci. Alors, comme la plupart des parlementaires qui sont ici le savent, nous avons habituellement deux façons de procéder pour l'étude et l'approbation des crédits. Ça peut se faire sous forme d'éléments de programme, tel que contenu dans le livre des crédits, ou on peut procéder par discussion plus générale sur une base thématique, quitte à adopter à la fin de la session l'ensemble des crédits. Alors, je ne sais pas si vous avez une préférence sur la façon dont vous voulez procéder, mais je pense que peut-être, s'il n'y a pas d'objection, on pourrait procéder de manière générale, quitte à approuver les crédits à la fin de la session.

M. Ciaccia: Oui, certainement, M. le Président.

Le Président (M. Beaulne): D'accord. Alors, j'inviterais, d'abord, la ministre déléguée au commerce extérieur, la députée de Rosemont, à faire quelques remarques préliminaires, si elle le souhaite; par la suite, le porte-parole de l'opposition et les membres de la commission qui voudront bien faire quelques remarques préliminaires. Alors, Mme la ministre, la parole est à vous.

Remarques préliminaires**Mme Rita Dionne-Marsolais**

Mme Dionne-Marsolais: Merci, M. le Président. D'abord, si vous me permettez, j'aimerais présenter les collaborateurs qui m'accompagnent ce soir: le

sous-ministre, à ma gauche, M. Jacques Brind'Amour, et le sous-ministre adjoint au commerce extérieur, M. Carl Grenier; à ma droite, mon directeur de cabinet, M. Richard Décarie. Les directeurs généraux du sous-ministère du commerce extérieur qui sont derrière moi: Michel Chevrier, Harold Mailhot, François Boulihaç, Gérard Audet et Michel Gauthier. Les autres membres du cabinet: M. Denis Huneault, qui est conseiller politique chez moi, et France Maltais, du cabinet du ministre d'État de l'Économie et des Finances. Et la secrétaire du ministère, Mme Céline Olivier. Je remarque qu'il manque Mme Fortin, qui est aussi de l'équipe du commerce extérieur. C'est ça. Je pense que c'est Micheline Fortin. Alors, avec ça, j'espère que je n'oublie personne, là. Je m'excuse si j'en oublie.

Le Président (M. Beaulne): Merci.

Mme Dionne-Marsolais: Nous sommes ici évidemment, ce soir, pour discuter des engagements du gouvernement du Québec pour le commerce extérieur. Évidemment, notre effort s'inscrit dans la poursuite des objectifs de soutenir le développement économique du Québec dans un contexte économique stimulant, mais difficile aussi, puisque nos objectifs, au gouvernement, sont d'assainir la situation financière du gouvernement du Québec et, encore cette année, tous les efforts du ministère doivent s'inscrire dans cet effort global. Bien sûr, les efforts principaux de notre ministère et de l'équipe du commerce extérieur visent à modifier nos façons de faire pour maintenir une qualité de service à notre clientèle; dans ce cas-ci, à la clientèle des exportateurs québécois.

On amorce, avec l'année 1996-1997, une deuxième année d'un plan stratégique qui avait été défini pour le ministère de l'Industrie, du Commerce, de la Science et de la Technologie, et qui encadre et oriente les choix budgétaires pour l'exercice de 1996-1997. Pour l'essentiel, la mission ministérielle, qui vise essentiellement, en matière de commerce extérieur, l'appui à l'expansion des marchés des entreprises par le développement du commerce international, donc, s'ajoute à la responsabilité du ministère de l'Industrie, du Commerce, de la Science et de la Technologie que nous connaissions l'an passé.

• (20 h 10) •

Si vous me permettez, je vais dire un mot sur la mission du ministère de l'Industrie, du Commerce, de la Science et de la Technologie. Il s'agit essentiellement de contribuer à doter le Québec d'une économie compétitive, concurrentielle aux fins d'appuyer l'emploi et l'accroissement de la richesse collective. Et l'un des moyens que nous avons pour rencontrer cette mission, c'est

vraiment l'appui à l'expansion des marchés des entreprises par la voie du développement du commerce international. Avec un marché de 7 000 000 de consommateurs, nous ne pouvons pas arrêter le développement du Québec aux frontières du Québec et, donc, nous devons encourager les entreprises à exporter sur les continents qui sont les plus aptes à s'intéresser à la consommation de nos produits ou à l'achat de nos services. Dans un contexte de mondialisation des marchés, nos entreprises doivent être plus compétitives et intégrer plus rapidement les résultats que l'application de la science et que l'utilisation de la technologie leur permettent, et ceci aussi en matière de développement des exportations.

Le ministère s'est donc fixé un certain nombre d'objectifs stratégiques, que j'aimerais rappeler, pour cette année: appuyer le développement d'un environnement économique qui facilite l'émergence et le développement de nos entreprises québécoises; mettre en place une stratégie industrielle qui tienne compte des enjeux de la nouvelle économie et qui favorise la concrétisation de projets permettant de renforcer la position concurrentielle de nos entreprises autant sur le marché local que sur le marché international; supporter le développement des entreprises performantes et compétitives à la fois au Québec et sur les marchés d'exportation. Bien sûr, il nous faut orchestrer toutes nos activités, définir les enjeux pour chacune d'entre elles dans un contexte économique qui est caractérisé par une évolution constante, une utilisation de la technologie accrue et des exigences, au niveau des qualifications de notre main-d'oeuvre, de plus en plus grandes.

Un rappel, peut-être, sur les attentes de la situation économique au Québec. En 1996, le Conference Board annonçait, récemment, là, les prévisions d'une croissance de 1,8 %. Bien sûr, au Québec, cette croissance reposera sur notre propre capacité de production, mais aussi sur le développement de nos entreprises ou de nos ventes à l'exportation. Les exportations internationales du Québec sont, depuis trois ans, le principal moteur de la croissance de l'économie du Québec, avec des hausses de l'ordre de 20 % par année depuis trois ans. Je pense que l'augmentation des ventes à l'exportation témoigne de la qualité des produits québécois, de la compétence de nos entrepreneurs québécois et de l'ambition de nos entreprises québécoises.

Sur le plan du commerce international, les exportations de marchandises du Québec ont atteint 48 000 000 000 \$, en 1995, une hausse de pratiquement 18 %. La progression des exportations du Québec — en cette année référendaire, je vous le rappelle — a été supérieure à celle du Canada. Malgré cela, les exportations québécoises ne comptent encore que pour 18 % des exportations canadiennes, et notre défi, c'est de continuer à augmenter ce pourcentage. Le surplus résultant du commerce international de marchandises pour le Québec est passé de 5 600 000 000 \$ à 8 700 000 000 \$. C'est une performance exceptionnelle.

Les principaux produits que nous exportons sont l'aluminium, l'équipement de télécommunications, le

papier journal, les automobiles, les avions, le bois d'oeuvre, la pâte de bois, les moteurs d'avion et les pièces, le cuivre et d'autres matériaux. Ce qu'il est important de constater ici, c'est que la gamme de nos produits à l'exportation change et, en 10 ans, nous avons maintenant... Je pense que nous pouvons dire fièrement que, dans nos principaux produits d'exportation, ceux qui connaissent les plus fortes augmentations sont des produits finis, des produits à valeur ajoutée importante, contrairement à il y a 15 ans où c'étaient essentiellement des produits semi-finis ou même des ressources naturelles à peine transformées.

Les principaux pays de destination de nos exportations, bien sûr, sont les États-Unis, un peu plus de 81 %, mais, aujourd'hui, la France, le Royaume-Uni, l'Allemagne, le Japon. La France a d'ailleurs connu un des taux de progression, au niveau des exportations du Québec vers la France, de 60 %, en 1995, une très belle performance et une performance que nous espérons voir se poursuivre dans l'avenir. En effet, dans le cadre de l'évolution de nos relations au sein de la francophonie, la France représente pour nous un partenaire important et dont l'intérêt pour les produits québécois est certainement à encourager et à appuyer.

Par contre, nous ne devons pas négliger nos marchés traditionnels et nous ne devons pas négliger les exportateurs qui, aussi, depuis de nombreuses années, exportent essentiellement sur le premier marché des Québécois, à savoir les États-Unis. Et nous allons continuer à appuyer ces entreprises pour augmenter nos parts de marché dans la même évolution des produits finis vers les États-Unis. Nous allons appuyer nos entreprises aussi sur les marchés européens et les marchés émergents d'Asie et d'Amérique latine. Ce sont, bien sûr, des défis importants, mais qui sont à la mesure des capacités de réussite de nos entreprises.

Au plan de la politique commerciale, 1995 aura été la première année de mise en oeuvre des résultats de l'«Uruguay Round». L'Organisation mondiale du commerce a aussi fait ses premiers pas et a tenté d'établir sa crédibilité. D'un système de règles commerciales multilatérales, qui couvre le commerce des biens, on est passés, depuis le 1er janvier 1995, à un nouvel ensemble de règles qui touchent l'agriculture, les services, la propriété intellectuelle et l'investissement. L'application des règles varie, bien sûr, selon les secteurs, mais les principes de base qui doivent guider l'action du gouvernement dans le domaine du commerce international sont essentiellement: la non-discrimination, le traitement national et la transparence, les mêmes qui se retrouvent dans l'Accord de libre-échange nord-américain. Donc, pour nous, on change de terrain de jeu, mais les règles du jeu ne changent pas.

Le gouvernement envisage d'ailleurs de faire adopter par l'Assemblée nationale le projet de loi sur la mise en oeuvre des accords commerciaux internationaux, qui avait franchi l'étape de la première lecture au début de 1995. Ce projet de loi prévoit l'approbation de l'accord instituant l'Organisation mondiale du commerce,

l'Accord de libre-échange nord-américain ainsi que les accords nord-américains de coopération dans les domaines de l'environnement et du travail. Il harmonise le droit interne québécois avec les obligations auxquelles le Québec souscrit afin d'assurer la mise en oeuvre de ces accords.

Au plan canadien, 1995 aura été marquée par l'entrée en vigueur, le 1er juillet dernier, de l'Accord sur le commerce intérieur; les discussions à cet égard vont bon train et se poursuivent de manière constructive. Cependant, malgré les nouveaux accords commerciaux, les négociations en cours et les initiatives récentes ont comporté un nombre important de différends commerciaux. Dans le cas du bois d'oeuvre, ce fut une erreur pour le gouvernement canadien d'accepter de négocier, alors que le mécanisme de règlement des différends de l'Accord de libre-échange nous avait donné gain de cause en août 1994. Dans les circonstances créées par cette acceptation canadienne, je crois que l'accord qui a été négocié est probablement le moins pire des issues possibles; nous avons tenu compte des arguments de l'industrie.

À l'automne 1995, le Québec a vu l'aboutissement du litige sur le lait UHT. Forts du rapport favorable du groupe d'experts de l'Accord de libre-échange, les gouvernements du Québec, du Canada, des États-Unis et de Porto Rico ont convenu d'un rapport d'équivalence entre les produits québécois et les produits portoricains, ce qui a permis la reprise des exportations de ce produit en décembre 1995.

Sur le plan budgétaire, les crédits du ministère, des organismes et des sociétés d'État qui se rattachent au ministère ou à la ministre totalisent 395 600 000 \$ cette année. Ces crédits intègrent les activités transférées aux ministères qui sont reliés au développement du commerce extérieur ainsi que du tourisme et tiennent par ailleurs compte du transfert à d'autres ministères de certaines autres activités.

En réalisant les choix budgétaires, le ministère a cherché principalement à rationaliser et à harmoniser les programmes d'aide financière à l'entreprise en préservant les programmes structurants axés sur le soutien à l'innovation technologique et à la recherche et développement, le démarrage d'entreprises par les jeunes et l'aide à la PME, via la SDI, en particulier au niveau du développement des exportations. Nous avons aussi cherché à maintenir un soutien adéquat aux divers organismes qui oeuvrent à la promotion du développement technologique et scientifique, en tenant compte de leur rôle, de leur complémentarité et des possibilités d'autofinancement. Enfin, nous avons cherché à assurer au ministère un bassin de connaissances et d'expertises qui permettent de soutenir efficacement son action axée sur la promotion du développement industriel, technologique, scientifique et sur le développement du commerce extérieur.

● (20 h 20) ●

Et je termine, en conclusion, en mentionnant que l'année financière 1996-1997 sera l'occasion, pour le

MICST, le ministère de l'Industrie, du Commerce, de la Science et de la Technologie, de poursuivre et de terminer un certain nombre de réflexions entreprises au cours des dernières années, et d'intégrer les nouvelles responsabilités qui lui incombent en matière de commerce international.

À cet égard, deux enjeux stratégiques méritent d'être soulignés. D'abord, le renforcement des activités de promotion du commerce extérieur. On estime qu'à peine 20 % de nos PME manufacturières exportent. Alors, nous avons comme objectif d'accroître fortement le nombre de PME exportatrices. Cet objectif est réaliste et il est appuyé par les organismes du milieu. Pour ce faire, des efforts de sensibilisation et d'information sur les marchés, des services accessibles d'accompagnement des PME sur l'ensemble du territoire et du soutien technique aux exportateurs seront offerts. Ces mesures de partenariat, d'accompagnement, d'association seront complétées par une amélioration de notre support au financement des activités d'exportation.

La nouvelle programmation de la SDI permettra de compléter les carences observées dans l'offre de financement international du gouvernement fédéral. Particulièrement, nous entendons mieux intervenir afin d'offrir des conditions concurrentielles pour nos entreprises engagées dans de grands projets d'infrastructures à l'étranger et ainsi les inciter à développer avec succès ces marchés.

La poursuite de notre implication en matière de politiques commerciales nous permettra de suivre activement tous les forums où se discuteront les règles régissant le commerce international pour assurer au Québec le meilleur accès, l'accès le plus efficace, l'accès le plus constructif aux marchés d'exportation. De la même façon, nous entendons défendre les intérêts des entreprises québécoises dans les différends commerciaux qui peuvent surgir avec nos partenaires. Nous poursuivrons également l'analyse de l'évolution des politiques commerciales de nos principaux partenaires, autant au Canada qu'à l'extérieur.

Le Président (M. Beaulne): Merci, Mme la ministre. Maintenant, M. le député de Mont-Royal et porte-parole de l'opposition officielle, auriez-vous des commentaires préliminaires?

M. John Ciaccia

M. Ciaccia: Oui, M. le Président.

Le Président (M. Beaulne): À vous la parole, M. le député.

M. Ciaccia: Alors, merci, M. le Président. Dès le départ, je voudrais saluer les représentants de l'ancien ministère des Affaires internationales, tel qu'on le connaissait à venir jusqu'à maintenant, et qui sont ici avec nous aujourd'hui. Je me permets de leur rappeler ma grande appréciation de leur excellente collaboration

durant les nombreuses années où j'ai eu à travailler avec eux, et j'en retiens et j'en garde d'impérissables souvenirs, M. le Président.

Mais le mot «souvenirs», là, n'est pas employé toujours pour décrire d'agréables moments. Il doit être employé, à ce moment-ci, pour qualifier ce que je considère la regrettable décision du gouvernement du Parti québécois de scinder en deux les relations internationales et le commerce extérieur. Au cours de son premier mandat, le gouvernement du Parti québécois avait choisi, c'était la formule qu'il avait adoptée: il avait scindé; il avait fait des relations internationales et du commerce extérieur deux entités bien distinctes.

Mais les conditions ont changé depuis ce premier mandat du Parti québécois et on ne peut revenir aux anciennes formules. Parce que je considère que la scission des deux fonctions, relations internationales et commerce extérieur, c'est une ancienne formule qui ne fonctionnait pas complètement, à l'époque, pour faire la promotion de tous les intérêts internationaux du Québec, incluant le commerce international, mais incluant les autres aspects qui étaient tous reliés ensemble. Le monde, ces dernières années, a connu de profondes transformations qui ont vu, entre autres, il faut se le rappeler: la chute du mur de Berlin, la fin de la guerre froide entre les grandes puissances, l'ouverture de l'Europe de l'Est, la conclusion d'ententes fondamentales entre pays, comme celle de l'ALENA. Ceci a eu de profonds effets sur les activités internationales du Québec et la façon de les favoriser. Et personne ne peut décider aujourd'hui de faire cavalier seul et de ne pas tout tenter pour s'adapter aux grands courants de changement qui caractérisent cette fin de siècle.

Lorsqu'on parle d'interdépendance — on parle de ça dans les affaires internationales, les relations internationales — ce n'est pas seulement de l'interdépendance entre pays qu'on parle. Il ne s'agit pas d'une vue de l'esprit, mais bien de la constatation d'une nouvelle réalité, celle qui régit tous nos échanges, qu'ils soient sociaux, culturels ou économiques. En plus d'avoir une interdépendance entre les différents pays, il y a une interdépendance entre les activités internationales, que ce soit une activité commerciale, que ce soit une activité culturelle, sociale. On ne peut pas faire cette distinction que peut-être on pouvait faire dans le passé.

Ces nouveaux défis devraient nous stimuler comme société et nous voir, comme gouvernement, nous adapter rapidement pour apporter toute l'aide requise par ceux et celles qui sont prêts à se livrer au jeu de la concurrence sur la scène internationale. C'est à nous de créer les conditions et de mettre en place les structures qui leur permettront de réussir. C'est pourquoi je considère la dernière décision du gouvernement du Québec de revenir à une ancienne solution qui, par ailleurs, n'était pas vraiment adaptée même à l'époque... Elle n'avait pas les résultats que...

Mme la ministre a parlé — et j'y reviendrai — de résultats spectaculaires. Oui, mais il y avait des structures en place pour promouvoir ces résultats. Tu

sais, les déficits des années passées à l'international, on les a abolis; on a procédé systématiquement. Vous avez mentionné un surplus, une augmentation de 5 600 000 000 \$. En 1989, il y avait un déficit de 3 000 000 000 \$; on a réussi à avoir un surplus de 3 000 000 000 \$, de 4 000 000 000 \$, de 5 000 000 000 \$ et, maintenant, je suis très heureux de savoir vos nouveaux chiffres.

Alors, il ne faut pas faire marche arrière, compte tenu de la nouvelle réalité mondiale où la globalisation des marchés à l'échelle internationale fait office de maître et roi. Il faut comprendre que le commerce extérieur n'est pas qu'affaire de pur commerce. Des fois, on a de la difficulté à faire réaliser à certains intervenants que le commerce extérieur, ce n'est pas juste l'aspect commercial; il y a tous les autres aspects qui entrent et qui sont, je ne dirais pas, plus importants, mais aussi importants. Ils supposent une présence de la part d'une société, une connaissance de ses institutions et de sa culture, et une volonté d'apporter de l'aide par ses institutions.

L'importance de l'aspect culturel dans le développement du commerce extérieur est indéniable. Il est l'un des meilleurs instruments de promotion du commerce, et nous l'avons maintes fois prouvé dans un passé récent. Et le moins que je puisse dire, c'est que, par cette décision du gouvernement de scinder le Commerce et les Relations internationales, on se prive aussi d'une grande force pour le Québec. Les missions à l'étranger, dans le passé, ne regroupaient pas seulement les missions économiques; rarement elles regroupaient seulement les représentants du monde économique. Elles regroupaient des représentants du monde économique, des représentants du monde culturel, des représentants du monde institutionnel. Et c'est ça qui faisait une force pour le Québec, qui nous permettait d'établir des structures qui étaient différentes complètement des structures de toutes les autres provinces canadiennes et même des autres pays.

• (20 h 30) •

Il y avait toujours des représentants d'autres domaines qui accompagnaient, qui faisaient partie de ces missions. Et je dirais que c'était le principal avantage d'avoir un ministre des Affaires ou des Relations internationales chargé de coordonner toutes les activités des autres ministères québécois à l'international. Vous ne pouvez pas vous permettre d'avoir 24 ministères des Affaires internationales, vous ne pouvez pas vous permettre d'avoir 24 différents ministères qui vont dire: On va s'occuper de nos activités internationales. On avait regroupé ça sur un ministère, et ça permettait au ministre de parler au nom de tous ses collègues, de rencontrer les ministres de tous les autres ministères des différents pays visités et, par la suite, de mettre en contact les personnes concernées par un projet spécifique avec les bonnes personnes.

Et ceci, ça se poursuivait par les fonctionnaires. Les fonctionnaires du ministère avaient la même mission évidemment et poursuivaient, dans le même sens, les objectifs du gouvernement, de cette coordination, collaboration et globalisation de toutes les activités de la

société québécoise. Parce que le ministre des Affaires internationales ne se limitait pas au commerce; il rencontra d'autres ministres, dans ces rencontres, qui n'avaient pas affaire avec le commerce, mais qui apportaient des retombées pour le commerce international, par exemple, dans certains pays, le contrôleur. On visitait le contrôleur d'un pays, qui était l'équivalent du Conseil du trésor. En faisant des échanges institutionnels, en leur donnant l'expérience québécoise, ils apprenaient qu'eux n'avaient pas les mêmes contrôles sur leurs ministères que notre Conseil du trésor avait. Alors, ça nous faisait plaisir d'avoir des missions, des échanges de fonctionnaires qui n'avaient rien à faire, au début, avec le commerce. C'était pour aider l'autre pays à avoir une vue d'ensemble sur comment un Conseil du trésor pouvait avoir les outils nécessaires pour contrôler les dépenses du gouvernement entier.

Puis, la conséquence de ça, c'était aussi qu'après ces visites institutionnelles, visites gouvernementales qui n'avaient rien à faire avec le commerce, c'étaient les entreprises québécoises qui entreprenaient les études, la fourniture des matériaux, de logiciels et tout le restant pour mettre à jour les fonctions, les procédures et les institutions de ces autres pays. Alors, ça ne commençait pas avec le commerce, mais ça finissait par des échanges commerciaux qui étaient très bénéfiques pour le Québec.

Et il faut se rappeler qu'à partir d'une société dont l'économie, dans les années cinquante, avant la Révolution tranquille, était basée sur l'agriculture et ses ressources naturelles nous avons, avec l'avènement de la Révolution tranquille, développé une économie à contenu hautement technologique. Nous avons développé des expertises, nous avons changé des choses dans tous les domaines, non seulement dans l'économie, mais dans l'éducation, dans la culture, dans tout. Et c'est cette expérience qu'on a pu exporter, qu'on exportait par l'entremise d'un ministre et qui avait des retombées énormes sur le commerce.

Je pourrais vous donner — je n'ai pas tout le temps — des exemples d'échanges institutionnels, d'échanges culturels. Il y avait une concertation de la part du ministre qui faisait une collaboration avec les autres ministères qui, souvent, aboutissait à des échanges commerciaux. Alors, on avait l'opportunité de faire connaître toutes ces expertises, puis de susciter des rencontres pour nos gens d'affaires et les aider à conclure des ententes. Et je crois que le gros avantage d'une telle approche, c'est qu'elle n'est pas limitée à un seul champ d'activité. Moi-même, je n'étais pas limité au seul commerce extérieur, je faisais plus de commerce extérieur; sans nous limiter, on en faisait plus.

L'approche retenue aujourd'hui par le gouvernement a déjà été essayée; je ne pense pas qu'elle ait eu les mêmes résultats que les chiffres que la ministre vient de nous donner, des dernières années. Choisir de scinder le Commerce et les Relations internationales, je crois que c'est faire abstraction de tout ce qui s'est passé dans le reste du monde depuis les années soixante-dix et quatre-vingt. Je pense qu'il faut savoir et qu'il faut

réaliser qu'il y a eu des changements à l'international, que ça a eu des effets sur les sociétés; ça a eu des effets sur notre société, puis ça a eu des effets sur la façon de faire les choses. Et je crois que faire marche arrière dans un tel contexte, c'est ne pas tenir compte de la réalité pure et simple, c'est remettre le Québec en queue de train plutôt que dans la locomotive de tête.

Je me pose des questions aussi. Le ministre des Affaires internationales était chargé de faire la programmation des activités de tous les ministères à l'international. Alors, qu'en sera-t-il maintenant? Est-ce que chaque ministre décidera des actions qu'il entend prendre à l'international? Est-ce que cette programmation va continuer? Qui va la coordonner? J'apprécierais avoir des réponses de la ministre. Actuellement, je pense que j'éprouve beaucoup de sympathie pour la ministre. Oui. Je considère sincèrement que le gouvernement lui a enlevé des outils indispensables pour mener à bien sa mission à l'international.

Avec une approche globale, on pouvait parler, on pouvait ajouter la dimension québécoise à la réputation enviable du Canada. Il y avait une dimension québécoise que les autres n'avaient pas, parce qu'on avait une approche qui était différente des autres. On concertait, on collaborait, on faisait une approche globale pour toutes les activités d'une société et nous étions en mesure de faire notre propre marque avec notre approche particulière et globale, et nous étions les seuls à le faire de cette manière. Et nous avons réussi. Je vous ai mentionné des chiffres, Mme la ministre en a mentionnés d'autres.

Non. Vraiment, là, je vous le dis sincèrement: La ministre a toute ma sympathie. Et je ne parle pas maintenant de la fermeture des délégations du Québec à l'étranger. Je parle seulement, depuis le début, de la scission des activités, de la scission du commerce et des autres activités internationales. Je peux comprendre que la situation financière nécessite certains sacrifices, et, je pense qu'on doit l'accepter, ça affecte tous les ministères, incluant les affaires internationales. Mais, dans un domaine aussi stratégique que les affaires internationales... Je pense que la ministre elle-même a référé aux exportateurs comme étant — je ne sais pas le mot qu'elle a utilisé — vraiment la force motrice de notre économie. C'est eux qui font vraiment avancer notre économie, tenant compte du potentiel international et des limites que nous avons avec notre marché intérieur.

Quelles sont les formules de remplacement des délégations? Peut-être que la ministre pourrait élaborer un peu sur les alternatives envisagées. Nous en avons trouvé. Il y avait la formule de Prague où c'était le secteur privé qui opérait le bureau et on fournissait les infrastructures. Il y avait, je pourrais dire, la formule de Corée où on plaçait un représentant à l'intérieur d'une ambassade canadienne. Peut-être, sûrement qu'il doit y avoir d'autres formules, et j'aimerais ça si la ministre pouvait élaborer sur les nouvelles structures et les formules de remplacement des délégations, parce que je crois que nos entrepreneurs ont besoin de ce service.

Il y a la fermeture d'Atlanta. J'étais, ce matin, à l'étude des crédits du ministère des Relations internationales. J'ai appris qu'Atlanta coûte 550 000 \$ par année, mais, en la fermant, on épargne 150 000 \$. Ça veut dire que ça nous coûte encore 450 000 \$. Alors, la question que je me suis posée: Dans une année où il y a les Olympiques à Atlanta, où il va y avoir des millions et des millions de personnes de pays étrangers qui vont y aller, pour 150 000 \$, est-ce que c'est le temps de la fermer? Peut-être que c'est quelque chose... Parce qu'à Atlanta, sûrement que ça va faire une vitrine pour le Québec dans une ville où il va y avoir des millions et des millions de personnes des pays étrangers. Alors, je voudrais savoir s'il y a des remplacements et comment les entreprises du Québec pourront-elles faire... Quelle sera la formule pour d'autres villes aux États-Unis?

• (20 h 40) •

J'espère que la ministre a des réponses à ces questions légitimes; je suis certain qu'elle en a. Et j'espère surtout que les formules de remplacement seront efficaces, car on peut bien dire qu'il faut faire plus avec moins, mais je pense bien que même la ministre va être d'accord avec moi que ça paraît difficile de faire plus avec rien. Alors, sûrement... On a déclaré la fermeture avec des échéanciers très brefs. Quelles seront les alternatives qui seront mises en place pour les remplacer? Merci, M. le Président.

Le Président (M. Beaulne): Merci, M. le député de Mont-Royal. Avant de vous permettre, Mme la ministre, de réagir aux commentaires préliminaires du porte-parole de l'opposition, je demanderais s'il y a d'autres parlementaires qui veulent exprimer des commentaires préliminaires. Mme la députée de Marie-Victorin.

Mme Cécile Vermette

Mme Vermette: Merci, M. le Président. Alors, ça me fait plaisir, à mon tour, de pouvoir prendre la parole et de faire certains commentaires en ce qui concerne l'évolution du commerce extérieur au Québec. J'écoutais la critique de l'opposition et je connais son expérience en matière des relations internationales. Je pense qu'il est très attaché à ce volet et à cet aspect, en fait, de sa vie politique, des relations internationales, pour sa longue expérience dans ce domaine. Mais, pour sa décharge, je dirais qu'il a une vision un peu centralisatrice, en fait, une vision un peu provinciale même. Parce que, à ce que je sache, au niveau du Canada, il y a, en fait, un ministère du Commerce extérieur qui existe et qui fait du commerce extérieur en tant que pays. Il y a aussi, à mon avis, aussi des représentants des relations internationales qui font connaître la politique et la vision du Canada dans son ensemble, et il y a aussi d'autres ministères qui sont là pour faire le commerce extérieur.

Donc, à ce que je sache, vous faites référence aux années — je vous ai écouté très bien — soixante-dix,

quatre-vingt, alors que nous sommes à l'aube de l'an 2000 et que nous avons vécu un référendum qui démontre qu'on est nettement en progression vers un pays et non pas vers une province. Alors, ce qui me donne, en fait, comme orientation, bien sûr, de bien faire les choses, correctement, et d'envoyer des signaux très clairs aux gens qu'il y a une nouvelle mentalité qui s'installe au niveau des Québécois et des Québécoises, un nouvel esprit entrepreneurial, qu'on est très sensibles à toute la notion du commerce extérieur et qu'on est capables de faire les distinctions qui s'imposent.

Et, quand on est un bon entrepreneur, on s'initie à la culture d'un pays, à sa façon de faire les choses et à ses politiques. Et je pense que, de plus en plus, nos gens qui font commerce avec les pays extérieurs ont ce réflexe et, de plus en plus, avant de partir en mission économique, ils s'interrogent sur la façon de faire les choses dans les différents pays avec lesquels ils veulent contracter et faire affaire, et aussi pour favoriser de plus grands rapprochements. Et j'en ai pour preuve, M. le critique, M. le Président, que je pourrais dire, que, dans notre région, en Montérégie, nous avons beaucoup de jumelages avec des villes. Et notamment la ville de Longueuil est jumelée avec une ville, Laroche, en France. Plusieurs villes, en fait, de la Montérégie ont déjà des jumelages de faits.

Et, plus que ça, ça a apporté justement des échanges très fructueux, justement aux niveaux que vous mentionnez tantôt, au niveau culturel, au niveau historique, au niveau aussi des racines à établir, des réseaux aussi à établir, et je pense que c'est très, très fructueux. À date, c'est une mentalité qui, de plus en plus, est en explosion, en fait, et les gens sont très, très friands de cette façon de faire maintenant les choses. Ils ne font plus du commerce que pour faire du commerce, mais c'est beaucoup plus d'établir des relations profondes avec les gens avec lesquels ils doivent établir des contacts importants qui débouchent — bien sûr, ce sont des rapports commerciaux — sur tous les autres niveaux: d'amitié, très souvent, et de compréhension mutuelle des uns à l'endroit des autres. Notamment, à l'époque du référendum, je peux vous dire qu'il y en a beaucoup qui nous ont posé des questions, à savoir: Qu'est-ce que voulait le Québec? Où s'en allait le Québec? Et ça a favorisé énormément la compréhension mutuelle.

Alors, je regarderai justement chez nous, à l'époque où on voit... On a des Héroux, chez nous, on a Desmarais. Il y a des maillages d'entreprises extraordinaires. Il y a des antennes économiques, en fait, au niveau régional, de la région. Et, de plus en plus, il y a les sociétés de développement économique qui pointent et qui voient le jour, et qui font excessivement de belles missions et qui reviennent chez nous très heureuses et enrichies sur tous les plans: culturel, économique, commercial. Et, plus ça va, dans les années qui s'en viennent, l'an 2000, je pense que c'est l'orientation à privilégier et à suivre.

Vous savez, nous vivons à l'heure d'Internet. C'est très facile pour quiconque est capable de jouer

avec ce système, de rentrer en communication avec le monde. Il est à portée des doigts de tout individu qui sait bien manipuler le système Internet et ça favorise davantage les échanges commerciaux. Plusieurs petites entreprises actuellement, qui n'auraient jamais pensé pouvoir faire du commerce extérieur et travailler dans la mondialisation des marchés, peuvent maintenant en jouir et bénéficier de tout ça.

Ce dont elles ont besoin, c'est d'un support, c'est d'une orientation et de savoir si elles sont éligibles, oui ou non, à certains programmes pour leur permettre justement, à elles aussi, de pouvoir bénéficier de tout ce nouvel apport des marchés internationaux et mondiaux. Je pense que, dans ce sens-là, il est important d'avoir un répondant pour ces gens-là qui joue un rôle catalyseur pour l'ensemble et de la PME et aussi de la grande et grosse entreprise. C'est, je pense, beaucoup plus facile pour elles, à ce moment-là, au niveau du commerce extérieur, d'avoir ce répondant très bien identifié qui permet de répondre à leurs attentes, à leurs préoccupations et qui leur ouvre la voie, en fait, qui s'offre à elles par toutes ces nouvelles méthodes et technologies qui sont à la portée de tous maintenant.

Alors, M. le Président, si, avant, les Québécois et les Québécoises avaient peur un petit peu de toucher à ces marchés internationaux, on voit bien qu'il y a un envoiement à l'heure actuelle. L'ingéniosité et la créativité de tous ces Québécois et ces Québécoises le démontrent sûrement par des résultats aussi extraordinaires: depuis les trois dernières années, les exportations augmentent de 20 % par année. Donc, on démontre, là, une volonté très ferme d'aller de l'avant et de prendre des risques dans le domaine commercial international et que les défis ne nous font pas peur, bien au contraire. La mondialisation ne nous fait pas peur. On se voit grands, on se voit capables de relever des défis et d'être concurrentiels partout à travers le monde.

Alors, je pense que, oui, c'est important qu'on puisse compter sur un ministère qui est capable de bien nous défendre, de bien établir des contacts avec l'extérieur et l'étranger pour confirmer cette ascension, en fait, des entrepreneurs québécois et québécoises et leur permettre justement, à eux aussi, de faire face à ces nouveaux défis internationaux. Je pense qu'au Québec, oui, effectivement, le commerce extérieur est en bonne voie, quand je pense à tous ces jeunes, quand je pense à tout ce génie québécois. L'autre fois, j'ai participé, en fait, aux prix au niveau...

C'étaient les ingénieurs du Québec qui donnent des prix à l'ingéniosité, aux inventeurs du Québec. Et déjà certains produits étaient prêts pour l'exportation. Mais on avait besoin d'avoir, en fait, un appui substantiel et de savoir comment s'y prendre, parce que, très souvent, beaucoup de ces gens-là ne savent pas, ici, comment s'organiser pour être capables de pouvoir exporter leurs produits, exporter leur génie, exporter leur savoir-faire, leur créativité. Et, dans ce sens, je pense que c'est tout à fait opportun et important de pouvoir compter sur un ministère.

Quant à ce qui concerne tout le volet international, je pense que, effectivement, on aura toujours besoin aussi... Je ne suis pas aussi maître que vous l'êtes dans ce domaine-là, mais je pense que vous connaissez très bien, en fait, où se situe notre gouvernement. Quant à nous, c'est une des préoccupations les plus importantes de faire connaître le Québec dans toute sa capacité, de le faire connaître dans tout son caractère distinct qui le concerne et de démontrer que le Québec est plus qu'une province, mais que le Québec a la capacité d'un pays réel.

● (20 h 50) ●

Et, aussi, M. le Président, pour terminer, vu que nous avons été, en Chambre, unanimes, de part et d'autre, en ce qui concerne Tokamak, j'espère que le député de Mont-Royal sera aussi vigilant qu'il l'a été en ce qui concerne d'autres aspects dans son superbe énoncé de tantôt, en ce qui concerne l'attitude du gouvernement fédéral en recherche et développement par rapport à ce qui se passe au niveau du Québec. Nous avons la chance de le démontrer et, en fin de compte, on s'aperçoit encore une fois que nous sommes toujours perdants lorsque nous faisons confiance au fédéral. Dans ce sens-là, plutôt que de favoriser un procédé purement québécois, qui est à l'avant-garde et qui favorise des chercheurs scientifiques du Québec, bien sûr, nous laissons encore aller les choses, et je n'ai pas entendu grand préoccupation de la part du député de Mont-Royal en ce qui concerne tout cet aspect des choses.

Alors, M. le Président, je considère que c'est intéressant, ce que nous sommes en train d'entreprendre ici, au niveau du Québec. Je pense qu'il y a place pour un ministère du commerce et des affaires extérieures. Avec la façon dont ça se passe au Québec, avec l'évolution qui se passe en ce qui concerne l'«entrepreneurialship» québécois et avec, aussi, toutes les nouvelles technologies modernes, oui, il y a lieu d'avoir un ministère du commerce extérieur distinct qui favorisera l'ensemble de nos gens d'affaires du Québec et leur permettra de faire des affaires sur le plan international, à la grandeur de la planète, avec tout ce que cela comporte. Et je considère, vous savez, qu'au Québec on est capables de marcher et de mâcher de la gomme en même temps.

Le Président (M. Beaulne): Merci, Mme la députée de Marie-Victorin. Puisque l'étude des crédits, c'est l'occasion pour les parlementaires d'interroger le pouvoir exécutif, avant de permettre à la ministre de réagir, est-ce qu'il y a d'autres commentaires préliminaires de la part des députés? Alors, Mme la ministre, c'est votre tour de réagir aux commentaires préliminaires qui ont été formulés par les députés.

Mme Rita Dionne-Marsolais

Mme Dionne-Marsolais: D'abord, M. le Président, je remercie beaucoup le député de Mont-Royal pour la sympathie qu'il m'a offerte; je l'apprécie grandement.

Les défis sont grands et toute marque de sympathie sincère est bien appréciée.

Je pense que c'est important de revenir sur les souvenirs du député de Mont-Royal, parce que les souvenirs, c'est une chose, mais il faut aussi les placer, pour qu'ils nous influencent quant à notre capacité de réussir dans l'avenir, dans le contexte de la réalité d'aujourd'hui, mais, un peu comme le disait la députée de Marie-Victorin, dans la perspective de demain. La vision des affaires internationales a changé. Elle a changé parce que le monde est en transformation.

Et, à cet égard-là, il est important de rappeler — le député de Mont-Royal y a fait référence, tout à l'heure — que l'économie internationale, maintenant, est partagée en trois blocs. On y réfère comme étant l'économie de la triade, c'est le terme technique, mais, en fait, il y a le bloc de l'Europe, il y a le bloc de l'Asie et il y a le bloc des Amériques. Et ces trois blocs-là opèrent maintenant en harmonie à l'intérieur de leur continent respectif, parce que les frontières ont été complètement modifiées à cause d'une technologie plus raffinée, plus sophistiquée. La députée de Marie-Victorin y a référé tout à l'heure: quand l'argent circule sur le fil, pour utiliser une expression un peu visuelle, ça modifie les relations entre les peuples, ça modifie aussi les relations commerciales entre les entreprises et ça modifie les relations à la fois diplomatiques et commerciales entre les pays et les nations.

Le député de Mont-Royal a parlé des excellents résultats des trois dernières années. J'ai parlé des résultats moi-même et je suis fière, comme Québécoise, de ces résultats, mais il faudrait quand même les placer dans leur perspective. Ce n'est certainement pas par la force exclusive des gouvernements que ces résultats-là se réalisent. En fait, c'est parce qu'il y a des entreprises qui bénéficient d'une conjoncture internationale monétaire particulière qui permet à des entreprises exportatrices québécoises de bénéficier du malheur des uns, mais qui fait leur bonheur, d'une monnaie, d'une devise internationale qui est plus faible que les monnaies fortes de certaines grandes nations, ce qui donc favorise la compétitivité ou le prix de leurs produits à l'étranger.

D'autre part, le deuxième facteur de réussite pour ces résultats impressionnants dans nos importations, c'est l'augmentation de l'ensemble des marchés. L'émergence des marchés de l'Asie a permis à des entreprises québécoises de faire des percées non négligeables sur ces marchés-là et l'ouverture de nos entreprises à des transferts de technologie, à des alliances particulières a permis à nos entreprises d'offrir de nouveaux produits sur des marchés existants; donc, l'ensemble des ventes en a bénéficié.

Et, enfin, la dernière raison de ce succès, ce sont les hommes et les femmes québécois qui, aujourd'hui, comme l'a bien rappelé la députée de Marie-Victorin, ne se limitent plus ni au Québec, ni au territoire canadien, ni au territoire américain. En fait, les Québécois et les Québécoises veulent maintenant faire concurrence, à la mesure de leurs capacités, avec leurs produits, leurs

services, dans le monde. Et c'est leur ambition, leur talent, leur créativité et leur persévérance qui sont à l'origine du succès de nos entreprises.

Or, la stratégie ou le choix que notre gouvernement a fait de regrouper le commerce extérieur avec les activités industrielles, avec les activités de science et de technologie, et j'ajoute avec les activités touristiques, il est fait dans une optique de cohérence du développement de nos activités économiques qui, de plus en plus, appuient le développement de nos activités diplomatiques. Les relations internationales, c'est une chose; les affaires commerciales, c'est autre chose. Elles doivent se faire en harmonie, elles doivent se faire en concertation et elles doivent se faire à l'intérieur d'une vision stratégique industrielle qui est généralement la responsabilité du ministère de l'Industrie et du Commerce, et du gouvernement global qui harmonise ses actions à l'international.

Parce qu'on parle beaucoup de vente de produits, mais, à l'international, je rappelle qu'aujourd'hui, au moment où on se parle, les revenus, les recettes touristiques, qui sont généralement classées dans les services, en termes de valeur, arrivent au quatrième rang à peu près de nos recettes en provenance de l'exportation de produits. Elles suivent le secteur de l'aéronautique en termes de revenus; c'est non négligeable et, donc, ça fait partie aussi... Et je dirais: C'est la première porte, c'est la première image que l'ensemble de nos intervenants à l'international ont du Québec: notre promotion et notre publicité touristiques.

Dans la grande cohérence des souvenirs du député de Mont-Royal, il aurait été intéressant qu'il intègre dans sa vision cette importante activité en termes de pénétration des marchés internationaux. Or, notre gouvernement l'a vue tout de suite et l'a regroupée dans une vision cohérente, articulée et qui vise à donner non seulement l'image d'un Québec moderne, mais aussi à lier à cette activité promotionnelle une activité économique rentable, structurée, en appui au développement de notre structure industrielle.

D'ailleurs, on n'est pas, à cet égard-là, les seuls à faire ça; la France sépare ses activités d'affaires étrangères de ses activités industrielles et commerciales. Le commerce extérieur est différent des affaires étrangères. Au Canada aussi, on l'a rappelé. Le député de Mont-Royal, qui s'inspire souvent des performances du Canada, ne sera certainement pas insensible à cette idée que cet axe de regroupement du commerce et des affaires extérieures et de la séparation entre les relations internationales et les activités économiques du commerce extérieur ou international sont très importants. Nos entreprises ont besoin, les PME — et je rappelle que, sur peut-être 175 000 entreprises au Québec, il y en a 173 000 et plus, et des pinottes, qui sont des PME — ont besoin de notre appui au niveau du commerce extérieur.

• (21 heures) •

Il y a une question qui nous a été posée, tout à l'heure, au niveau de notre vision ou de l'approche que

nous allons prendre. Nous allons intégrer notre stratégie de développement des exportations du Québec et de la sollicitation des investissements étrangers et de la sollicitation de visiteurs étrangers à l'ensemble de notre stratégie de développement industriel en utilisant les avantages de la technologie moderne. Il y a un certain nombre de bénéfices à faire cela, et j'aimerais peut-être en mentionner cinq... Ce regroupement-là nous permet, d'une part, d'abord, une plus grande complémentarité sur les marchés; deuxièmement, une plus grande synergie sur notre propre infrastructure d'entreprises québécoises. Troisièmement, aussi, et c'est non négligeable, le fait de lier les activités industrielles aux activités commerciales extérieures permet de partager une expertise, autant sectorielle que de marchés, parce que chaque marché a ses spécifications et chaque marché géographique a ses spécificités, et chaque secteur industriel a aussi ses caractéristiques quand il vise à développer des nouveaux produits pour ces différents marchés. Or, le fait de les regrouper permet une plus grande synergie, une plus grande expertise entre les secteurs et les caractéristiques géographiques.

Sur le plan spécifique des petites et moyennes entreprises, le fait d'intégrer ces activités-là sous la responsabilité d'un même ministre permet d'envisager la possibilité d'une fenêtre, d'un seul guichet qui intégrerait tout ce dont les exportateurs qui débutent, en tout cas, ont besoin pour s'adresser même au marché qui est le plus naturel, qui est le marché américain. Vous savez, on s' imagine tous que, parce qu'on va passer des vacances aux États-Unis une ou deux fois par année, ou une semaine, ou quoi que ce soit, on est des experts en matière de marché américain, mais ce n'est pas le cas. Et, plus nos entreprises développent des produits sophistiqués, plus elles ont besoin de connaissances pointues, autant sur le marché américain que sur les autres marchés.

Et le dernier bénéfice du regroupement de ces activités sous un même ministre, c'est une consolidation de l'ensemble de notre stratégie économique, en consolidant la stratégie industrielle avec la stratégie de promotion de nos exportations. Et cette consolidation-là, je pense, va permettre de poursuivre la restructuration industrielle du Québec et de continuer l'avance qu'a prise notre économie en augmentant le pourcentage de ses exportations en produits finis et en services.

Alors, dans ce contexte-là, je pense que c'est important d'adapter nos façons de faire à la nouvelle réalité internationale, aux exigences économiques de cette nouvelle réalité. Et, dans le même contexte, nous-mêmes, comme gouvernement, qui sommes mis au défi de changer nos façons de faire, aussi, pour une meilleure utilisation des deniers publics, pour une plus grande efficacité, pour un plus grand impact, nous allons réinventer carrément, de concert avec les différents intervenants du secteur privé, une action de commercialisation de nos produits à l'étranger. Nous allons réinventer aussi la présence que nous voulons avoir, sur le plan économique, sur tout le globe.

Et, déjà, à l'occasion de la conférence socioéconomique présidée par le premier ministre, le vice-premier ministre a fait part de la vision que notre gouvernement avait sur une formule mixte de coopération pour développer ces marchés d'exportation. Et je pense qu'il y a là une occasion, encore une fois, de faire preuve d'innovation de la part des Québécois et, peut-être, de donner le ton à une façon différente de réussir le développement de nos exportations, en nous rapprochant plus des besoins de nos entreprises et en les appuyant, en les accompagnant, en s'associant avec elles de façon stratégique, de manière plus efficace, dans certains cas, plus imaginative, mais certainement dans l'intérêt des entreprises elles-mêmes, et en s'assurant que leurs besoins sont bien compris et que les résultats seront là.

Le Président (M. Beaulne): Merci, Mme la ministre. M. le député de Mont-Royal, je suis sûr que vous avez des questions à poser à la ministre.

Discussion générale

M. Ciaccia: Ah oui! Sûrement, M. le Président. Si on avait plus de temps, on pourrait discuter plus encore des sujets particuliers que Mme la ministre vient de soulever, en termes de développement industriel et commercial. La promotion et l'intégration de ces deux éléments-là sont certainement très importantes. Mais je suis persuadé encore qu'il y a des structures qui vont vous manquer pour vraiment faire le travail que vous voulez accomplir.

Juste pour revenir à une remarque de la députée de Marie-Victorin qui a mentionné qu'au Canada il y avait les affaires extérieures et le commerce extérieur; en France aussi, c'est la même chose. Mais il faut comprendre une chose, c'est que la tribune des affaires extérieures, du ministère des affaires extérieures, ce sont les affaires étrangères. Ça, c'est leur tribune. La tribune du commerce extérieur, ce sont beaucoup les entrepreneurs, les activités commerciales. Ce que je vois, avec ce qui vient de se faire par le gouvernement, c'est que le ministère des Relations internationales n'a pas de tribune, parce qu'il ne peut pas s'occuper, lui, des affaires extérieures. Est-ce qu'ils vont reconnaître... Qu'est-ce qu'ils vont faire avec l'affaire de Formose ou qu'est-ce qu'ils vont faire en Corée du Nord? Il n'a pas de tribune de même, mais il a toutes les ressources et beaucoup plus de ressources que Mme la ministre, ici, tandis que la tribune de Mme la ministre est beaucoup plus étendue, c'est une grande tribune, mais elle a moins de ressources.

Et c'est ça que je questionne. Je ne questionne pas les bonnes intentions. Et je dois vous assurer, Mme la ministre, que, quand je sympathise, c'est sincère, parce que je ne sympathise pas seulement pour vous; je sympathise pour ceux qui vont être obligés de faire affaire avec vous, les entreprises. On va en venir à des questions: À qui vont-ils s'adresser pour certains

sujets? À vous? Au ministre des Finances? Au ministre des Relations internationales? Jusqu'à ce que certains éléments soient clarifiés, il va y avoir un peu de confusion.

**Responsabilités du Bureau de promotion
des exportations et du Bureau
des investissements étrangers**

Je voudrais demander à la ministre quelles sont les responsabilités qui sont confiées au Bureau de promotion des exportations et au Bureau des investissements étrangers.

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

Mme Dionne-Marsolais: Oui. Deux petits commentaires. Quand on parlait de structures tout à l'heure, je pense que, dans la réalité technologique dans laquelle nous vivons, on ne peut plus parler de structures; on doit parler de façons de faire, on doit parler de résultats. Le député, tout à l'heure, M. le Président, parlait de tribunes. Moi, je pense que j'aimerais mieux parler de clients. En fait, qui sont les clients du commerce extérieur? Ce sont les entreprises québécoises qui ont besoin d'appui, de connaissances, de références pour développer de nouveaux marchés, pour consolider les marchés qu'elles ont déjà et pour trouver des partenaires pour les différents marchés, selon leurs propres besoins. Les clients du ministère des Relations internationales, ce sont tous les intervenants gouvernementaux avec lesquels notre gouvernement doit entretenir des relations efficaces, constructives, en support, en complément aux relations commerciales que nos entreprises établissent entre elles.

Il y a une réalité, et je reviens toujours à ça parce qu'elle est très importante: il y a 10 ans, il y a même cinq ans, les entreprises devaient utiliser un intermédiaire, par rapport à leurs clients, pour prendre les commandes, les traiter, etc. Aujourd'hui, il existe un outil, qui s'appelle un échange électronique de données, un échange de données informatisées, qui permet à une entreprise d'être reliée directement à son fournisseur et, sans aucun intermédiaire, de son propre bureau, de commander — tout ce qu'il ne fait pas, c'est qu'il ne prend pas la boîte pour la mettre sur le camion qui va livrer le produit chez lui — directement les produits dont il a besoin. Et cette entreprise cliente ou l'entreprise fournisseuse peut se trouver à des milliers de kilomètres de l'entreprise.

● (21 h 10) ●

Alors, déjà, cette image, que j'espère bien traduire, permet de visualiser la dynamique et la réalité des échanges commerciaux, qu'ils soient locaux ou internationaux. Alors, le défi que nous avons, c'est de définir avec les entreprises, à la mesure de la réalité technologique, la meilleure façon de les appuyer dans leur besoin de développement de marchés étrangers. Je pense que, à cet égard-là, on pourrait parler de différentes mesures

alternatives qui sont envisagées pour répondre aux besoins, parce que le député de Mont-Royal, tout à l'heure, s'inquiétait autant des moyens que nous avons.

L'équipe du commerce extérieur est formée de gens qui... L'équipe est restée intègre. Et elle était d'ailleurs — ainsi que le député l'a mentionné lui-même tout à l'heure — à un moment donné, associée à l'Industrie et au Commerce; elle y revient aujourd'hui. Mais la façon dont nous allons travailler avec cette équipe pour le développement des exportations va intégrer les nouvelles façons de faire. Et, si ça intéresse les membres de la commission, je pourrai en parler un petit peu tout à l'heure.

Pour ce qui est du bureau de la promotion des investissements, de la même façon — parce que c'est l'autre volet — son mandat demeure la promotion du Québec comme site d'investissements au niveau international et ses activités, de la même façon, vont s'inscrire, encore là, dans l'ensemble de notre activité de développement international. J'allais dire de vente internationale, mais c'est plus dans un contexte de développement, même si l'objectif ultime, c'est évidemment de vendre des produits à l'exportation ou des services à l'exportation, et de vendre le site du Québec comme site d'investissements étrangers pour consolider l'ensemble de notre chaîne de production dans les différents secteurs.

Alors, c'est beaucoup plus cohérent d'intégrer cette équipe-là avec l'équipe globale de développement économique du ministère, de sorte que, dans le contexte cohérent d'une stratégie industrielle, que le député de Mont-Royal connaît très bien... Parce qu'une stratégie industrielle, ça ne prend pas naissance une année, puis ça meurt l'autre année; c'est un contexte de continuité. Chaque gouvernement, au cours de son mandat, pose une brique ou une pierre d'assise pour continuer l'évolution de la stratégie industrielle du Québec, qui se traduit par une transformation de nos capacités de production et de l'ensemble de la production du Québec.

Ce n'est pas par hasard qu'aujourd'hui on parle de 48 000 000 000 \$ d'exportations; c'est parce qu'il y a eu un processus évolutif de transformation de nos entreprises, de nos activités de production et de nos activités de vente, autant au Québec qu'à l'étranger. Alors, c'est dans la cohérence de cette vision moderne, je pense qu'il faut le dire, peut-être à l'avant-garde dans l'esprit du député de Mont-Royal, mais certainement dans la vision ouverte sur le monde dynamique et moderne du Québec que notre gouvernement envisage.

Le Président (M. Beaulne): M. le député de Mont-Royal, est-ce que c'est une question sur le même thème?

M. Ciaccia: Oui, parce que j'avais demandé à Mme la ministre les responsabilités qui étaient confiées au Bureau de promotion des exportations et au Bureau des investissements étrangers.

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

M. Ciaccia: Je voulais savoir quel est le lien ou la collaboration entre, par exemple, le Bureau de promotion des exportations et les directions géographiques.

Mme Dionne-Marsolais: En fait, après discussion — parce que l'intégration s'est faite assez récemment — sur le plan de la mission et des fonctions de chacun, ces activités-là n'ont pas changé. L'activité promotion continue à se faire par le Bureau de promotion des exportations, l'activité services-conseils aussi, au niveau des entreprises, et l'activité accueil, de la même façon. Et le lien que nous allons établir avec les activités sectorielles, c'est justement dans le cadre de toute l'organisation du ministère.

Et, si vous voulez avoir un détail plus technique quant à l'organisation, je peux demander au sous-ministre de vous répondre. Mais ce que nous voyons comme organisation, c'est vraiment une structure de développement de nos activités d'exportation, de développement de nos activités industrielles, en harmonie, mais avec des responsabilités qui reviennent... On change un peu au niveau des lignes hiérarchiques conventionnelles, mais les responsabilités sont là.

Organisation par directions géographiques

M. Ciaccia: Mais les directions géographiques, est-ce qu'elles font partie de votre ministère ou si elles sont restées au ministère des Relations internationales?

Mme Dionne-Marsolais: Sur le plan des exportations, dans le contexte de notre unité d'exportation, on garde une structure de marché, parce que, pour les exportations, l'objectif, c'est de rejoindre un client qui est sur un marché donné.

M. Ciaccia: Oui, mais, quand vous dites que vous gardez la structure de marché... Avant qu'il y ait eu la scission, il y avait des directions géographiques. Si je comprends bien, ces directions géographiques ne font plus partie du commerce extérieur. D'après ce que je peux comprendre, elles font partie du ministère des Relations internationales.

Mme Dionne-Marsolais: Je m'excuse, je n'ai pas compris, là.

M. Ciaccia: À moins qu'on m'ait donné les mauvaises informations.

Mme Dionne-Marsolais: M. le Président, je m'excuse, je n'ai pas compris la question du député.

Le Président (M. Beaulne): Répétez, s'il vous plaît, M. le député.

M. Ciaccia: Oui. Avant la scission des deux ministères, il y avait des directions géographiques. Alors, d'après les informations qu'on m'a données, les

directions géographiques restent avec le ministère des Relations internationales. Elles ne sont pas avec le commerce extérieur, à moins qu'on m'ait donné des mauvaises informations.

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

Mme Dionne-Marsolais: En fait, je pense qu'il y a une confusion, là, au niveau de... Nous avons, sous le sous-ministre adjoint au commerce extérieur... Je reviens avec la mission de l'activité du commerce extérieur; c'est de développer le commerce à l'extérieur. Donc, nous avons une activité de développement de marchés et nous avons aussi des directions qui sont géographiques. Mais c'est très différent des activités... Il n'y a pas de... Je parle strictement du...

M. Ciaccia: Est-ce qu'il y a deux directions géographiques, une dans le ministère des Relations internationales, puis une dans le commerce extérieur?

Mme Dionne-Marsolais: M. le Président, pour ce qui est des activités et de l'organisation qui a été choisie par le ministre des Relations internationales, c'est à lui qu'il faudrait poser la question. Mais, pour ce qui est de l'organisation que nous avons choisie pour la promotion des exportations, nous avons maintenu notre organisation par directions géographiques. Parce que, quand on vend un produit, je le répète, on le vend à un client qui se trouve dans une ville, sur un marché donné, qui parle une langue donnée et qui paie dans une monnaie donnée. Donc, il faut qu'on soit au fait de ces façons de faire du commerce. Et c'est pour ça qu'on a opté, qu'on a conservé, je devrais dire, la structure par marché qui existait au niveau de l'activité globale du commerce extérieur, parce que l'équipe est venue avec l'équipe du commerce extérieur.

M. Ciaccia: Mais, à un moment donné, il doit y avoir un certain lien avec les Relations internationales, parce que ce sont eux qui ont les délégations.

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

Mme Dionne-Marsolais: Oui, M. le Président. Bien sûr, regrouper les activités du gouvernement en matière de commerce extérieur sous la responsabilité du ministre de l'Industrie et du Commerce n'a rien à voir avec l'organisation de nos délégations. La responsabilité des délégations à l'étranger demeure la responsabilité des Relations internationales.

M. Ciaccia: Et est-ce qu'il y a des gens dans cette... Excusez-moi de vous interrompre, c'est parce qu'on n'a pas beaucoup de temps; je ne le fais pas pour vous couper la parole. Est-ce que, dans ces délégations, il va y avoir du monde qui va s'occuper aussi du commerce extérieur ou si c'est seulement, strictement votre responsabilité, à vous?

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

Formules de remplacement des délégations du Québec à l'étranger

Mme Dionne-Marsolais: Je disais, tout à l'heure, que nous avons un certain nombre de mesures alternatives qui étaient possibles dans le cas où les délégations n'existaient pas. Mais le réseau de délégations qui existe sera aussi mis à profit par le ministère de l'Industrie et du Commerce et gardera ses activités de promotion industrielle ou de promotion économique, ou de commerce. Ça dépend de la définition du service dans chacune des délégations, mais ça reste, ça.

• (21 h 20) •

M. Ciaccia: Alors, ça veut dire que le ministre des Relations internationales, lui aussi, a une responsabilité commerciale. Parce que, si dans les délégations il y a du monde qui fait du commerce, il a une responsabilité commerciale.

Mme Dionne-Marsolais: Je suis un peu étonnée, M. le Président, de la question du député de Mont-Royal, parce que, comme ministre responsable des Affaires internationales sous le précédent gouvernement, je croyais qu'il avait une connaissance plus approfondie de l'organisation et des façons de faire dans les délégations. Mais, pour avoir été moi-même déléguée générale à New York, il reste que la responsabilité de la délégation est la responsabilité du ministère des Relations internationales. L'activité commerciale, dans le cas de New York, est une activité dont le contenu et les objectifs sont établis par le ministère sectoriel, mais ces gens-là sont dans un même lieu physique qui s'appelle une délégation générale. C'est ce qui se passe au Japon, c'est ce qui se passe aux États-Unis, c'est ce qui se passe en France, dans les endroits où on a la capacité de garder, où on a décidé de garder les délégations présentes.

Dans les cas où, pour des choix, pour des raisons budgétaires, nous avons dû fermer certaines délégations, dans ces conditions-là, nous sommes à établir et nous avons un certain nombre de mesures qui sont possibles, qui sont envisagées pour nous permettre de fournir à nos entreprises le même service. Et je vais peut-être parler de quelques-unes. Une première mesure, qui est peut-être la plus connue, le député y a fait référence, tout à l'heure, en parlant des expériences tchèques, de Prague, qui ne se sont peut-être pas avérées, malheureusement, les plus réussies, mais la tentative était une expérience qu'il fallait tenter. Même chose quand on a parlé de la Corée.

Parmi les mesures que nous envisageons et que nous évaluons en ce moment, puisque, je le rappelle, la décision, au niveau de la réaffectation de nos ressources à l'international, s'est prise à la fin mars, plus précisément, si ma mémoire est bonne, le 27, 28 mars... Donc, on a, depuis ce temps-là, fait plusieurs scénarios. Et je dois dire que les technocrates du ministère, en collaboration d'ailleurs avec les intervenants de l'industrie qui sont intéressés par le marché de l'exportation internationale, ont fait

beaucoup de travail pour identifier la meilleure façon de rendre le même service ou peut-être un service mieux, dans certains cas. Alors, on envisage des accords de partenariat avec des firmes privées qui pourraient être des investisseurs, des institutions financières ou d'autres groupes-conseils qui sont implantés déjà dans des villes que nous desservions ou que nous voulons desservir pour des fins de promotion d'exportation.

On explore aussi des formules d'antennes, c'est-à-dire des démarcheurs, si vous voulez, qui seraient des représentants locaux, qui seraient à contrat et qui pourraient appuyer nos entreprises de façon très spécifique sur ce territoire-là. Ça a déjà été éprouvé; on a fait quelques expériences-pilotes sur certains territoires, surtout en Asie, parce que c'est un marché qui est très grand, très vaste et, donc, il fallait faire preuve d'imagination. Dans le gouvernement précédent, on avait déjà convenu qu'on n'avait pas les moyens d'ouvrir de délégations dans tous ces pays.

Parmi, aussi, les autres méthodes que nous envisageons ou les autres mesures, on parle de systèmes informatisés d'information commerciale, un peu dans l'esprit de l'EDI dont je parlais tout à l'heure, qui pourraient éventuellement s'intégrer, en termes d'accès à des banques de données pour nos entreprises, de façon à répondre de manière particulière à des besoins ponctuels, soit sur des données de marché ou autres. On pense aussi, peut-être, à explorer la voie de jeunes stagiaires en affaires internationales, qui est aussi une voie qui nous permettrait de bénéficier de leur formation en nouvelles technologies et de leur jeune expérience en marketing international, mais qui nous permettrait aussi d'avoir accès à de nouveaux outils dont on n'a pas encore la maîtrise au sein de l'entité gouvernementale.

On pense aussi à augmenter, et ça, je pense que c'est une mesure qui va être retenue rapidement, le nombre de missions commerciales que nous allons mener avec des outils plus performants et de manière un peu plus fréquente que par le passé. Et nous allons faire quelque chose — une mesure qui a déjà été tentée, aussi, dans le passé — mettre un peu plus d'accent sur la formation des nouveaux exportateurs. Parce que, l'exportation, ce n'est pas un métier facile. Et, dans un contexte aussi concurrentiel qu'aujourd'hui — parce qu'il n'y a plus de frontières entre les pays, il y a beaucoup de concurrents, aussi, qui surgissent à tous les jours — donc, il faut former nos entreprises à l'exportation, aux façons de faire. Et, enfin, on pense aussi à apporter peut-être une aide différente, un soutien prioritaire aux nouveaux exportateurs. Enfin, toutes ces mesures-là sont actuellement en développement, en évaluation et, au fur et à mesure où notre exercice rigoureux sera terminé, nous serons en mesure de prendre des décisions sur les marchés les plus intéressants en termes de potentiel de revenus pour nos entreprises.

Le Président (M. Beaulne): Merci, Mme la ministre. Je donnerais la parole maintenant au député de La Peltre qui voulait s'adresser à la ministre.

M. Côté: Merci, M. le Président. Alors, bienvenue, Mme la ministre, ainsi qu'à toute votre équipe. Vous savez, Mme la ministre, que, depuis quelques années, il se développe au Québec, parmi les Québécois et les Québécoises, de plus en plus, un sens d'entrepreneurs. D'ailleurs, je pense qu'on l'a vu, on en a un très bel exemple avec le plan Paillé; dans l'espace de 15 mois, il y a peut-être une dizaine de mille nouvelles petites entreprises, pour la création de plus ou moins 50 000 emplois, qui se sont faites dans un temps record, je croirais.

Soutien aux entreprises exportatrices

Nous savons également qu'il y a 85 % des emplois qui sont créés au Québec par la PME et, aussi, par la petite, petite entreprise. Vous avez dit, dans vos préliminaires tout à l'heure, qu'à peine 20 % de nos entreprises font de l'exportation. Le premier ministre vous a donné comme objectif d'amener, d'ici l'an 2000, 2 000 nouvelles PME à l'exportation. Quelles sont les mesures que vous allez mettre en place pour favoriser, supporter ces entreprises justement à aller sur l'exportation, dans un premier temps? Puis, avec l'arrivée de ces 2 000 nouvelles entreprises là sur le marché de l'exportation, est-ce que vous pensez qu'il y a un danger d'affaiblir celles qui le sont déjà? Parce qu'il y en a déjà plus ou moins 2 000. Alors, j'aimerais que vous m'apportiez quelques commentaires sur ces deux questions.

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

Mme Dionne-Marsolais: D'abord, sur le plan des entreprises exportatrices, de celles qui exportent déjà, il y a deux types d'entreprises, actuellement, qui exportent. Il y a la très grande entreprise qui, elle, n'a pas beaucoup besoin de notre appui parce que son réseau d'exportation est surtout lié à sa structure corporative. Alors, ce sont des exportations, des ventes interentreprises. À titre d'exemple, on peut parler des Northern Telecom, même des Bombardier. Ce sont, à plusieurs égards, des exportations interentreprises, produits ou autres. Mais il y a 99 % des entreprises québécoises qui sont des PME, comme vous l'avez bien dit. Et ces entreprises-là, elles ne sont pas toutes exportatrices. Alors, bien sûr, on peut penser, comme je l'ai mentionné tantôt, à faire de la formation.

Par contre, il y a deux outils que nous avons et qui sont importants pour aider les entreprises québécoises qui n'ont pas exporté à date. D'abord, des services, vraiment, d'experts-conseils, bien spécifiques, autant ici, sur ce qu'il faut pour être prêt pour exporter. Parce qu'une première expérience d'exportation, pour une PME, c'est bien excitant, mais c'est souvent une opération ponctuelle, et elle se fait généralement aux États-Unis. Et ce n'est pas un exercice si difficile, le marché étant tellement gros, la première expérience.

• (21 h 30) •

Mais, si on veut développer une entreprise à l'exportation, il faut que cette première expérience-là, un, soit réussie et, deux, à cause de son coût, s'inscrive dans un plan bien arrêté à la mesure des capacités de l'entreprise. Et c'est là que, par des conseils, le réseau de nos technocrates peut aider les entreprises à commencer à exporter, à plusieurs niveaux, parce que — on parlait des directions géographiques tout à l'heure — les gens qui sont là sont des gens qui ont l'expérience des marchés étrangers, qui les connaissent et tout ça.

Et le deuxième outil que nous avons, c'est l'organisation de missions. Donc, une fois qu'on les a guidés soit vers des experts-conseils ou qu'on les a aidés à évaluer leur stratégie continue — on ne parle pas juste d'une première vente; on parle d'une stratégie qui bâtit des revenus à l'exportation — à ce moment-là, on les amène à une première mission commerciale sur un territoire qui peut être les États-Unis ou qui peut être ailleurs, dépendant du produit qu'ils ont à vendre et du marché qu'ils veulent développer. Alors, à ce moment-là, à l'aide de nos experts en commerce extérieur et des intervenants que nous avons sur les différents marchés — dans certains cas, à la délégation; dans d'autres cas, ils seront ailleurs — bien, nous organisons des missions. Et c'est sûr que cette activité de missions va devoir être structurée pour amener des entreprises de manière un peu plus agressive que ce que nous faisons dans le passé et qui correspond peut-être aussi de manière plus près de la capacité de ce que les entreprises ont à vendre...

Je ne crois pas que le fait de développer 2 000 nouvelles entreprises à l'exportation va affaiblir celles qui exportent déjà, au contraire. Et d'ailleurs il y a beaucoup d'initiatives qui ont été prises dans différentes régions notamment — la députée de Marie-Victorin en a parlé un petit peu au début — où des organisations régionales se sont déjà organisées pour développer un marché particulier qui les intéresse, pour toutes sortes de raisons, qu'elles ont étudié, où elles amènent leurs entreprises... Celles qui sont déjà là les aident à ouvrir de nouvelles portes, celles qui sont déjà là augmentent aussi leurs ventes. Parce qu'il faut toujours regarder le potentiel du marché par rapport aux ventes du Québec. À titre d'exemple, quand on vend sur le marché québécois, on est 7 000 000; quand on vend en France, c'est, je pense, 60 000 000; quand on va aux États-Unis, c'est pratiquement 300 000 000; puis, quand on va en Asie, bien, là, on continue...

Alors, le défi à l'exportation, comme je l'ai dit tantôt, ce n'est pas la première vente; c'est d'être capable de réussir de manière rentable sa première vente, c'est-à-dire de ne pas tout mettre en péril sa structure de production, d'une part, et d'être capable aussi d'avoir un bon profit sur la première vente et de développer une représentation sur place et là d'avoir quelqu'un qui, éventuellement, va vendre nos produits pour nous.

Donc, au contraire, plus nous allons avoir des entreprises qui vont exporter, plus nous allons créer des réseaux d'échanges entre nos entrepreneurs et nos

entreprises et plus nous allons découvrir de nouvelles occasions d'affaires. Parce que, quand vous faites de l'exportation, vous revenez en disant: Ils n'ont pas ça là-bas. Et là vous parlez avec deux, trois collègues du même secteur industriel ou du même marché et vous échangez l'information que vous avez apprise sur ce marché-là. Je disais tout à l'heure: On n'est plus dans un contexte de structures; on est dans un contexte de réseaux qui s'applique aussi au niveau de la dynamique de l'exportation.

Alors, pour le Québec, c'est l'avenir et toute réussite d'une entreprise à l'exportation, c'est une réussite qui va en amener d'autres à réussir aussi. Et je pense que l'idée d'ouvrir notre stratégie à l'exportation pour le développement économique du Québec, c'est une stratégie gagnante autant pour les entrepreneurs que pour l'ensemble de la société québécoise.

M. Côté: Lorsqu'on parle...

Le Président (M. Beaulne): En additionnelle?

M. Côté: Oui, s'il vous plaît.

Le Président (M. Beaulne): D'accord.

M. Côté: Justement, lorsqu'on parle d'entreprises à l'exportation, souvent, on relie ça aux grands centres, donc la métropole et aussi un peu la région de la capitale. Est-ce que les régions peuvent avoir aussi de l'espoir en développement à l'exportation justement?

Mme Dionne-Marsolais: C'est une très bonne question, M. le Président, et je sais que c'est une question qui préoccupe beaucoup les députés qui viennent des régions, surtout des régions éloignées. La réponse, c'est: La technologie, aujourd'hui, nous permet de réussir sur le marché de l'exportation, abstraction faite de la provenance du produit. Et, pour le Québec, les initiatives que nous avons prises au niveau du gouvernement, de ce gouvernement-ci, pour consolider le rapprochement, un guichet unique, si vous voulez, dans certaines régions, par des intermédiaires, par des personnes qui deviennent des représentants, si vous voulez, de leurs producteurs régionaux pour fins d'exportation, c'est une expérience qui a donné de bons résultats. En fait, on me dit qu'il y a six projets régionaux actuellement et un sectoriel qui ont été acceptés.

Parmi les régions qui se préparent et qui vont réussir — moi, je suis très confiante à ce niveau-là — il y a Chaudière-Appalaches, il y a l'Estrie, il y a Gaspésie—Îles-de-la-Madeleine, il y a Lanaudière, il y a Laurentides, il y a Mauricie—Bois-Francs. Il y a aussi, au niveau sectoriel, le Conseil des métiers d'art qui, lui, a un projet d'exportation particulier. D'ailleurs, c'est intéressant de souligner encore un autre élément du potentiel du regroupement du commerce extérieur aujourd'hui avec le ministère de l'Industrie, du Commerce, de la Science et de la Technologie, et du tourisme, c'est

l'expertise que possède le ministère en région et qui permet d'envisager des avantages et des alliances par rapport aux marchés étrangers, au développement des marchés étrangers.

M. Côté: Est-ce que je pourrais avoir une autre toute petite...

Le Président (M. Beaulne): Une dernière petite.

M. Côté: Oui.

Le Président (M. Beaulne): C'est parce que le député de Mont-Royal a également demandé la parole.

M. Côté: Bon. Mme la ministre, il y a environ 9 000 entreprises, des petites, petites entreprises, qui, avec le plan Paillé, ont été mises sur pied depuis 15 mois. Est-ce que, parmi ces entreprises-là, il y en a quelques-unes qui ont développé leur marché vers l'exportation ou qui, éventuellement, se seraient orientées vers l'exportation?

Mme Dionne-Marsolais: C'est une question très difficile et très intéressante. Le plan de démarrage qui a été mis au point par notre gouvernement visait à initier du démarrage d'entreprises et, quand on démarre une entreprise, on n'exporte pas tout de suite. Toutefois, ce qu'il est important de réaliser — et j'en parle en toute connaissance de cause parce que, dans mon comté, je l'ai vu, je l'ai observé; je ne peux pas donner le pourcentage exact, peut-être que mes collaborateurs l'ont, mais, moi, je ne l'ai pas en mémoire — dans le secteur des technologies de l'information, il y a un certain nombre d'entreprises, il y en a même pas mal, qui ont démarré grâce au programme de démarrage. Et, dans ce secteur-là, certaines d'entre elles sont déjà à l'international parce qu'elles sont déjà sur les réseaux, sur différents marchés, à cause de la nature même de leur entreprise et du produit qu'elles vendent.

Je pense, entre autres, à une entreprise de mon comté qui a développé un logiciel et un service qui met à jour l'information touristique sur le réseau Minitel en France et qui reçoit, en contrepartie, des réservations. Alors, c'est un service très ciblé, très puissant et très efficace depuis Montréal, qui met à jour l'information touristique sur Minitel, à Paris. Mais c'est ça. Quand on parle du potentiel des technologies nouvelles ou du potentiel des technologies de l'information, au départ, on croirait qu'une petite entreprise ne peut pas exporter. Mais, dans ce secteur-là, elles sont, de fait, dès leur démarrage, sur le marché international.

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

M. Ciaccia: Oui, M. le Président. Juste pour enchaîner sur la question du député de La Peltrie et la réponse de la ministre, c'est clair que les petites entreprises

peuvent et font et doivent faire beaucoup plus d'international. On a mentionné le chiffre de 20 % des entreprises qui font de l'international au Québec. Il y a quelques années, c'était seulement 12 %. Dans certains pays, c'est 60 % et 70 %. Je crois que le ministère a toujours été très conscient de l'importance d'encourager les régions pour l'exportation. On avait même commencé des bureaux régionaux. Je pense que les projets — Mme la ministre a mentionné la Mauricie; c'était à Trois-Rivières — nous autres, on les appelait des bureaux régionaux, mais c'étaient des projets avec l'entreprise privée. Ce n'était pas des bureaux du ministère, mais c'était, en effet, une façon d'aider les régions à faire de l'international et d'aider les petites et moyennes entreprises dans les régions.

● (21 h 40) ●

Une voix: À Drummondville.

M. Ciaccia: À Drummondville, il y en avait un, oui, puis, à Sherbrooke, il y en avait un autre.

M. Baril (Arthabaska): Ils en ont assez sur la rive nord, donnez-leur-en pas trop.

Des voix: Ha, ha, ha!

M. Ciaccia: Qu'est-ce qu'il a dit?

M. Baril (Arthabaska): J'ai dit: Ils en ont assez sur la rive nord, donnez-leur-en pas trop.

Des voix: Ha, ha, ha!

Défense des entreprises qui éprouvent des difficultés à l'étranger

M. Ciaccia: Je voudrais revenir à l'autre question. Qui a le mandat de défendre... Est-ce que c'est votre ministère qui a le mandat de défendre les entreprises qui ont un problème avec un compétiteur à l'étranger? Est-ce que c'est le commerce extérieur qui fait ça?

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

Mme Dionne-Marsolais: Dans le contexte de la politique commerciale dont j'ai parlé tout à l'heure, la responsabilité de défendre les entreprises québécoises face à des mesures inéquitables ou non concurrentielles revient à mon ministère.

M. Ciaccia: Bien, là...

Mme Dionne-Marsolais: Est-ce que...

M. Ciaccia: ...j'ai une petite confusion. Un des représentants des intérêts du Québec à l'extérieur, lui, sentait qu'il n'avait pas les bonnes instructions. Il a même écrit à un ami du gouvernement pour lui demander: Bien, éclairez-moi, à qui dois-je m'adresser? Est-ce

que je vais m'adresser au commerce extérieur? Est-ce que je vais m'adresser au ministère des Relations internationales? Il avait reçu une lettre du sous-ministre des Relations internationales, M. Robert Normand, explicitant clairement que, commençant le 1er avril, les mandats étaient donnés par le ministère des Relations internationales. Il y a un peu de confusion, là, non seulement de ma part, mais de la part de ceux qui reçoivent les mandats, parce qu'ils se plaignent, ils disent: À qui je dois m'adresser pour avoir les instructions: comment défendre les intérêts du Québec à l'étranger?

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

Mme Dionne-Marsolais: Oui, M. le Président. La lettre à laquelle réfère le député de Mont-Royal faisait état de la situation telle qu'elle était à ce moment-là. Comme c'était à cette époque-là, je pense que j'aimerais demander au sous-ministre adjoint au commerce extérieur, qui était responsable de la négociation qui se déroulait au niveau de la politique commerciale dans ce cas-là, M. Grenier, de répondre à cette question-là, puisqu'il est le sous-ministre qui était responsable de ce dossier.

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

M. Grenier (Carl): Oui, M. le Président. Alors, ça me fait plaisir, effectivement, de continuer l'explication que Mme la ministre vient d'amorcer. Il y a, effectivement, eu cet échange de lettres, en fait, auquel fait référence le député de Mont-Royal, qui reflétait la situation à ce moment-là. Le contrat que le ministère des Affaires internationales avait avec l'avocat en question se terminait — et c'est une coïncidence, là — le 31 mars. Alors, le sous-ministre du ministère des Affaires internationales, maintenant le ministère des Relations internationales, a avisé l'avocat en question de la fin de son contrat pour s'assurer de la continuité, en fait, des dossiers.

Évidemment, la politique commerciale logeant maintenant à l'enseigne du ministère de l'Industrie, du Commerce, de la Science et de la Technologie, c'est à ce ministère qu'il incombe, en fait, dans la continuité, de continuer donc la défense des intérêts des entreprises qui éprouvent des difficultés d'accès au marché américain ou à d'autres marchés.

M. Ciaccia: Alors, ça veut dire que la lettre du sous-ministre s'appliquait seulement à cette époque...

M. Grenier (Carl): Oui.

M. Ciaccia: ...et qu'il y a eu des changements...

M. Grenier (Carl): Oui.

M. Ciaccia: ...depuis le 29 mars?

M. Grenier (Carl): Tout à fait.

M. Ciaccia: Et maintenant les mandats... Supposons qu'une entreprise québécoise a un problème, que ce soit au GATT, alors, ils doivent s'adresser à la ministre du commerce extérieur.

M. Grenier (Carl): Exact.

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

M. Grenier (Carl): C'est ça, exactement. C'est tel que...

M. Ciaccia: Et quel est le rôle de la ministre, par exemple, s'il y a un problème ou des représentations à faire dans les discussions multilatérales, mettons avec le GATT? Est-ce que c'est la ministre qui s'occupe d'intervenir pour faire les représentations pour le Québec ou est-ce que c'est le ministre des Relations internationales, ou le ministre des Finances, je ne sais pas?

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

Mme Dionne-Marsolais: En effet, M. le Président, c'est la responsabilité de la ministre et cette responsabilité-là s'exerce en collaboration avec le ministre des Relations internationales et le ministre d'État de l'Économie et des Finances.

M. Ciaccia: Alors, quand vous dites «en collaboration», lui aussi a un rôle dans les représentations au GATT, que ce soit le GATT ou que ce soit d'autres ententes multilatérales?

Mme Dionne-Marsolais: Quand je parle du rôle, la responsabilité revient à la ministre de l'Industrie et du Commerce, et elle remplira son mandat de concert avec le ministre des Relations internationales dans le contexte des relations internationales du Québec.

M. Ciaccia: Alors, il y aurait aussi un rôle pour le ministre des Relations internationales. Je vais vous donner un exemple très concret. Dans une des rondes de négociations au GATT, il y avait des problèmes qui affectaient le Québec et on voulait faire des représentations. Alors, il y avait un ministre qui était responsable pour faire ces représentations. Il s'est rendu à Genève, avec le gouvernement fédéral évidemment, et les représentations ont été faites. Alors, est-ce que vous nous dites que c'est la même procédure ou bien si vous nous dites que, vous, avant de vous rendre à Genève, avant de faire les représentations, il faut que vous le fassiez avec le ministre des Relations internationales? Évidemment, il doit avoir un rôle, lui aussi.

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

Mme Dionne-Marsolais: Les activités et les représentations du Québec dans les affaires économiques internationales se font en harmonie avec l'ensemble de la politique internationale du Québec. Or, la responsabilité revient à la ministre de l'Industrie et du Commerce au niveau de l'activité de la politique commerciale, mais c'est une responsabilité qui s'exerce en harmonie avec l'ensemble des responsabilités internationales du Québec sous la responsabilité du ministre des Relations internationales. Il faut bien comprendre — et je le disais tout à l'heure, parce que je pense qu'on raisonne avec un schème de référence du début des années 1900 — qu'aujourd'hui on parle d'une dynamique où toutes les responsabilités sont établies dans un contexte de mouvance. Alors, les activités et les représentations qui sont faites, elles sont faites dans le contexte d'une vision du Québec qui, elle, est définie par les responsables québécois du gouvernement dans ce dossier-là, comme dans les autres d'ailleurs.

M. Ciaccia: Je peux comprendre qu'il y a toujours eu une collaboration entre les différents ministères. Par exemple, s'il fallait faire une intervention dans le domaine agricole, le ministre qui s'occupait des activités internationales évidemment impliquait le ministre de l'Agriculture. Alors, ce genre de collaboration, je crois, a toujours existé et était nécessaire, spécialement maintenant avec la complexité. Mais la responsabilité principale incombait au ministre visé, celui des Affaires internationales. Est-ce que vous nous dites aujourd'hui que cette responsabilité n'est plus au ministre des Relations internationales, mais qu'elle incombe au ministre du commerce extérieur?

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

Mme Dionne-Marsolais: La responsabilité du commerce extérieur relève de la ministre de l'Industrie et du Commerce et, dans ses responsabilités, se trouve la politique commerciale du Québec. C'est dans cette voie-là que la responsabilité revient à la ministre de l'Industrie et du Commerce.

M. Ciaccia: Alors, c'est vous qui allez faire les représentations qui s'imposent, si c'est nécessaire? Si une entreprise québécoise ou un secteur est affecté, c'est vous qui allez prendre la défense des intérêts du Québec et des entreprises du Québec.

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

Mme Dionne-Marsolais: Au nom du gouvernement, nous déciderons si c'est le sous-ministre qui négociera pour nous ou si c'est le ministre responsable qui sera présent à la table. Je pense que ça dépendra des conditions.

Le Président (M. Beaulne): M. le député de Roberval, vous avez une question?

M. Laprise: Oui.

Exportation de produits finis

Le Président (M. Beaulne): Ça va être sur la même...

M. Ciaccia: Bien, je n'avais pas tout à fait terminé. J'aurais pu...

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

M. Ciaccia: Me donneriez-vous juste...

• (21 h 50) •

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

M. Ciaccia: Quand on avait parlé tantôt de certaines responsabilités et à qui s'adresser, par exemple, je vais vous donner un autre cas concret. Ça nous est arrivé qu'un commerçant, une entreprise québécoise arrive à Liverpool et que le gouvernement refuse de recevoir sa marchandise; c'était dans le domaine de l'armature. Alors, à ce moment-là, cette personne-là s'adresse au ministre des Affaires internationales. Alors, aujourd'hui, s'il y a une telle situation, à qui va-t-elle s'adresser? Est-ce qu'elle va s'adresser à vous? Est-ce qu'elle va s'adresser au ministre des Relations internationales ou est-ce qu'elle va s'adresser au ministre des Finances ou au ministre de l'Industrie et du Commerce?

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

Mme Dionne-Marsolais: Dans les relations ou les affaires dont parle le député de Mont-Royal, il y a l'aspect diplomatique et l'aspect commerce. Si le dossier est un dossier de commerce, elle va s'adresser à la ministre responsable du commerce extérieur, elle va s'adresser au ministère de l'Industrie et du Commerce.

M. Ciaccia: Alors, il y a une distinction entre les deux. Il y a l'aspect diplomatique, qui va être le ministre des Relations internationales, et l'aspect commercial, qui va être le ministre du commerce extérieur. C'est ça que j'ai compris?

Mme Dionne-Marsolais: Je dis que, si c'est un dossier qui est commercial, c'est chez nous qu'elle va s'adresser. C'est ça que je dis, M. le Président.

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

M. Laprise: Merci beaucoup, M. le Président.

Une voix: Si c'est une question territoriale, les pêches territoriales, ça va être international.

Le Président (M. Beaulne): Oui, M. le député de Roberval, à vous, la parole.

M. Laprise: Mme la ministre, on entend de plus en plus dire que le Québec est passé d'un pays exportateur de matières premières, qu'étaient nos grandes entreprises à partir des richesses naturelles de nos régions en particulier, à un pays qui exporte des produits finis et de haute technologie. Et je tiens à souligner ici, en passant, que le premier produit fini qui a été exporté à l'extérieur était un produit de l'industrie agricole, qui est le fromage cheddar qui était d'une très grande qualité d'ailleurs. Alors, quels sont les bénéfices pour le Québec de cette évolution de nos exportations, Mme la ministre?

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

Mme Dionne-Marsolais: Je pense, M. le Président, que, plus nous exportons de produits finis, ça veut dire que plus nous exportons des produits qui ont une valeur ajoutée importante. Or, les bénéfices se situent au niveau des emplois qui sont liés à l'exportation. Et, à cet égard-là, une étude a été réalisée en appliquant le modèle intersectoriel du Bureau de la statistique du Québec, ce qu'on appelait le modèle input-output, et, en 1994, on avait estimé que 421 291 emplois étaient liés aux exportations du Québec, selon leur niveau de 1994. À cela évidemment il faut ajouter la valeur des services qui sont exportés, ce qui représentait à peu près 51 000 emplois, donc pour un total de 462 000, ou à peu près, emplois liés à l'exportation.

Avec la performance de 1995, qui, je l'ai dit tout à l'heure, a atteint 48 000 000 000 \$ de revenus en provenance d'exportations de marchandises, on estime que c'est 491 000 emplois qui sont liés ou qui auraient été liés, en 1995, aux exportations de marchandises du Québec. Et, si on applique le même raisonnement au niveau de la vente de services, on ajoute un autre 10 000 emplois qui sont liés à l'exportation des services québécois. Donc, ça fait quasiment 500 000 emplois liés aux exportations; c'est très important.

Et c'est important aussi pour l'ensemble du Québec, mais aussi pour les régions qui ont des entreprises, des PME ou des entreprises plus grandes, exportatrices. Et c'est pour ça qu'il faut continuer à travailler dans ce sens-là. C'est pour ça que l'objectif de notre premier ministre est 2 000 emplois... pas 2 000 emplois, mais 2 000 entreprises exportatrices de plus d'ici l'an 2000. C'est un gros mandat, mais c'est un défi que l'on va relever avec beaucoup de passion et avec une bonne confiance en nos entreprises et nos entrepreneurs et nos entrepreneures.

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

Fermeture de la compagnie Kenworth

M. Ciaccia: Merci, M. le Président. Dans le cas de la compagnie Kenworth... Non, non, mais je veux que vous compreniez bien mon intervention, ce n'est pas

pour causer des embarras à la ministre, mais je veux vous poser la question: Est-ce que vous avez rencontré la compagnie Kenworth? Parce que, Kenworth, ils font de l'exportation, ils sont dans le commerce extérieur, puis c'est des investissements étrangers qui créent des emplois ici, mais qui sont à l'extérieur. Alors, est-ce que la ministre du commerce extérieur a rencontré la compagnie...

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

M. Ciaccia: ...avant ou suite à la décision de la fermeture?

Mme Dionne-Marsolais: M. le Président, les technocrates de mon ministère ont rencontré tous les intervenants de Kenworth, et le ministre d'État de l'Économie et des Finances les a rencontrés aussi.

M. Ciaccia: Je comprends les...

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

M. Ciaccia: Oui, les technocrates de votre ministère... Le ministère, c'est le ministère de l'Industrie et du Commerce.

Mme Dionne-Marsolais: Oui, M. le Président. Ce sont mes collaborateurs que j'ai présentés tout à l'heure.

M. Ciaccia: Oui, oui, mais la ministre du commerce extérieur... La raison pourquoi je le demande, et je le répète, Mme la ministre, ce n'est pas pour embarrasser, mais c'est pour démontrer que, quand on partage, puis qu'on divise les responsabilités, je me demande qui fait quoi? Vous savez, quand on avait le Bureau des investissements étrangers, par exemple, on avait des rencontres régulières avec tous les investisseurs au Québec, on devenait leur porte-parole auprès du gouvernement. Ça veut dire que, si une entreprise québécoise avait des problèmes au Québec, c'était nous qui étions leur porte-parole. Je veux bien croire que le ministre de l'Industrie et des Finances l'a rencontrée, mais je me pose la question si ce ne serait pas vraiment le rôle de la personne qui s'occupe des activités internationales. Maintenant, il n'y en a pas une, il y en a deux, peut-être qu'il y en a plusieurs qui s'occupent des activités internationales. On semble réduire les responsabilités, c'est seulement ça mon point, puis on a moins d'impact auprès de ces compagnies-là.

Le Président (M. Beaulne): Mme la ministre, avez-vous des commentaires ou une réponse?

Mme Dionne-Marsolais: Oui, M. le Président. D'abord, au contraire, on ne réduit pas les responsabilités; les responsabilités changent et elles se réalisent en fonction des conditions du marché, des exigences du marché, et elles s'adaptent aux réalités du marché. Dans

le cas spécifique dont parle le député de Mont-Royal, j'étais en vacances cette semaine-là, M. le Président, et il avait été convenu que des questions de cette nature qui seraient soulevées seraient réglées en collaboration avec les fonctionnaires du ministère et avec la responsabilité du ministre d'État de l'Économie et des Finances, et c'est ce qui s'est passé.

Ceci dit, nous avons continué à travailler sur ce dossier-là et le service à l'entreprise, puisque, en fait, il s'agit d'une restructuration difficile d'une activité qui est placée justement dans ce dont on parlait tout à l'heure, ces changements au niveau des façons de faire des entreprises et de la dynamique des marchés internationaux... Et je rappelle, M. le Président, que, dans ce dossier-là, les propriétaires de l'entreprise ont fermé une usine chez eux aussi quand ils ont en même temps annoncé la mauvaise nouvelle au Québec et que, depuis, nous discutons avec eux de façon assidue et nous travaillons très fort pour éviter le pire dans cette situation-là.

M. Ciaccia: Merci.

Le Président (M. Beaulne): Alors, étant donné que nous avons épuisé le temps qui était à notre disposition, nous avons quand même commencé cinq minutes en retard, alors, à moins que vous vouliez poursuivre pour cinq minutes de plus...

M. Ciaccia: Juste un commentaire, M. le Président.

Le Président (M. Beaulne): Allez-y, M. le député.
● (22 heures) ●

M. Ciaccia: Vous savez, j'ai l'impression qu'on a créé un miniministère pour le commerce extérieur. Et je n'ai pas dit qu'il y a un miniministère, là. Ce n'est pas ça du tout que j'ai dit. Je parle du ministère, je parle des responsabilités. Et, tout en admettant l'importance de la technologie, des sciences, puis on l'avait toujours reconnue, je crois que les ressources du commerce extérieur, beaucoup de ces ressources-là sont aux Relations internationales, puis, eux autres, ils n'ont pas le rôle que vous avez. Je crois que les entreprises québécoises qui font de l'international ou qui veulent en faire et duquel on dépend pour la plus grande partie de notre croissance économique, elles auraient mérité plus qu'un miniministère pour s'occuper de leurs intérêts internationaux.

Le Président (M. Beaulne): Mme la ministre, pour un commentaire final.

Remarques finales

Mme Rita Dionne-Marsolais

Mme Dionne-Marsolais: Écoutez, M. le Président, j'apprécie qu'il ne parle pas d'un miniministère, mais je pense que j'aimerais apporter une précision au député de Mont-Royal. Toute l'équipe du commerce

extérieur, les 130 personnes, a été transférée au ministère de l'Industrie et du Commerce. Donc, tout le personnel économique et commercial qu'il y avait là-bas est maintenant associé à notre équipe au ministère de l'Industrie et du Commerce. Je pense que ce n'est pas... Au contraire, 130 personnes, c'est beaucoup de monde et ça fait du ministère de l'Industrie, du Commerce, de la Science et de la Technologie, du tourisme et du commerce extérieur une responsabilité ministérielle très importante et qui s'inscrit dans une vision de développement économique du Québec à la mesure de nos capacités financières dans la même dynamique de la réalité québécoise.

C'est une façon qui est différente de faire les choses, mais elle répond aux besoins du Québec d'aujourd'hui, dans les exigences financières que nous dicte une intention de discipline financière. C'est une vision intégrée de la réalité économique du Québec et elle s'adapte de manière beaucoup plus efficace, beaucoup plus près pour répondre aux entreprises québécoises, et je suis persuadée que les résultats que nous allons obtenir vont confirmer le choix que nous avons fait.

M. John Ciaccia

M. Ciaccia: Vous parlez de la présence de votre ministère au Québec, mais vous ne parlez pas de la présence de votre ministère à l'international, puis c'est là où il y a de l'action. Je ne conteste pas que les 130 fonctionnaires de votre ministère sont des gens compétents qui font leur travail, mais ils sont ici, au Québec, puis il y a un rôle. Mais il y a un rôle là-bas aussi et, ce rôle-là, il me semble que, d'après ce que vous me dites, vous ne l'avez pas, parce que vous n'avez pas cette présence internationale, puis c'est essentiel. Si vous voulez faire du commerce international, il faut avoir une présence internationale et ne pas donner les responsabilités de vos gens à un autre ministre. C'est vous qu'il faut qui les ayez.

Puis, moi, je suis prêt à vous appuyer pour aller chercher les compétences nécessaires du ministère des Relations internationales pour que vous les ayez, ces ressources-là. Parce que, si on vous aide, vous, on va aider l'entreprise québécoise. Puis je trouve qu'il y a une lacune, là. Vous êtes fort ici, au Québec, vous êtes dans les régions, on a commencé. Mais, là-bas, c'est qui qui fait le travail? C'est quelqu'un qui est en charge de ça, qui n'a pas l'optique commerciale, qui n'a pas l'optique des entreprises québécoises. Ce n'est pas vous; c'est un autre.

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

M. Ciaccia: Je me suis emporté.

Le Président (M. Beaulne): Non. Non, non. Enfin, comme la discussion s'est déroulée de façon très civilisée, je n'ai pas d'objection, mais je donnerais quand même la possibilité à la ministre de faire ses remarques sur votre intervention.

Mme Rita Dionne-Marsolais

Mme Dionne-Marsolais: Bien, je voudrais remercier, d'abord, le député de Mont-Royal de son appui et le rassurer aussi. Les représentants du gouvernement du Québec, qui sont dans les délégations du Québec à l'étranger et qui s'occupent des questions économiques, viennent de notre équipe du commerce extérieur au ministère et, quand ils reviennent, ils reviennent chez nous. Quand ils sont là-bas, ils sont sous la responsabilité des Relations internationales, mais, sur le plan du contenu, ils collaborent avec nous puisqu'ils viennent de chez nous. Et je dois dire que — je le répète et je m'en excuse, mais je pense que c'est important — pour avoir vécu pendant trois ans la responsabilité d'une délégation générale, la première en termes d'activités à l'exportation, c'est une façon efficace de faire les choses. Nous l'avons adaptée dans un contexte nouveau et nous croyons que c'est la façon la plus efficace pour ce qui est de l'activité internationale qui ne se fera plus par le biais des délégations parce qu'elles sont fermées. Le ministère choisira des mesures qui permettront d'être encore plus efficaces, plus au service de nos entreprises et plus associés à nos entreprises.

Alors, nous allons compléter la boucle, autant en allant aider les entreprises, chez elles, dans le processus de formation à l'exportation que sur le nouveau marché qu'elles vont tenter de conquérir, avec des alliés qui seront des partenaires de notre ministère sur le terrain. Et je suis persuadée qu'on peut le faire de manière efficace, de manière rentable, dans le respect de nos engagements financiers, M. le Président. Merci beaucoup.

Le Président (M. Beaulne): Merci, Mme la ministre. Alors, le temps alloué à l'étude des crédits de l'élément 5, Promotion et développement du commerce extérieur, du programme 1 du ministère de l'Industrie, du Commerce, de la Science et de la Technologie étant épuisé, je remercie les parlementaires de leur collaboration. Je remercie le député de Mont-Royal et porte-parole de l'opposition de sa collaboration constructive à cette discussion, sur la base de son expérience que nous reconnaissons tous. Je remercie également la ministre, au nom de la commission, de s'être prêtée de bonne grâce et d'avoir répondu avec précision et spontanéité aux questions des parlementaires.

Sur ce, j'ajourne les travaux de notre commission au mardi 23 avril, à 10 heures.

(Fin de la séance à 22 h 6)

