



---

---

# ASSEMBLÉE NATIONALE

---

---

DEUXIÈME SESSION

TRENTE-CINQUIÈME LÉGISLATURE

## Journal des débats

de la Commission permanente  
des finances publiques

Le jeudi 23 avril 1998 — N° 45

Étude des crédits du ministère des Finances



Président de l'Assemblée nationale:  
M. Jean-Pierre Charbonneau

---

QUÉBEC

Abonnement annuel (TPS et TVQ en sus):

Débats de l'Assemblée	145,00 \$
Débats des commissions parlementaires	500,00 \$
Pour une commission en particulier:	
Commission de l'administration publique	75,00 \$
Commission des affaires sociales	75,00 \$
Commission de l'agriculture, des pêches et de l'alimentation	25,00 \$
Commission de l'aménagement du territoire	100,00 \$
Commission de l'Assemblée nationale	5,00 \$
Commission de la culture	25,00 \$
Commission de l'économie et du travail	100,00 \$
Commission de l'éducation	75,00 \$
Commission des finances publiques	75,00 \$
Commission des institutions	100,00 \$
Commission des transports et de l'environnement	100,00 \$
Index (une session, Assemblée et commissions)	15,00 \$

Achat à l'unité: prix variable selon le nombre de pages.

Règlement par chèque à l'ordre du ministre des Finances et adressé comme suit:

Assemblée nationale du Québec  
Distribution des documents parlementaires  
880, autoroute Dufferin-Montmorency, bureau 195  
Québec, Qc  
G1R 5P3

Téléphone: (418) 643-2754  
Télécopieur: (418) 528-0381

Consultation des travaux parlementaires de l'Assemblée ou des  
commissions parlementaires sur Internet à l'adresse suivante:  
[www.assnat.qc.ca](http://www.assnat.qc.ca)

Société canadienne des postes — Envoi de publications canadiennes  
Numéro de convention: 0592269

Dépôt légal: Bibliothèque nationale du Québec  
ISSN 0823-0102

# Commission permanente des finances publiques

Le jeudi 23 avril 1998

## Table des matières

Remarques préliminaires	
M. Bernard Landry	1
Caisse de dépôt et placement du Québec (CDPQ)	2
Exposé du président de la Caisse de dépôt et placement du Québec	
M. Jean-Claude Scraire	3
Discussion générale	6
Performance de la Caisse en 1997	7
Frais de gestion et d'administration	9
Ajustement des systèmes en vue du passage à l'an 2000	12
Extension du réseau Accès Capital	13
Relations avec la clientèle et examen des plaintes	14
Ensemble de l'effectif	14
Présence de femmes au conseil d'administration	15
Extension du réseau Accès Capital (suite)	16
Mission de la Caisse	19
Placements dans certains secteurs	24
Vérification quant à l'optimisation des ressources	26
Investissements dans le secteur immobilier	26
Bureaux d'affaires à l'étranger	29
Société générale de financement (SGF)	
Discussion générale	31
Principaux domaines d'intervention	31
Secteur agroalimentaire	33
Secteur récréotouristique	35
Priorités de la Société	38
Investissements dans les technologies de l'information et les biotechnologies	41
Prise de participation dans des projets privés	42
Ministère des Finances	
Discussion générale	
Voyages hors Québec	47
Contrat à Desroches Ferland Conseils	48
Contrat à Osvaldo Nunez	49
Liste du personnel du cabinet du ministre	51
Programme FAIRE	54
Centres de développement des technologies de l'information	54
Adoption des crédits	55

## Autres intervenants

M. Jacques Baril, président

M. André Bourbeau

Mme Nicole Léger

M. Guy Lelièvre

M. Normand Duguay

Mme Monique Gagnon-Tremblay

M. Jean Campeau

M. Yvan Bordeleau

\* M. Serge Rémillard, CDPQ

\* M. Claude Blanchet, SGF

\* Témoins interrogés par les membres de la commission



Le jeudi 23 avril 1998

### Étude des crédits du ministère des Finances

(Neuf heures quarante-neuf minutes)

**Le Président (M. Baril, Arthabaska):** À l'ordre, s'il vous plaît, mesdames, messieurs. J'inviterais les membres et nos invités à prendre place. La commission des finances publiques est réunie afin de procéder à l'étude des crédits budgétaires du ministère des Finances, programmes 1 à 9, pour l'année financière 1998-1999.

M. le secrétaire, il y a des remplacements qui ont été suggérés. Voulez-vous nous les énumérer?

**Le Secrétaire:** Oui, M. le Président, j'informe les membres de la commission que M. Duguay (Duplessis) remplace M. Facal (Fabre); M. Lelièvre (Gaspé) remplace M. Gendron (Abitibi-Ouest); et M. Gautrin (Verdun) remplace M. Maciocia (Viger).

**Le Président (M. Baril, Arthabaska):** Je vous remercie. Une période de cinq heures a été allouée pour l'étude du programme relevant du ministère des Finances, répartie de la façon suivante: trois heures ce matin, de 9 h 30 à 12 h 30, mais nous sommes déjà 20 minutes en retard, et deux heures cet après-midi, soit de 15 heures à 17 heures.

● (9 h 50) ●

Avant de passer à l'étude des crédits, nous devons préciser le mode de fonctionnement. Il y a deux façons de faire: faire l'étude programme par programme, selon le livre des crédits qui nous est présenté, et la façon habituelle, c'est de procéder à une discussion sur l'ensemble des programmes et de voter ces programmes à la fin. J'aimerais ça savoir de la part des membres de quelle façon: Est-ce qu'on procède de la façon habituelle, soit discuter de l'ensemble des programmes, ou si vous voulez passer à l'étude programme par programme, selon le livre? M. le député de Laporte.

**M. Bourbeau:** M. le Président, la façon habituelle nous serait tout à fait correcte: l'ensemble des programmes. On pourrait, comme ça, avoir plus de liberté d'aller d'un programme à l'autre, selon les discussions, si les membres de la commission sont d'accord.

**Le Président (M. Baril, Arthabaska):** C'est bien, c'est beau. Donc, je vous rappelle que, cinq minutes avant la fin du temps qui nous est alloué, je devrai peut-être interrompre vos discussions, sans doute intéressantes, pour mettre aux voix chacun des programmes du ministère.

Sur ce, je souhaite la bienvenue au ministre et aux personnes qui l'accompagnent. Je permettrai au ministre et aux membres de la commission, au porte-parole de l'opposition officielle de faire des remarques préliminaires, s'ils ont des remarques préliminaires à faire. Bienvenue.

### Remarques préliminaires

**M. Bernard Landry**

**M. Landry (Verchères):** De brèves remarques, M. le Président, pour vous dire que je suis heureux aussi d'être de retour dans les travaux de notre commission, sauf que c'est beaucoup plus sympathique quand je suis plus près de vous, assis à votre droite, et que je peux voir de près nos amis d'en face et mes chers collègues...

**M. Bourbeau:** Ce n'est pas une opinion qu'on partage nécessairement.

**M. Landry (Verchères):** ...qui ont l'habitude de travailler si bien à l'illustration et à la défense des actions intéressantes du gouvernement. Mais, en tout cas, malgré la distance apparente qui s'établit entre nous, je reviendrai à votre droite un de ces jours.

Je voudrais vous dire dans les remarques préliminaires qu'à ce bout-ci de la table, ce que nous allons faire avec une extraordinaire équipe de serveurs dévoués de l'État qui sont derrière moi, c'est de donner en toute transparence les renseignements auxquels les parlementaires ont droit, qu'ils soient de la majorité ou de la minorité. Nous allons, en effet, analyser et discuter en profondeur les crédits budgétaires du ministère des Finances pour l'exercice 1998-1999. Les crédits du ministère des Finances incluent, comme vous le savez certainement — c'est pour ça que je suis accompagné, en plus de l'équipe habituelle, d'une équipe élargie — ceux de l'Inspecteur général des institutions financières, et, comme nous avons établi une tradition, bien ancrée maintenant, à l'occasion de l'étude des crédits du ministère des Finances, les dirigeants de la Caisse de dépôt et placement du Québec se sont joints à nous afin de participer à nos travaux. J'ai également demandé au président de la Société générale de financement, appelée à jouer un rôle très considérable dans les mois et les années qui viennent dans notre développement économique, d'être parmi nous. La Société de financement a un passé glorieux, c'est une des institutions de la Révolution tranquille, mais qui subit, comme on le sait, à l'occasion du dernier budget, une renaissance en ajoutant de nouveaux fleurons à ses moyens d'action en termes institutionnels et des nouveaux moyens financiers pour participer à la création d'emplois. Je tiens donc à remercier les représentants de la Caisse de dépôt et placement et de la Société générale de financement pour leur présence ce matin.

Comme nous venons de terminer une commission parlementaire de 10 heures sur le discours du budget lui-même avec les représentants du ministère des Finances, une commission qui vous a permis de discuter des grandes

orientations et de la politique fiscale et budgétaire du gouvernement, je proposerais de débiter l'étude de cette commission par les questions concernant la Caisse de dépôt, si vous le voulez bien. Je le suggère, hein, et, si ça convient aux parlementaires et ça vous convient, M. le Président, ça sera comme ça: commencer par la Caisse, ensuite la SGF, ensuite l'Inspecteur général des institutions financières et, ensuite, les crédits proprement dits du ministère et du ministre des Finances. Le ministère des Finances est un ministère extrêmement important mais qui n'est pas impressionnant par ses crédits, parce que ce n'est pas des crédits fabuleux. Il est impressionnant par son capital humain et sa capacité d'intervenir sur les finances publiques et le développement économique. Par conséquent, c'est le modèle que je vous propose, si ça vous convient.

**Le Président (M. Baril, Arthabaska):** C'est bien, M. le ministre. On va laisser la parole aux membres de la commission, parce que, vous savez, moi, je me soumetts à la volonté du consensus des membres de la commission. Donc, je vais accorder la parole au député de Laporte pour ses commentaires.

**M. Bourbeau:** Plutôt pour une question au ministre. On nous dit qu'on voudrait commencer par la Caisse de dépôt puis par la SGF. Par contre, on nous a dit tout à l'heure que les gens de la SGF ne seraient pas disponibles cet après-midi.

**M. Landry (Verchères):** Ça, c'est vrai.

**M. Bourbeau:** Si jamais on n'avait pas terminé à 12 h 30 avec la SGF, ça veut dire qu'on ne pourrait pas les réentendre cet après-midi?

**M. Landry (Verchères):** Il faudrait que le président quitte à 17 heures au plus tard.

**Le Président (M. Baril, Arthabaska):** Ah! Il n'y a pas de problème.

**M. Bourbeau:** Si c'est comme ça, on peut...

**M. Landry (Verchères):** Il n'y a pas de problème?

**M. Bourbeau:** Si on nous avait dit qu'ils ne pouvaient pas revenir après le dîner, j'aurais demandé qu'on inverse la présentation, mais, s'ils peuvent aller jusqu'à 17 heures, il n'y a aucun problème.

**M. Landry (Verchères):** O.K. Très bien.

**Le Président (M. Baril, Arthabaska):** M. le député de Laporte, vous avez des remarques préliminaires?

**M. Bourbeau:** M. le Président, les remarques préliminaires vont être très courtes. Je n'ai pas vraiment à faire de remarques comme telles, puisque l'objectif ici,

c'est d'interroger tant le gouvernement que les sociétés d'État sur les dépenses prévues, enfin au ministère d'une façon générale, je pense, selon la tradition aussi, sur les politiques du gouvernement à l'égard de ces sociétés d'État là et sur l'administration des sociétés d'État. Alors, si vous n'avez pas d'objection, on pourrait passer immédiatement, à moins que d'autres membres de la commission veuillent prendre la parole, à l'audition des dirigeants de la Caisse de dépôt.

**Le Président (M. Baril, Arthabaska):** Est-ce qu'il y a d'autres membres de la commission qui veulent intervenir? Ça va pour ça? Donc, c'est bien. On va commencer par le député de...

**M. Landry (Verchères):** M. le Président.

**Le Président (M. Baril, Arthabaska):** Oui, M. le ministre.

**M. Landry (Verchères):** Je me rends compte, vu d'ici, d'un petit problème technique que je n'ai jamais quand je suis à vos côtés. Il faut que les gens parlent un peu plus fort, hein? Là, j'ai eu peine à entendre tout ce qu'a dit le député de Laporte. Si ça ne dérange pas.

**Le Président (M. Baril, Arthabaska):** Non. Je pense aussi...

**M. Bourbeau:** Ce n'est pas moi qui vais parler plus fort, je présume que c'est le technicien qui va monter les micros.

**Le Président (M. Baril, Arthabaska):** C'est ça.

**M. Landry (Verchères):** Ah! bien, si M. le technicien pouvait nous faire une telle faveur, le problème ne se pose plus. Le député de Laporte peut murmurer maintenant.

#### Caisse de dépôt et placement du Québec (CDPQ)

**Le Président (M. Baril, Arthabaska):** Je pense que le message a été compris par le technicien. Aussi, avant de commencer, pour faciliter le bon ordre de la part du président et si les membres sont d'accord également, je vais allouer, comme à l'habitude, 20 minutes à chaque membre de la commission, et, dans ce 20 minutes, on inclurait les réponses du ministre. C'est ce qui permettrait d'être plus équitable envers tous les membres de la commission, puisque chacun et chacune qui veulent le faire pourront disposer également de ce 20 minutes, en respectant autant que possible l'alternance. Donc, M. le député de Laporte.

**M. Bourbeau:** M. le Président, on souhaite la bienvenue au président de la Caisse de dépôt et à ses adjoints.

**M. Landry (Verchères):** M. le Président, le directeur général, M. Scraire, et il y a M. Nadeau qui est avec lui. Il y a d'autres de leurs collaborateurs qui sont disponibles.

**Une voix:** M. Rémillard.

**M. Landry (Verchères):** M. Rémillard.

**M. Bourbeau:** Oui, très bien. Je pense qu'il convient, dans un premier temps, de demander au président s'il pourrait faire son petit discours sur les performances de la Caisse au cours de la dernière année. Je sais que la Caisse a rendu publics récemment les résultats de ses opérations. Si j'en crois les communiqués de presse qui ont été émis, la Caisse est assez satisfaite de sa performance au cours de la dernière année. Alors, peut-être que le président pourrait, d'une façon succincte, nous donner un rapport un peu des activités de la Caisse au cours de la dernière année et peut-être aussi des perspectives pour l'année qui vient.

**Le Président (M. Baril, Arthabaska):** M. Scraire.

#### Exposé du président de la Caisse de dépôt et placement du Québec

**M. Jean-Claude Scraire**

**M. Scraire (Jean-Claude):** Avec plaisir. D'abord, je vous remercie de cette occasion de rendre compte des résultats de la Caisse. Pour l'année 1997, effectivement, je pense qu'on peut être satisfaits des réalisations des différentes équipes de gestion de la Caisse. Est-ce qu'on m'entend bien à l'autre bout de la salle actuellement?

**Une voix:** C'est moyen.

**M. Scraire (Jean-Claude):** C'est moyen.

● (10 heures) ●

**Une voix:** C'est pas mal écho. Ça pourrait être un peu plus fort.

**M. Scraire (Jean-Claude):** Les revenus, les gains qui ont été dégagés des investissements au cours de l'année atteignent 7 300 000 000 \$. C'est une troisième année de gains qui dépassent les 7 000 000 000 \$, donc, des gains de 22 800 000 000 \$ au cours des trois dernières années. Un rendement au cours de l'année sur les actifs de 13 % en 1997, ça donne un rendement moyen sur trois ans de 15,6 %. Donc, c'est une contribution très positive aux rendements à long terme de la Caisse. Sur cinq ans, c'est 12,5 %; sur 10 ans, c'est 11 %. Donc, quand on fait des rendements qui dépassent ces moyennes de long terme là, c'est des contributions très, très positives à long terme.

Ce que je peux ajouter qui est assez important aussi, c'est que, eu égard aux politiques de référence, c'est-à-dire à une pondération moyenne entre nos différents secteurs d'activité, les différentes équipes ont dégagé à

l'intérieur de leur champ d'activité une plus-value de 432 000 000 \$. Alors, la différence entre une gestion active à l'intérieur des équipes et une gestion juste d'allocation d'actifs, c'est 432 000 000 \$ au cours de l'année 1997, ce qui est considérable par rapport au marché auquel on peut se comparer.

La répartition d'actif de la Caisse, essentiellement, entre les revenus fixes, les revenus variables au cours de l'année, donc essentiellement entre les obligations et les actions, a été faite sur la base de nos prévisions économiques, c'est vrai, puis des conditions et des perspectives de rendement, puis aussi selon les différentes politiques élaborées avec nos déposants. Je vous rappelle qu'on a maintenant 19 organismes qui déposent à la Caisse et, avec chacun de ces organismes-là, nous avons des politiques qui sont discutées, il y a une politique appropriée à chacun des déposants. Alors, la répartition globale de l'actif de la Caisse est la résultante de ces 19 politiques-là. Évidemment que nous conseillons ces organismes-là dans la juste répartition de l'actif.

La répartition de l'actif a été en plus dominée par le maximum que la loi permettait en termes d'actions, qui était 40 %. Alors, ça c'est une caractéristique importante de la Caisse au cours des 10 ou 15 dernières années; ça a été un facteur de réserve, disons, de limitation à la capacité de répartir l'actif. C'est une chose qui a été modifiée, vous vous en souvenez, au mois de décembre, et qui fait en sorte que pour l'année 1998 nous avons vraiment à gérer dans le cadre d'une législation qui nous permet d'aller jusqu'à 70 % en actions. J'y reviendrai tantôt pour dire un peu quelles sont nos perspectives là-dessus.

En 1997, j'insiste un peu sur ce point-là pour rappeler que, malgré que les marchés boursiers ont été encore très, très forts en 1997 pour l'Europe et l'Amérique du Nord, on a connu une très forte volatilité sur les marchés asiatiques. Mais les États-Unis, particulièrement, et l'Europe ont procuré des rendements... ça a été les meilleures sources de rendements au cours de l'année 1997.

Secteur par secteur, brièvement, je pense que toutes les équipes ont dépassé les objectifs qui leur étaient donnés au cours de l'année. Le portefeuille obligataire, assez exceptionnellement, a fait 117 % de son objectif; l'indice de référence qui lui est approprié est de 9,6 %, le portefeuille a fait 11,2 %. En fait, ce n'est pas le portefeuille, les gestionnaires ont réalisé cette performance-là de 11,2 %, c'est 117 % de l'objectif. Les valeurs à court terme ont dépassé leur objectif à raison de 122 %, l'indicateur donnant 3,2 % et le rendement de l'équipe a donné 3,9 %.

Quant aux obligations, une note, peut-être, pour souligner aussi que la Caisse a effectué en 1997, 172 000 000 000 \$ de transactions sur le marché des obligations, dont 71 % a été effectué sur le marché financier de Montréal; des opérations de 223 000 000 000 \$ sur les valeurs à court terme; des opérations d'achat et de vente de devises qui totalisent 448 000 000 000 \$. Et je peux préciser que la totalité des opérations sur produits

dérivés, sur titres à escompte, s'est effectuée sur la place financière montréalaise avec les bureaux locaux des banques à charte canadiennes et des courtiers établis à Montréal.

Au chapitre des actions québécoises et canadiennes, nos différentes équipes de gestionnaires — on a plusieurs équipes de gestionnaires pour ce portefeuille — ont ensemble surclassé leur indice de référence grâce notamment à différents modes de gestion — on a différentes équipes avec différents modes de gestion — et, cette année, ce sont les modes de gestion de placement négocié qui ont donné les meilleurs résultats dans l'ensemble et un bon choix de titres dans certaines autres équipes, de sorte que le portefeuille total d'actions québécoises et canadiennes a dégagé un rendement de 15,51 %, soit 104 % de son objectif, le TSE 300 qui, lui, a donné 14,98 %.

Je souligne au passage que la difficulté du marché boursier canadien en 1997 tenait à l'extrême volatilité des secteurs, l'extrême différence entre les rendements. On avait des rendements dans le domaine du cyclique, des richesses naturelles, tout ça, on pouvait avoir globalement un rendement de moins 25 %, moins 30 % selon les secteurs alors que les services financiers faisaient du plus 40 %, plus 45 %. Alors, ça présente un niveau de risque élevé pour les gestionnaires d'aller chercher, d'aller capter le maximum de rendement parce qu'ils doivent faire des choix qui peuvent, six mois plus tard, s'avérer désastreux. Donc, il s'agissait de gérer avec prudence tout en essayant de dépasser les objectifs donnés.

Dans l'ensemble des actions étrangères, je dirais qu'on a eu raison, chez nos gestionnaires, de faire preuve d'une certaine audace dans le contexte que j'ai décrit tantôt des marchés boursiers qui continuaient une hausse phénoménale après plusieurs années autant en Europe qu'aux États-Unis. On a quand même augmenté la part des investissements sur ces marchés-là, à très fort rendement. Ça a été un juste choix en 1997 parce que ces marchés ont continué, malgré le niveau très élevé, à très, très bien performer.

Une note sur le marché américain. Vous savez que dans l'industrie — c'est connu depuis cinq ans, 10 ans — les gestionnaires américains ou canadiens, les gestionnaires de titres américains ne font pas l'indice. C'est un marché qui est en très forte hausse et habituellement les gestionnaires ne font pas les indices. Dans ces circonstances-là, les gestionnaires sont portés à être un peu plus prudents que l'ensemble du marché. Malgré ça, nos gestionnaires ont — je peux qualifier ça — frôlé l'indice, ce qui est absolument exceptionnel. Ça les place dans les meilleurs gestionnaires en Amérique du Nord, sans l'ombre d'un doute, avec 30 % de rendement comparé à un indice qui a fait 30,1 %. Ils l'ont manqué mais de pas beaucoup.

Nous avons aussi une équipe qui gère le marché japonais qui, lui, a été un marché où on aurait dû se sous-pondérer un peu plus. On s'est sous-pondérés, mais on aurait dû se sous-pondérer encore un peu plus. Malgré ça, je pense qu'au niveau de l'expertise de l'équipe

interne — et ça, c'est important pour l'avenir — on dénote une très belle expertise puisque nos gestionnaires internes du marché japonais ont surclassé leur indice de 700 points, de 7 %, ce qui est tout à fait remarquable. Ce n'est pas la première année qu'ils le font, mais, à ce niveau-là, c'est la première année.

Donc, malgré la turbulence des marchés asiatiques, les actions étrangères autres qu'américaines ont produit ensemble — et c'est comme ça qu'on compare le rendement de nos gestionnaires — 11,2 % contre 10,2 % pour leur indice de référence. C'est une performance qui fait en sorte qu'ils ont dépassé leur objectif à niveau de 110 %.

Un retournement du portefeuille immobilier aussi, je pense, dont on peut se satisfaire que la longue patience dont on a fait preuve commence, pour la deuxième année, à être récompensée: On avait fait, au cours de l'année précédente, un rendement de l'ordre de 12 %. Cette année, le portefeuille immobilier procure un rendement de 20,4 %, 3 % au-dessus de son indice. C'est une contribution donc très positive au rendement de la Caisse. Ça nous indique que les orientations de long terme que nous avons adoptées dans ce secteur-là, c'est-à-dire une diversification géographique plus grande du portefeuille et une gestion active du portefeuille, c'est-à-dire achats et ventes plus rapides — achats dans des périodes de creux de marché et ventes quand on anticipe que l'immeuble ou le marché a suffisamment progressé — sont des orientations qui devraient être gagnantes à long terme dans la mesure où on a des équipes dont l'expertise leur permet de faire ces choix-là. C'est le cas avec nos trois équipes de filiales.

• (10 h 10) •

L'un des secteurs très intéressants de l'année, si on isole ce rendement-là, c'est tout le secteur des placements négociés par les cinq, six filiales maintenant de placements négociés qui, ensemble, quant au portefeuille d'actions, affichent un rendement de 23,4 %. C'est normal que, à l'occasion, ce secteur-là fasse beaucoup mieux que l'indice qui est toujours l'indice de référence, là, le TSE. Certaines autres années, on peut avoir plus de difficulté dans ce portefeuille-là. L'important, c'est que, sur le long terme, ce secteur performe mieux que son indice et c'est ce qu'il fait de façon constante depuis cinq ans. Au cours des trois dernières années, le rendement du portefeuille est de 21 % dans ce secteur-là. Alors, le rendement affiché pour cette année, 23,4 % contre un indice à 15 %, à peu près, là, 14,9 %. Donc, c'est 700 à 800 points, 8 % de plus que le marché.

Je signale que, dans les activités de placement négocié, on a aussi un portefeuille de titres étrangers relié à des fonds d'investissements, relié à des entreprises qui sont situées à l'extérieur du Canada et ce portefeuille de titres étrangers en placement négocié a produit un rendement de 21,9 %. Le total des investissements effectués en placements négociés en 1997: 1 900 000 000 \$, dont je dirais à peu près 85 % au Québec. 80 %, 85 % au Québec

**M. Bourbeau:** M. le Président, je ne voudrais pas interrompre le président, mais là on est rendu dans les

détails. J'avais demandé au président si c'était possible de nous faire un survol rapide, succinct, mais je pense que, des deux côtés de la chambre, on commence à trouver qu'on se perd un petit peu dans les détails. On voudrait rester, là, peut-être, dans les...

**M. Landry (Verchères):** M. le Président, si vous me permettez, il y a une autre explication à l'irritation du député de Laporte, c'est qu'il voit bien qu'il ne pourra pas engueuler le président de la Caisse de dépôt, il va être obligé de le féliciter, puis ça, ça le fatigue. Puis comme homme d'opposition, je le comprends, parce qu'ils sont là pour s'opposer. Mais devant des faits aussi clairs, aussi limpides que le président est en train de nous donner, non pas dans les détails... Ce n'est pas des détails que le rendement des gestionnaires américains, 30,1 %, et ceux de la Caisse, 30 %. Il y a 0,1 %, mais ce 0,1 % n'est pas un détail, M. le Président.

Alors, j'aimerais que, comme on l'a promis avant de commencer la commission, on puisse faire notre travail en toute transparence, donner de l'information aux parlementaires et à la population du Québec qui a le droit, aussi, de savoir ce qui se passe dans «sa» Caisse de dépôt et placement.

**Le Président (M. Baril, Arthabaska):** Je comprends très bien, M. le ministre. Non, non, je comprends très bien. Je comprends aussi la question du député de Laporte parce que j'ai dit au début que la réponse du ministre ou des personnes qui l'accompagnent, les réponses sont incluses ou la présentation est incluse dans les 20 minutes accordées au député, et là, je suis certain que le député de Laporte voit passer le 20 minutes. C'est pour ça qu'il a signalé probablement au président de dire: Vous pourrez revenir dans les détails, surtout peut-être sur des questions...

Mais je ne veux pas brimer. Vous comprendrez, mon travail, c'est d'essayer d'accorder à chaque membre de la commission un temps équivalent, en tous les cas égal à chacun des membres de la commission.

**M. Landry (Verchères):** Si ça peut le rassurer, M. le Président, moi, je ne prendrai pas mon 20 minutes ni rien du 20 minutes au-delà de ce que je viens de lui dire.

**M. Bourbeau:** M. le Président, est-ce que je pourrais dire un mot? Je ne sais pas quelle mouche a piqué le ministre, là, mais mon intervention était pacifique, polie. J'ai demandé au président...

**M. Landry (Verchères):** C'est pour ça que je me méfie.

**M. Bourbeau:** Bon. Moi, mon attitude, ici, ce n'est pas d'engueuler la Caisse. Je ne pense pas avoir engueulé la Caisse du tout depuis le matin, là. Alors, le ministre présume. Il pourrait peut-être attendre de voir, là, avant de monter sur ses grands chevaux. Nous, on est ici pour tenter d'avoir une discussion constructive

avec les gens de la Caisse, les gens de la SGF. C'est sûr qu'on ne sera pas d'accord avec tout. Mais si le ministre en fait déjà, au départ, une bataille rangée et qu'il s'en tient absolument au règlement des 20 minutes, ça va être absolument ennuyant, la journée. J'aurais préféré avoir un échange plus dynamique et poli, sans aucune crainte.

**M. Landry (Verchères):** Je suis d'accord avec ça. C'est ce que j'ai offert au député de Laporte.

**Le Président (M. Baril, Arthabaska):** Je pense qu'actuellement à cette commission...

**M. Landry (Verchères):** Je me souviens de l'an dernier, où il a mis la Caisse au pilori. Il les a présentés comme des moins que rien. Je ne veux plus que ça arrive cette année, leurs résultats sont éblouissants. C'était injuste l'an dernier, mais là, cette année, ça le serait d'une façon grandiose.

**M. Bourbeau:** «Éblouissants», on verra, là. On verra tantôt. Mais je pense que...

**M. Landry (Verchères):** Voyez-vous? Ça commence!

**M. Bourbeau:** ...c'était plutôt lors de la commission parlementaire, je pense, que ces choses-là ont été dites, là. L'an dernier, je ne me souviens pas que ça ait été si pire. À la commission parlementaire, je dois dire que, des deux côtés de la chambre, ça a été assez agressif, oui. Mais les députés étaient à ce moment-là dans ce «mood», comme on dit.

**Le Président (M. Baril, Arthabaska):** Ce n'était pas lors de l'étude des crédits, c'était lors de... Comment on appelle ça?

**M. Bourbeau:** La commission parlementaire.

**Une voix:** Le mandat d'initiative.

**Le Président (M. Baril, Arthabaska):** Oui, le mandat d'initiative. C'est ça, le mandat de surveillance d'organisme. Bon, c'était là-dessus que les échanges avaient peut-être été vifs un peu, mais constructifs, j'en suis convaincu. Et je pense que cette commission, habituellement, a des débats toujours civilisés et c'est ce que je vais essayer de continuer à maintenir avec la collaboration de chacun des membres. Et je suis certain, convaincu aussi, connaissant l'habileté du président de la Caisse, qu'il pourra fournir toutes les réponses qu'il va vouloir en réponse à d'autres questions que les membres de la commission vont lui demander. Donc, je ne sais pas, M. le président, vous voulez...

**M. Scraire (Jean-Claude):** Alors, me faisant bref, juste pour conclure sur le groupe de placement privé, je

peux indiquer, parce qu'on me demandait aussi d'indiquer certaines orientations de l'avenir, que, au niveau du conseil d'administration de la Caisse, l'objectif: on a l'intention de continuer à consacrer des ressources importantes en termes budgétaires, en termes de ressources humaines, mais aussi en termes d'affectation de fonds à ce secteur de placement qui, non seulement performe bien, mais qui est éminemment contributif à l'essor économique du Québec.

Un mot peut-être à la suite de préoccupations soulevées justement par les membres de la commission parlementaire au mois de septembre concernant le mandat d'initiative auquel on référerait tantôt. La Caisse, le conseil d'administration a aussi adopté un code de qualité du service aux entreprises, aux partenaires et clients, avec des principes de gestion des dossiers, de prévention et traitement des plaintes. On va l'améliorer en cours de route, mais on a déjà un code qui est en usage et qui comprend aussi l'établissement d'un poste d'ombudsman auquel les entreprises, partenaires ou clients peuvent s'adresser dans la mesure où ils ont une insatisfaction quant à la qualité... quant à la façon dont leur dossier est traité. Non pas quant au résultat, ça ne touche pas la rigueur d'analyse, ça touche la façon dont le service est rendu. Beaucoup d'entreprises ont ça et c'était une très bonne suggestion que nous avons reçue et que nous avons mise en application le plus rapidement possible. On va l'améliorer en cours d'année.

Également, suite aux commentaires qui ont été faits à cette occasion-là concernant les conflits d'intérêts, nous avons aussi déposé à notre conseil d'administration pour adoption des modifications au code d'éthique et de déontologie de la Caisse et des filiales dont certaines, je pense, ont déjà été transmises aux membres de la commission. Mais le code d'éthique est en amélioration. Des modalités, des modifications sont en cours.

Quant au Vérificateur général du Québec, mes relations avec lui, qui ont été aussi l'objet d'une discussion lors de cette commission-là, je dois dire que l'origine du problème était un mandat d'optimisation dans le secteur informatique, essentiellement. Le Vérificateur général et moi avons trouvé un terrain de collaboration — je pense qu'il aura l'occasion de vous le dire lui aussi — qui fait en sorte qu'effectivement en matière d'informatique on peut, lui de son côté quant aux mandats puis aux fonctions qu'il assume, et nous, de notre côté, on est capables de cheminer de façon respectueuse dans chacune de nos responsabilités. Il est étroitement... son équipe, plutôt, est étroitement impliquée dans le mandat qui est en cours.

C'est un gros mandat, l'optimisation des ressources informatiques dans une organisation comme la nôtre. On a un budget de quelque 12 000 000 \$ par année en informatique, c'est au coeur de nos activités. Alors, c'est un très gros mandat. C'est en cours depuis l'été dernier. Des étapes ont été franchies, puis ça continue. On a une très grande collaboration entre le Vérificateur et nos équipes de vérification, soit à l'interne, soit les spécialistes qui ont été embauchés pour faire cette vérification-là, et quand

l'équipe du Vérificateur a des préoccupations particulières... Ils sont informés de tout, d'abord, et, quand ils ont des préoccupations particulières quant au mandat qui est donné à l'équipe d'experts ou quand ils ont des recommandations quant aux conclusions qui sont faites par l'équipe d'experts, ils sont informés de tout ça et ils interviennent de façon très coopérative. Je pense qu'à ce niveau-là on a grandement cheminé de part et d'autre, de sorte que les institutions soient bien servies.

Une dernière et vraiment dernière note concernant les modifications à la loi de la caisse de décembre dernier, notamment celle qui établit à 70 % la limite en actions, le conseil d'administration de la Caisse a établi, en début d'année, qu'il désirait faire porter la catégorie d'actif de l'action à 45 % à la fin de 1998. On est dans un contexte où les marchés boursiers sont très hauts, nous entendons nous diriger vers une augmentation des actions, mais modestement pour l'année 1998. Nous préférons définitivement une attitude très prudente à une attitude agressive.

• (10 h 20) •

**Le Président (M. Baril, Arthabaska):** Merci, M. le Président. Bon. Le 20 minutes est écoulé

**M. Bourbeau:** Le mien?

**Le Président (M. Baril, Arthabaska):** Bien, c'est parce que la réponse de l'intervenant, comme je l'ai dit au début, est incluse dans le 20 minutes.

**M. Bourbeau:** Mais je n'ai même pas posé de question, M. le Président!

#### Discussion générale

**Le Président (M. Baril, Arthabaska):** Non, non, je le sais, mais je vais quand même être tolérant, je vais vous permettre une question. Vous connaissez la flexibilité du président. L'important, comme je vous dis, c'est que tous les membres y trouvent leur compte et aient à peu près le même partage du temps. Je vais vous laisser questionner, pour une période, le président, puis après je passerai aux parlementaires ministériels.

**M. Bourbeau:** M. le Président, moi, si on est pour assister à une séance où on va poser une question qui va durer 30 secondes ou 15 secondes, puis le président va prendre 20 minutes, puis après ça on n'a plus le droit de parler, c'est un exercice qui est parfaitement inutile. Nous, on va s'en retourner dans nos bureaux puis on va laisser le président et le ministre faire un petit-déjeuner à deux. Je pense que l'exercice, ici, c'est un exercice pour permettre de poser des questions puis d'avoir des réponses, mais pas d'avoir un président qui nous entere pendant 20 minutes avec des propos lénifiants. Alors, moi, j'aimerais qu'on en vienne à une séance constructive.

**M. Landry (Verchères):** M. le Président, l'esprit de la chose, il me semble que je l'ai dit clairement. Le

président a pris le temps pour amorcer une bonne discussion, pour qu'on travaille dans la transparence. Mes collègues de la majorité ministérielle et moi-même sommes prêts à faire des sacrifices de notre temps pour que l'opposition puisse poser toutes ses questions. Mais poser des questions sur quoi? Sur les fantaisies habituelles de l'opposition ou sur les faits?

**Le Président (M. Baril, Arthabaska):** M. le ministre...

**M. Landry (Verchères):** Et les faits, il fallait que le président ait le temps de les donner. Il les a donnés. Alors, maintenant, si notre collègue et sa compagne et ses compagnons veulent poser leurs questions, qu'ils le fassent, le président répondra avec joie.

**Le Président (M. Baril, Arthabaska):** Oui, M. le ministre, je comprends ça et je comprends l'exposé du député de Laporte. Pour justement essayer d'être équitable puis donner la chance à tout le monde, j'ai dit: Oui, malgré que votre 20 minutes, M. le député de Laporte, serait possiblement écoulé, je vous permets quand même...

**M. Landry (Verchères):** Parfait.

**Le Président (M. Baril, Arthabaska):** ...de poser les questions en toute démocratie puis en tout respect de nos invités puis des membres de cette commission.

**M. Landry (Verchères):** M. le Président, il devrait connaître votre sagesse, ça fait assez longtemps qu'il travaille avec vous, mais on dirait que même les choses les plus évidentes ne l'atteignent pas.

**Le Président (M. Baril, Arthabaska):** En tout cas. O.K. Ceci dit, M. le député de Laporte.

**M. Bourbeau:** Ce qu'il y a de plus évident, c'est la sagesse du président, beaucoup plus que celle du ministre, M. le Président. Ça, c'est bien connu.

**Le Président (M. Baril, Arthabaska):** Il faudrait revenir dans la bonne voie, dans la bonne direction. Je fais mon possible pour essayer que chacun puisse travailler avec l'humour habituel que l'on connaît à chacun et qu'on travaille dans un esprit d'équipe, un esprit de détente. Je souhaite et j'ai confiance qu'on va trouver notre vitesse de croisière habituelle qui commencera, j'espère, au moment où j'arrêterai de parler.

**Mme Léger:** Et, de notre côté, M. le Président, ça nous fait plaisir que le député puisse poser ses questions.

**Le Président (M. Baril, Arthabaska):** Bon. Voyez-vous la collaboration de cette commission?

**Mme Léger:** Allez-y!

## Performance de la Caisse en 1997

**M. Bourbeau:** Merveilleux. Alors, j'en suis tout à fait reconnaissant à la députée de Pointe-aux-Trembles, M. le Président.

M. le Président, la Caisse nous dit qu'elle a fait, cette année, un rendement moyen de 13 %. Bon, 13 %, ça peut paraître élevé quand on se réfère à d'autres années, il y a une décennie ou deux — enfin, un peu moins que ça aussi peut-être — mais, quand on compare le rendement de la Caisse au rendement des autres caisses semblables au Canada, comment la Caisse se situe-t-elle par rapport aux autres caisses au point de vue du rendement?

**M. Scraire (Jean-Claude):** Je dirais que, pour l'année 1997, la Caisse ne se situe pas parmi les meilleures en termes absolus et sans explication, pour la simple raison que 97 % des caisses de retraite au Canada ont plus d'actions, et de façon très importante, que la Caisse.

**M. Landry (Verchères):** C'est pour ça qu'on a changé la loi.

**M. Scraire (Jean-Claude):** Et c'est pour ça, d'ailleurs, que des modifications ont été apportées. Et ça, c'est quelque chose, c'est une réalité avec laquelle le Québec, son Assemblée nationale et la Caisse ont vécu depuis longtemps. On a 40 % comme limite en actions. Nous nous sommes tenus, tout au long de l'année 1997, au maximum admissible moralement et légalement en actions.

Alors, c'est certain qu'on ne peut pas, alors que le marché boursier faisait 15 %... Prenons juste le marché boursier canadien par rapport aux obligations; les obligations, mettez-les à 9 et quelques, mettez-les à 10 %, le marché boursier canadien à 15 %, on ne peut pas avoir 70 % de nos actifs plutôt dans le domaine des obligations et faire un rendement d'actions. Alors, l'immense majorité des caisses de retraite canadiennes avaient entre 50 % et 60 % de leur portefeuille en actions. Alors, évidemment que le rendement, je dirais, net, final, dans ce sens-là, est tributaire de la répartition d'actif.

Par ailleurs, il y a des situations où on peut voir, par exemple, un gros fonds de pension en Ontario, très gros; 75 % de son actif, en 1997, est en actions. Alors, ça va donner, évidemment, un résultat nettement supérieur à ce qu'on a chez nous. Mais je pense que personne, ni à la Caisse ni à l'extérieur de la Caisse, n'aurait dormi tranquille à toutes les nuits avec 75 % en actions dans un marché turbulent ou en hausse vertigineuse comme ceux qu'on a connus.

Et quand, à l'Assemblée nationale, ici, la loi a été discutée, je me souviens d'ailleurs de toutes les invitations à la prudence, malgré le fait qu'on disait qu'à long terme il faut avoir plus d'actions. Mais on est dans un contexte particulier, il faut être prudent.

**M. Bourbeau:** M. le Président, je suis...

**M. Landry (Verchères):** M. le Président, je voudrais rajouter une petite chose. Autant que je me souviens, le député de Laporte et l'opposition officielle nous avaient suivis parfaitement sur ce changement de...

**M. Bourbeau:** Oui, c'est ce que j'allais dire, M. le Président.

**M. Landry (Verchères):** Bon. C'est ça.

**M. Bourbeau:** Que le ministre ne pense pas qu'on va blâmer la Caisse. Qu'il attende qu'on parle, là

**M. Landry (Verchères):** C'est ça. S'ils avaient eu la même latitude que leurs concurrents, ils auraient fait des rendements égaux ou supérieurs. Ils ne l'avaient pas. Mais grâce à la collaboration de l'opposition officielle, notre Assemblée nationale leur a donné les moyens maintenant de faire comme les autres et mieux.

**M. Bourbeau:** Le ministre n'a pas à venir à la défense du président, on ne l'attaque pas, M. le Président

**M. Landry (Verchères):** C'est préventif, M. le Président, je me souviens du passé.

**M. Bourbeau:** Ce que je voulais dire, c'est que la réponse du président est parfaitement compréhensible et justifie certainement l'écart en grande partie. J'allais dire, avant que le ministre le dise, que je suis de ceux qui pensaient qu'effectivement la Caisse devait augmenter le pourcentage de son portefeuille en actions. J'ai même incité le ministre à le faire, à l'occasion. Alors, pour ça, je trouve que l'explication de la Caisse est tout à fait raisonnable.

Mais ce qui quand même me perturbe un peu, c'est que, même si la Caisse n'avait pas beaucoup d'actions — enfin, 40 % de son portefeuille étaient en actions — il reste quand même que la Caisse a un portefeuille d'actions. C'était 40 %, un peu plus de 40 %. Avec la plus-value, c'était peut-être 45 %. Le rendement de la Caisse dans ses actions, dans les actions qu'elle possède — elle en a, des actions — ne me semble pas très important par rapport à ce qui se fait ailleurs puis par rapport à l'indice.

Par exemple, si on regarde les actions canadiennes. L'an dernier, la Caisse a fait 15,5 % de plus-value dans ses actions canadiennes. L'indice, le TSE 300 a fait 15 %. Bon, la Caisse a fait à peu près l'indice, un petit peu plus. Dans les actions américaines, la Caisse a fait 29,9 %, le Standards & Poor's 500 a fait 30,1 %. Puis, si on regarde *La Presse* d'aujourd'hui, évidemment, c'est encore meilleur.

Comme je vous le disais, quelqu'un aujourd'hui qui regarde dans *La Presse*, il voit que depuis un an la Bourse de New York a fait 35 %, puis la NASDAQ a fait 56 % depuis un an; le Standards & Poor's a fait 46 %. Bon. Quelqu'un qui n'est pas habitué à ça, quand il... Toronto a fait 33 %, puis la Bourse de Montréal, 31 %.

Alors, c'est ça que les bourses font depuis deux ou trois ans, là, 30 % par année, à peu près de plus-value.

Bon, c'est sûr qu'il faudrait avoir tout le portefeuille en actions pour qu'on fasse ces rendements-là, ce qui n'est pas le cas. Mais la Caisse a quand même un service important, un nombre important de fonctionnaires qui travaillent là-dedans, qui font des études puis qui... On le voit, les frais d'administration de la Caisse sont importants. Puis, à la fin de l'année, ce qu'on nous dit, c'est qu'on a fait l'indice. On n'a même pas fait l'indice dans les actions américaines, un petit peu plus dans les actions canadiennes.

• (10 h 30) •

Ça veut dire, ça, que n'importe quel individu au Québec qui a un secondaire II, mais qui aurait 1 000 000 \$ ou qui gagnerait à la lotto, pourrait aller voir son courtier puis lui dire: Achetez-moi l'indice. Ne faites pas d'études, je ne veux pas dépenser un sou en études quelconques, je veux acheter l'indice. Il aurait battu la Caisse. Il aurait mieux fait que la Caisse avec des dépenses zéro d'administration. Or, on sait qu'on peut faire ça, acheter l'indice. Tout le monde peut acheter l'indice. Vous demandez à votre courtier: Achetez-moi l'indice. Le courtier va acheter l'indice. Bon, à ce moment-là, c'est réparti évidemment dans toute la Bourse, donc le risque est beaucoup plus bas puis, à ce moment-là, on n'a pas à dépenser 80 000 000 \$ de frais d'administration et de gestion.

Moi, je trouve que, si la Caisse a des experts comme elle dit qu'elle en a pour étudier le marché boursier et essayer de trouver les... il faut battre les indices, sans ça, ça ne donne rien d'avoir des équipes d'experts, parce que, comme je le disais tantôt, n'importe quelle personne, sans dépenser un sou de frais de gestion, peut faire l'indice. C'est pour ça que, moi, je ne suis pas impressionné quand je vois, qu'on me dit: On a fait l'indice. Moi, je ne trouve pas ça suffisant. Je trouve qu'à ce moment-là la Caisse devrait congédier tous ses experts et dire: À l'avenir, on va acheter l'indice. Ça va coûter moins cher de frais d'administration. C'est un portefeuille qui va être réparti au maximum dans toutes les actions des bourses. Alors, qu'est-ce que vous avez à répondre à ça?

**M. Scraire (Jean-Claude):** Deux choses. D'abord, sur le marché canadien, le marché des actions québécoises et canadiennes, de façon constante, sur le long terme, nos gestionnaires font mieux que l'indice. Vous allez dire: C'est 40 points de base. Je prends 10 ans, par exemple, c'est 40 points de base; sur trois ans, c'est 50 points de base; cette année, c'est encore 50 points de base. Alors, de façon constante, sur le marché canadien, malgré des difficultés à l'occasion, on avait eu... Je vais essayer d'être bref mais d'être complet quand même. L'un de nos résultats les plus difficiles, ça a été 1993 où nos gestionnaires avaient sous-pondéré beaucoup le secteur aurifère. Ils trouvaient que c'était un secteur qui allait en folie, puis on n'en avait pas acheté autant que le marché. On s'était décollé du marché beaucoup, et à tort, au 31 décembre 1993, de sorte que le portefeuille a fait, cette année-là,

moins 7 % sur l'indice, sur une décision essentiellement, qui était une décision fondamentale quant au niveau du risque. Et malgré ça, sur le long terme donc, le portefeuille performe bien.

Là où il est exact qu'on a plus de difficultés à battre l'indice, puis je vous disais tantôt qu'on est fiers quand même de faire l'indice, c'est sur le marché américain, où on fait l'indice en 1997. Sur le marché américain, on fait deux choses: on a de la gestion indicielle et on a de la gestion interne. Sur la gestion interne, et comme partout en Amérique du Nord, il y a des milliards qui se dépensent en frais de gestion par des gestionnaires professionnels sur le marché des États-Unis et l'immense majorité des gestionnaires ne fait pas l'indice. Et la théorie de ça, c'est que... en tout cas, les explications que les gens trouvent sur le marché — ce n'est pas particulier à la Caisse, on fréquente tous ces cercles-là, on analyse pourquoi, comment on fait les choses, puis tout ça, la même chose que les principaux gestionnaires de fonds en Amérique du Nord... Et la théorie à laquelle les gens arrivent aujourd'hui, c'est que plus le marché devient spéculatif, plus donc c'est l'indice qui conduit. Ce ne sont plus les gestionnaires, ce n'est plus la rationalisation ou le rationnel des gestionnaires et des entreprises qui fait le marché, et, à ce moment-là, le marché fait mieux que les gestionnaires parce que les gestionnaires trouvent moins de rationnel à ça et ne prennent pas autant de risques que l'ensemble du marché. Donc, dans une période de hausse vertigineuse des marchés comme celle qu'on connaît, ça tendrait à dire que l'indice fait mieux que les gestionnaires.

Par ailleurs, ce que ça veut dire, en même temps qu'on dit ça, c'est que les gestionnaires sont plus prudents que le marché et, normalement, les gestionnaires devraient faire mieux que le marché quand le marché va reculer, normalement. En tout cas, c'est la façon dont c'est rationalisé actuellement, de façon générale. De façon très particulière à la Caisse, c'est un secteur où on a effectivement eu des difficultés à faire le marché. On le fait cette année, c'est pour ça qu'on est satisfaits. On a fait des remplacements de gestionnaires. On a des gestionnaires internes dont la performance par rapport au marché est supérieure. Mais on a encore une partie du portefeuille indiciel puis on a encore eu certaines difficultés, de sorte qu'au total on arrive à l'indice.

Alors, c'est quelque chose qui est nettement sous contrôle. Je ne vous dis pas que ça ne fait pas l'objet constant d'interrogation. Les gens se demandent parfois: Est-ce que, comme vous le dites, on n'est pas mieux d'aller à l'indice sur le marché américain? C'est un marché très efficace, très efficient. Est-ce qu'on n'est pas mieux d'aller à l'indice? Ce sont des questions légitimes, mais on pense que le niveau de risque d'aller à l'indice est toujours supérieur à avoir des gens qui prennent des décisions.

**M. Bourbeau:** M. le Président, le président nous dit que — enfin, moi, j'ai mal compris — on fait mieux que l'indice... les actions canadiennes que l'indice

boursier. Moi, je regarde ici le TSE 300, la Bourse de Toronto, la moyenne des cinq dernières années, 1993-1997, était de 17,5 %; le XXM de Montréal, 17,4 %. Donc, 17,4 % et 17,5 % pour les deux Bourses. Puis la Caisse, elle a fait 17 %, en moyenne, pour les mêmes cinq années, sur les actions canadiennes. Donc, la Caisse n'est pas en avant, la Caisse est en arrière pour les cinq dernières années, de 0,5 %.

**M. Scraire (Jean-Claude):** Est-ce que je peux...

**M. Bourbeau:** Oui.

**M. Scraire (Jean-Claude):** Je vous le commente tout de suite. C'est le point auquel je réfèrais tantôt quand j'ai parlé de l'année 1993. Aussi longtemps qu'on aura l'année 1993 dans nos statistiques cinq ans, on ne pourra pas battre... on va avoir de la difficulté à battre l'indice parce qu'on a sous-performé l'indice de 7 % en 1993, c'est absolument non récupérable sur une période de cinq ans. J'espère que, sur une période de 10 ans, si on fait encore bien en 1998 par rapport à l'indice, on va tendre à absorber ça. On l'a déjà dans nos chiffres 10 ans, cette performance-là, de sorte que la statistique long terme va être bonne. Mais la statistique cinq ans, c'est la pire à cause d'une année, une décision, c'est l'année 1993, sur l'aurifère, un secteur très spéculatif à l'époque.

#### Frais de gestion et d'administration

**M. Bourbeau:** O.K. Bon, en tous les cas, M. le Président, je ne veux pas déblatérer contre la Caisse, mais je veux simplement remettre ça dans une perspective plus modeste, disons, et je vois que le président le fait aussi. Disons qu'il y a place pour amélioration.

Pour ce qui est des frais de gestion et d'administration, on nous dit que les frais ont augmenté de 76 000 000 \$ à 81 000 000 \$. Les frais de gestion et d'administration de la Caisse ont augmenté, quoi, de 5 000 000 \$, c'est une hausse de presque 7 %, hein, c'est quand même important. Et d'après une déclaration, ici, que je vois dans un document, le vice-président à l'administration a soutenu que ça se compare avantageusement aux fonds de même envergure. Si je me souviens bien, lors de la commission parlementaire qu'on avait tenue où on avait discuté de ces choses-là, ce n'est pas ce qui avait été retenu. Les frais d'administration et de gestion de la Caisse sont nettement plus élevés que les autres caisses de retraite au Canada. On avait les chiffres — ici, ce n'est pas pour l'année 1997 — mais c'était nettement plus élevé que le Régime de pensions du Canada. Ontario Municipal Employees Retirement Board avait des frais d'administration quatre fois inférieurs à ceux de la Caisse, puis le Teachers' Pension Plan Board de l'Ontario avait aussi presque quatre à cinq fois moins de frais d'administration par 100 \$ d'actif.

Alors, je ne sais pas si les chiffres que j'ai devant moi sont faux; quand même, ils sont extraits de documents officiels, mais il m'apparaît, moi, que les frais

d'administration de la Caisse de dépôt et placement du Québec sont nettement plus élevés que ceux de ses concurrents.

**M. Scraire (Jean-Claude):** Ce n'est pas la vision que nous en avons. Nous avons un bon contrôle sur nos frais de gestion, nous avons des paramètres à respecter par rapport au marché. Juste pour vous donner un exemple — on se compare dans nos indices de comparaison avec les pairs — Teachers', en Ontario, qui a les trois quarts des actifs de la Caisse, seulement les trois quarts des actifs de la Caisse, a des frais d'opération de 60 000 000 \$. Mais ça, je vous donne un des principaux exemples au Canada, et on ne trouve pas ça déplacé, ils sont eux-mêmes dans le «benchmark», c'est conforme au marché. Je peux demander à notre premier vice-président, administration et finances, avec votre permission, d'y aller très brièvement juste par rapport à l'indice, nos indices de comparaison. Mais on est dans le marché.

Et le point, juste avant d'aller là-dessus .. quand je disais tantôt que nous allons, au niveau du conseil d'administration de la Caisse, fournir toutes les ressources au groupe de placements privés, le groupe de placements privés, ça coûte plus cher que de la gestion d'obligations. ça. Les frais de gestion en placements privés, c'est nettement plus cher. Un gestionnaire en placements privés fait quatre nouveaux dossiers par année. On en a fait pour 1 900 000 000 \$ l'an passé. Ça veut dire qu'on a une croissance importante des ressources humaines et des ressources financières qui sont affectées aux placements privés, et nous allons continuer, en 1998, à affecter plus de ressources à ce secteur-là qui est bon pour l'économie et qui est bon pour notre portefeuille. Mais, ceci étant dit, on va quand même rester dans nos paramètres.

**M. Rémillard (Serge):** Si vous permettez, juste quelques mots...

**Le Président (M. Baril, Arthabaska):** Vous êtes M. Rémillard?

**M. Rémillard (Serge):** M. Rémillard, oui.

**Le Président (M. Baril, Arthabaska):** Serge Rémillard, oui.

● (10 h 40) ●

**M. Rémillard (Serge):** Dans la comparaison qu'on peut faire avec nos pairs, je vais vous citer 15 sociétés qui font partie d'une étude indépendante faite par Cost Effectiveness à la grandeur de l'Amérique. Alors, si on compare la Caisse avec CalPERS, Florida State Board, Hospitals of Ontario, Maryland State, etc.; au Canada, OMERS, Ontario, province de l'Alberta, province de la Colombie-Britannique, nos frais, tout inclus, qui incluent notre agressivité, si on veut, au développement des participations, alors, tous nos frais, le 81 000 000 \$, si on le traduit en points centésimaux ou en points de base, ça équivaut à 12,9. Et, si on compare sans tenir compte de la répartition de l'actif avec nos pairs, eux, la moyenne est

à 13,2. Mais, si on comparait ces gens-là avec notre répartition de l'actif, leurs frais seraient à 15,2. Alors donc, on a un écart d'à peu près 20 % favorable à la Caisse dans ces frais de gestion sur les quatre dernières années, année après année. C'est la même chose si on le prend par catégories. Alors donc, si on veut comparer les frais, on pourrait déposer ces faits saillants là.

**M. Bourbeau:** M. le Président, je pense que je ne poursuivrai pas davantage sur ce sujet-là, parce que c'est un débat qui... on ne peut pas absolument prouver quoi que ce soit. Nous, on a des documents qui nous disent que les frais d'administration de la Caisse sont nettement plus importants que ceux de ses concurrents. Le vice-président nous dit que ce n'est pas le cas. Alors, tout ce que je pense qu'on devrait faire, c'est qu'on va vérifier, on va regarder les documents dont parle le vice-président et on va faire des études de notre côté, puis on pourra tirer des conclusions dans les semaines à venir, et si le vice-président a raison...

**M. Landry (Verchères):** C'est une bonne suggestion, ça, du député de Laporte, M. le Président, qu'il vérifie. Je sais que l'opposition n'a pas les moyens de recherche du gouvernement ni de la Caisse, mais, s'il a besoin d'un délai, qu'il le prenne, le délai. Parce que ce qu'il a dit est très grave. Cette Caisse, c'est une institution québécoise qui a une place importante dans l'imagination populaire et une place importante dans la gestion de nos portefeuilles, puisqu'il s'agit de nos fonds de pension. Et si l'opposition officielle vient dire ici que cette Caisse est moins efficace et a des frais de gestion plus élevés que ceux de ses confrères et consœurs, c'est une affirmation d'une extrême gravité. Je suis reconnaissant que le député de Laporte la pondère en disant qu'il va vérifier et, à l'occasion d'une autre rencontre parlementaire, cette commission ou d'autres instances, j'espère qu'il nous communiquera le fruit de ses vérifications afin que nous puissions aller au fond de cette question vitale.

**M. Bourbeau:** M. le Président, le ministre réalisera que tout à l'heure j'ai cité un document, un tableau, qui n'est pas le mien, alors je n'ai pas fait miennes ces déclarations-là. C'est un document daté du 27 août 1997, présenté devant cette commission, ici, par M. Pierre Arbour qui, quand même, est quelqu'un qui est bien connu à la Caisse, qui a fait une présentation et qui nous a affirmé, chiffres à l'appui, tableau à l'appui, ce que j'ai dit tout à l'heure, et j'ai repris ses paroles. J'ai bien dit que c'était un document qui n'était pas le mien. Alors, je n'ai pas porté d'accusation. J'ai donné l'occasion à la Caisse de faire entendre son point de vue, qui est diamétralement opposé à celui qui est devant nous, et j'ai dit: On va prendre les deux documents, on va les regarder puis on va tirer les conclusions. Donc, il n'y avait rien d'agressif là-dedans. Je ne sais pas, M. le Président, ce que le ministre a mangé ce matin. Mais ça ne se veut pas le dénigrement de la Caisse, c'était très objectif. Il y a deux points de vue, on va vérifier et on reviendra. C'est ce que j'ai dit.

**M. Landry (Verchères):** Si vous pensez que Pierre Arbour, qui est un homme que je connais et que j'estime, qui est un de mes amis, est objectif par rapport à la Caisse de dépôt et placement, vous vivez dans un autre univers. M. le Président, le député de Laporte vit dans un autre univers. Quand il dit que M. Pierre Arbour est bien connu de la Caisse, c'est la litote de la semaine devant cette commission. Tout le monde sait qu'il a écrit un livre d'une extrême agressivité contre la Caisse. Tout le monde sait que c'est un ancien cadre de la Caisse. Tout le monde sait dans quelles circonstances il est parti. Si c'est ce que vous appelez l'objectivité, vous allez me faire croire que la Cour suprême du Canada est objective vis-à-vis les questions du Québec.

**M. Bourbeau:** M. le Président, je n'ai même pas dit qu'il était objectif. Je n'ai pas dit ça. J'ai dit qu'il s'est présenté ici, devant la commission, à la demande de la commission ou à sa demande, je ne sais trop, il a fait une présentation. On a les chiffres devant nous. Et je présume qu'il est objectif, comme toute personne raisonnable, mais c'est le ministre qui prétend qu'il n'est pas objectif. Moi, je n'ai pas dit ça. J'ai dit: Il y a des affirmations faites par M. Arbour, qui est quelqu'un qui est connu de la Caisse — je n'ai pas dit «ami», je pense — et la Caisse donne un autre point de vue; on va voir. Alors, le ministre, M. le Président, cherche ce matin manifestement...

**M. Landry (Verchères):** Non, non. Moi, je pense que le député de Laporte a dit une chose très intéressante.

**M. Bourbeau:** ...le ministre cherche la chicane ce matin, c'est évident, là.

**M. Landry (Verchères):** Il a dit qu'il allait vérifier.

**M. Bourbeau:** C'est mal engagé comme discussion, très mal engagé.

**Le Président (M. Baril, Arthabaska):** M. le député, écoutez...

**M. Landry (Verchères):** Le député de Laporte a dit qu'il allait vérifier, M. le Président.

**Le Président (M. Baril, Arthabaska):** Oui, c'est ça.

**M. Landry (Verchères):** C'est une des plus belles choses qu'il a dites ce matin: il va aller vérifier. Parce que son affirmation, elle est importante, elle est lourde de conséquences. Maintenant, je lui rappelle, au député de Laporte, nos relations étant généralement excellentes...

**M. Bourbeau:** Mais ça se gâte ce matin, je dois dire.

**M. Landry (Verchères):** ...et je reconnais son travail et le travail ingrat de l'opposition qu'il a à faire...

Imaginez-vous, à la suite du dernier budget, quelle a été la tâche pénible de l'opposition...

**M. Bourbeau:** Pénible! Ce matin, que c'est pénible!

**M. Landry (Verchères):** ... pour essayer de le critiquer. Je reconnais tout ça. Si, ce matin, j'ai été un peu carré dans ma défense préventive, c'est que je me souviens très bien d'épisodes devant cette commission, et devant d'autres commissions, où la Caisse de dépôt et placement n'a pas été traitée convenablement par l'opposition officielle, en particulier...

**M. Bourbeau:** Par la commission, M. le Président.

**M. Landry (Verchères):** Le dénigrement des institutions québécoises, s'il est nécessaire, faisons-le. Mais, quand on voit des gens s'acharner particulièrement sur le Mouvement Desjardins, particulièrement sur la Caisse de dépôt et placement, si c'est justifié, soit! Mais, avant de faire des affirmations négatives à l'endroit de la Caisse ou d'autres institutions québécoises, il faudrait faire les vérifications au préalable. Si on admet qu'on doit les faire après, ça me satisfait aussi.

**Le Président (M. Baril, Arthabaska):** Écoutez, M. le ministre, les membres de la commission, quand la Caisse de dépôt et placement a passé devant cette commission, l'automne dernier, au mois de septembre, octobre, moi, j'ai toujours dit que c'était dans un objectif... comme président, j'ai toujours dit et affirmé que c'était dans un objectif constructif. Ce n'était pas de démolir la Caisse. Et le président nous en a fait même la démonstration tout à l'heure, puisqu'il a retenu certains... ils ont amélioré certains points, entre autres, en créant un poste d'ombudsman, en renforçant le code d'éthique sur les conflits d'intérêts, en ayant une entente, que le président a dit, actuellement, qui peut être... en collaboration également avec le Vérificateur général. Donc, je pense qu'autant du côté de la Caisse ils ont, je ne sais pas si je peux dire, profité du questionnement que les parlementaires ont fait lors de leur passage devant la commission pour nos travaux. Donc, je le répète, je pense que ça a été constructif pour le fonctionnement de la Caisse, constructif pour l'économie du Québec également parce qu'il n'y a pas un membre de la commission ici qui sous-estime le poids ou l'importance de la Caisse dans l'économie du Québec.

Donc, sur ça, j'aimerais ça qu'on retourne... Parce que, moi, vous savez, j'ai toujours apprécié, aimé, appris beaucoup d'entendre les échanges entre le député de Verchères, ministre des Finances, et le député de Laporte, dans leurs propos avec beaucoup d'humour, en citant souvent des philosophes, que ça soit Voltaire, Aristote, ou Einstein, je ne les connais pas tous. Mais j'ai toujours trouvé agréables et constructifs les échanges que ces deux parlementaires expérimentés ont eus ensemble. Il me semble que ce serait plus positif si on continuait sur cette lancée-là.

**M. Landry (Verchères):** M. le Président, me permettez-vous de donner une image beaucoup plus simple cette fois-ci et que je ne puiserai pas dans la littérature universelle? Il y a des façons de faire des critiques constructives, cela est vrai, et certaines de ces critiques constructives ont porté fruit, comme vous l'avez si bien souligné en donnant des exemples. Mais là, ce matin, l'opposition officielle a dit, en pleine face des dirigeants de la Caisse, que leurs frais d'administration sont plus élevés que ceux de leurs concurrents.

Alors, l'image que je prends. M. le Président, vous avez exercé, vous, un des métiers les plus nobles qui soient, les plus durables et les plus éternels, vous avez été agriculteur, comme l'était mon grand-père. Je suis même né, comme vous le savez, sur une exploitation agricole. Si quelqu'un avait dit à Victo ou dans les environs: La ferme de Jacques Baril, elle est moins bien administrée que toutes les fermes du rang, auriez-vous trouvé ça constructif, M. le Président? Je suis sûr que non. Parce que, d'abord, ce n'était pas vrai, vous étiez un agriculteur modèle, et tous les Bois-Francis louaient votre gestion plutôt que le contraire. Mais, si on avait nié cette évidence, ça vous aurait choqué, M. le Président

**Le Président (M. Baril, Arthabaska):** Bien, j'aurais travaillé pour la corriger, hein.

**M. Landry (Verchères):** Non, les propos.

**Le Président (M. Baril, Arthabaska):** Corriger les propos.

**Des voix:** Ha, ha, ha!

**M. Landry (Verchères):** Corriger les propos.

**Le Président (M. Baril, Arthabaska):** Corriger les propos.

**M. Landry (Verchères):** Alors, c'est justement ce à quoi je travaille. Vous lisez dans mes pensées, M. le Président. Il a fait une affirmation extrêmement négative par rapport à la Caisse de dépôt en disant que ses frais d'administration sont plus élevés que ses concurrents. Bien, moi, je lui dis... je n'ai pas eu à lui dire, il a pris les devants: il doit vérifier. Il doit vérifier. Comme si quelqu'un vous avait calomnié dans les Bois-Francis.

**Le Président (M. Baril, Arthabaska):** C'est bon. Donc, sur ça, je vais permettre à Mme la députée...

**M. Bourbeau:** Est-ce que je pourrais seulement dire un mot avant? Un tout petit mot seulement. Seulement une mise au point.

**Le Président (M. Baril, Arthabaska):** Oui, oui, allez.

● (10 h 50) ●

**M. Bourbeau:** M. le Président, je tiens seulement à faire une mise au point sur ce que vient de dire le ministre. Le rôle de l'opposition, c'est de poser des questions. Il n'est pas coutume que l'opposition passe son temps à envoyer des fleurs au ministre ou à... On n'est pas là pour ça. Ça, le gouvernement le fait très bien lui-même, et surtout le ministre. Nous, on tente de relever les choses qui ne nous semblent pas parfaites. On pose des questions. Si les réponses sont satisfaisantes, tant mieux. Ce matin, j'ai posé des questions sur le rendement. Le président nous a fait une réponse qui m'apparaissait correcte en ce qui concerne le rendement inférieur de la Caisse par rapport aux indices. C'est vrai que la Caisse était sous-pondérée en actions. J'ai reconnu que la réponse était correcte, puis j'ai cessé, je n'ai pas posé d'autres questions, je n'ai pas critiqué. Pour les frais d'administration, j'ai cité un document. Je ne l'ai même pas pris à mon compte. J'ai cité un document, puis j'ai demandé à la Caisse de se justifier par rapport à ça. La Caisse a donné une réponse qui m'apparaissait diamétralement opposée à ce qu'on avait dans nos documents. J'ai dit: On va cesser immédiatement la discussion. Je ne voulais pas aller plus loin. On va vérifier. Il n'y a rien là-dedans d'agressif, M. le Président. Si le ministre appelle ça du dénigrement, je ne sais pas où le ministre a pu pêcher ça. C'est notre rôle, on le fait correctement, poliment, je pense, et loin de moi l'idée de dénigrer qui que ce soit. Maintenant, on n'est pas ici...

**M. Landry (Verchères):** Très bien.

**M. Bourbeau:** ...je le répète, pour encenser la Caisse ou le ministre. Alors, si c'est ce que le ministre veut...

**M. Landry (Verchères):** Très bien

**M. Bourbeau:** ...bien, qu'il le demande à d'autres, mais pas à nous.

**Le Président (M. Baril, Arthabaska):** Bon. Mme la députée de Pointe-aux-Trembles, à vous de rétablir le climat de cette commission puis des échanges.

**Mme Léger:** Il est évident que ça serait intéressant d'entendre... Le porte-parole de l'opposition a dit qu'il n'a pas à lancer des fleurs, mais peut-être d'en lancer une de temps en temps, au moins pour nous assurer que la Caisse de dépôt et placement fait une belle performance. Ça ne nous nuirait pas de le mentionner de temps à autre.

**M. Bourbeau:** On pourrait le faire à l'occasion.

#### Ajustement des systèmes en vue du passage à l'an 2000

**Mme Léger:** Bon, c'est bien. Moi, je veux revenir à la suite... compte tenu de la période de questions que nous avons eue hier en Chambre. Vous dites, dans votre rapport d'activité 1997, que j'ai ici, que la Caisse s'efforce

de demeurer à l'avant-garde de la technologie en affectant les ressources nécessaires à l'utilisation d'un nouveau système à l'échelle institutionnelle et au développement de divers projets d'information, et vous parlez du passage informatique à l'an 2000. Alors, vous dites que vous accordez non seulement une attention, mais les ressources nécessaires. Alors, je pense que ce serait très opportun et ça assurerait, pas de nous, pas de notre côté, mais ça assurerait l'opposition des démarches que vous faites pour aborder l'an 2000.

**M. Scraire (Jean-Claude):** La principale mesure qui est en cours actuellement, c'est l'introduction d'un nouveau système et ça ne visait pas particulièrement le passage à l'an 2000. C'est un nouveau système qui est requis par l'évolution des marchés financiers. Il faut travailler de plus en plus dans de multiples devises, des produits dérivés, etc. Alors, on avait besoin de renouveler certaines installations importantes en informatique et on a une implantation de l'ordre de 8 000 000 \$, si ma mémoire est bonne, à quelque 100 000 \$ près, qui est en cours depuis environ un an et qui va se terminer en octobre, et ce changement de système là, même s'il n'était pas destiné en particulier à l'an 2000, étant donné que c'est un nouveau système qui est implanté, va nous permettre de passer automatiquement à l'an 2000 sans difficulté. Donc, on est prêt, au niveau du système principal, à le faire.

Et, par ailleurs, c'est certain qu'il y a certaines adaptations à l'an 2000, en périphérie de ce système-là, qui doivent se faire, et ces choses-là sont en cours aussi, mais c'est vraiment beaucoup plus mineur à ce moment-là, et des mandats sont donnés. Ça fait partie d'ailleurs de l'optimisation qui est en cours avec la firme KPMG, à laquelle sont associés le Vérificateur général, comme je le disais tantôt, nos équipes internes, soit de vérification — on a nos équipes de vérification aussi — et nos gens d'informatique, plus Solfitech, qui est la firme qui gère notre informatique. Alors, à ce niveau-là, pour le passage à l'an 2000, donc, tout est sous contrôle, on y attache une grande importance, de la même façon qu'on travaille à sensibiliser les entreprises qu'on a en portefeuilles à être prêtes à l'an 2000. Il y a certains courants qui circulent ou certaines informations à l'effet que beaucoup d'entreprises ne seraient pas prêtes. Pour un investisseur, c'est inquiétant de penser que ça pourrait être vrai, cette affirmation-là. Alors, on essaie de sensibiliser les entreprises à cette dimension-là.

D'autre part, en termes d'information, on a mis en place aussi, puis là ça n'a rien à voir avec l'an 2000, mais des modes d'information stratégique de plus en plus importants. Ce n'est pas juste de la quincaille puis des systèmes. C'est une façon de penser, une façon de travailler aussi, où l'information stratégique est de plus en plus partagée. Vous voyez que le modèle de la Caisse repose sur différentes équipes, plusieurs équipes de gestion, de sorte qu'il devient de plus en plus important que l'information circule, que l'information stratégique circule entre ces équipes-là. Alors, il y a des plans d'action pour chacun de ces sujets-là.

## Extension du réseau Accès Capital

**Mme Léger:** Merci de nous assurer à ce niveau-là. Au niveau de ce que vous poursuivez dans le développement de votre réseau national et international, vous vous souciez d'investir dans le secteur de la nouvelle économie et des nouvelles technologies, ce qui est très approprié et ce qui va dans le même sens aussi que le ministre. Vous voulez aussi prendre ce qu'on appelle l'expansion de votre réseau Accès Capital, et ça, je pense que ça comporte 11 sociétés d'investissement, de ce que je peux voir, et ce qui vous amène probablement à vous rapprocher des petites entreprises en démarrage. Alors, vous les aidez, en tout cas, à exporter leurs produits et leurs services. Vous avez ce souci-là d'accroître davantage votre présence auprès des entreprises. Exactement et concrètement, ça veut dire quoi?

**M. Scraire (Jean-Claude):** Juste sur le démarrage, je ne sais pas si le chiffre apparaît dans le rapport d'activité, mais la Caisse de dépôt, par ses filiales ou groupes associés, a participé à 30 démarrages en 1997. On peut dire que ce n'est pas suffisant. Moi, je le pense, que ce n'est pas suffisant. On le pense, à la Caisse. Mais c'est toute une évolution par rapport à l'endroit d'où viennent les investisseurs institutionnels. D'abord, il n'y a pas d'investisseurs institutionnels qui font ça. La Caisse est vraiment unique à ce niveau-là. De s'occuper, de s'organiser pour être capable d'en faire, c'est un niveau de risques, diraient certains, et c'est un niveau de préoccupations particulières. Des démarrages, on en a fait 30. Mais l'ensemble de la structure dont vous parlez, sur Accès Capital, va faire en sorte qu'il y en a plus: démarrage ou premier stade de développement. Et Accès Capital, effectivement, c'est un réseau de sociétés, de vraies sociétés, de vraies corporations, situées dans toutes les régions du Québec, de la Gaspésie à Val-d'Or, à Jonquière...

**Mme Léger:** Gaspésie.

**M. Scraire (Jean-Claude):** Effectivement. Il y en a à peu près partout actuellement. Et on va finir de cibler l'ensemble du territoire. Et chacune de ces sociétés-là a son conseil d'administration, a son bureau dans une ville qui est située dans la région, de sorte qu'on a décentralisé beaucoup cette opération ou cette présence-là auprès des entreprises. Puis, ça, c'est pour les petites entreprises, mais ça sert aussi au lien avec, je dirais, les grandes filiales pour les gros dossiers. Alors, les deux vocations sont là.

**Mme Léger:** C'est l'évidence dans toutes les régions, de ce que je peux voir, dans plusieurs régions.

**M. Scraire (Jean-Claude):** Oui, dans toutes les régions.

**Mme Léger:** Dans toutes les régions. O.K.

**M. Scraire (Jean-Claude):** Toutes les régions. Accès Capital est dans toutes les régions. On est à Gaspé. On est à Val-d'Or. On est à Jonquière. Évidemment, à Sherbrooke. On est à Drummondville. On couvre la Mauricie. La Rive-Sud a été mise en place il y a quelques mois; c'est dans le bilan 1998, mais c'est fait. Et on s'en va dans l'Outaouais. C'est certain que l'objectif, c'est de couvrir l'ensemble du territoire pour desservir toutes les entreprises, de la petite à la grande, tout en passant par le démarrage. La Loi de l'Assemblée nationale du mois de décembre nous permet de participer plus au démarrage. Le mot «démarrage» apparaît dans la loi de la Caisse, ce qui, au sens de nos gestionnaires, nous autorise à penser que c'est notre vocation d'en faire. Quand c'est dans notre loi, c'est vraiment parce que l'Assemblée nationale est d'accord pour qu'on en fasse et on va en faire. Donc, ça va augmenter, ce volume-là.

Mais Accès Capital travaille aussi — je ne veux pas être long, mais c'est parce que les réseaux sont complexes, les activités sont nombreuses — avec les incubateurs. On a un réseau de 10 incubateurs actuellement, des incubateurs d'entreprises, et ça, c'est destiné vraiment à appuyer le démarrage d'entreprises, de sorte que l'homme d'affaires, la femme d'affaires qui part une entreprise n'est pas laissée toute seule. Tout de suite, on a un incubateur ou des gens qui vont l'aider, la conseiller en marketing, en finances, en développement du produit. Donc, on a une dizaine d'incubateurs avec lesquels on travaille actuellement. Et ça, il y en a effectivement dans plusieurs régions. Et on a l'intention d'augmenter le nombre d'incubateurs.

● (11 heures) ●

En termes de démarrage aussi d'entreprises, on a lancé au cours de 1997 les deux sociétés T<sup>2</sup>C<sup>2</sup>: T<sup>2</sup>C<sup>2</sup> Info, information-informatique, et T<sup>2</sup>C<sup>2</sup> Bio, dans le domaine de la biotechnologie. Et ça, c'est même du prédémarrage, parce que ces gens-là travaillent avec les chercheurs dans les centres universitaires ou les centres de recherche privés ou publics. Et dès le moment où un produit, une idée, un concept semble porteur, ils peuvent faire une entente avec eux et commencer à faire un plan d'affaires. Alors, on est vraiment au stade du prédémarrage à ce moment-là. Je pense que c'est beaucoup de travail, tout ça, mais, pour l'économie québécoise, c'est porteur et, si on le fait avec rigueur, ça devrait être aussi rentable, de sorte qu'on rejoint les deux volets de notre mission.

#### Relations avec la clientèle et examen des plaintes

**Mme Léger:** Ce qui vous a amené aussi à revoir, ce que je vois dans votre rapport, d'abord votre service aux clients, votre service à la clientèle, et même à vous désigner un responsable chargé des relations avec la clientèle et des plaintes. Alors, pouvez-vous nous en parler un petit peu, de ce responsable-là; c'est nouveau.

**M. Scraire (Jean-Claude):** C'est une responsabilité, c'est une fonction qui est nouvelle effectivement, elle est assumée par la secrétaire de la société, qui a donc

d'autres fonctions mais qui, sous ce volet-là, se rapporte directement au président du conseil et au comité d'éthique de la Caisse. On a un comité du conseil de la Caisse, c'est un comité du conseil qui est formé de gens du conseil et d'un représentant externe et, sous l'angle de la plainte, le rôle d'ombudsman si on veut, la secrétaire se rapporte à ce comité-là et au président du conseil.

Il y a un code qui est assez... Je ne dirais pas qu'il est parfait encore, moi-même j'aurais encore des améliorations à faire, mais on a le plus rapidement possible mis quelque chose en place pour démontrer la préoccupation. Même si toute la rédaction n'est pas totalement au point, la volonté, puis, au niveau du client, du fournisseur de services ou du partenaire, le fait de l'existence de ce code de qualité là dans les relations et la possibilité de recourir auprès de la secrétaire, l'endroit où s'adresser est clair, alors...

**Mme Léger:** Je pense que les membres de la commission vont apprécier ce nouveau responsable-là, suite à toutes nos rencontres qu'on a eues.

**M. Scraire (Jean-Claude):** Ce n'est pas un gage qu'il n'y ait plus de problèmes, c'est un moyen pour en éviter un certain nombre.

#### Ensemble de l'effectif

**Mme Léger:** C'est ça. C'est bien. J'aime bien, dans votre rapport, aussi quand vous parlez de la recherche de l'excellence, bien sûr, mais particulièrement de votre travail d'équipe. Vous parlez de l'expertise de vos spécialistes, vous parlez du voeulement de vos membres, que ce soient les membres-conseils, les membres des sociétés affiliées, de l'esprit d'équipe qu'il y a au niveau de la Caisse. Combien d'employés à la Caisse vous avez?

**M. Scraire (Jean-Claude):** À la Caisse comme telle, c'est 212, environ 212, 216. Par ailleurs, les filiales de participation, c'est à peu près 70, 75; ça, c'est en croissance. La Caisse, c'est assez stable en termes de ressources, depuis trois ans, mais les filiales de participation puis quand vous voyez augmenter le travail qu'elles font, ça signifie une croissance des ressources humaines, en nombre. Nos filiales de participation créent directement de l'emploi dans le milieu financier à Montréal. On embauche des nouveaux gestionnaires, il y en a à peu près 70, puis on s'en va assez rapidement vers 100 là-dedans, il y a des gros programmes d'embauche dans les filiales. C'est certain que les budgets dans ces secteurs-là vont augmenter.

D'un autre côté, c'est trompeur aussi parfois parce que, prenez par exemple juste le budget des filiales, qui doit être de 10 000 000 \$ à 12 000 000 \$ en 1997; par ailleurs, c'est une activité qui, en soi, rapporte aussi des honoraires et des commissions. C'est tout un milieu qui fonctionne à honoraires et commissions — les banques, tout le monde le fait — de sorte que, sur le 10 000 000 \$ à 12 000 000 \$ que ces services-là coûtent, on a des revenus spécifiques qu'on n'aurait pas si on ne faisait pas

le travail. Indépendamment du rendement sur les placements, les honoraires et commissions totalisent peut-être 6 000 000 \$ à 7 000 000 \$, de sorte que le coût net est tout à fait compatible avec ce qu'on observe dans les autres secteurs de la Caisse, le coût net.

Évidemment que les revenus et commissions, ça croît avec l'usage. Plus il y a de dossiers, plus il y a de travail, plus les revenus qui sont générés par ça, par ces activités-là sont importants, de sorte que ça monte à peu près au fil des ressources humaines, quoique la dépense en ressources humaines précède un peu le revenu, parce qu'il faut embaucher pour que les dossiers se fassent, de sorte qu'il y a une période de quelques mois où...

Et ce que je peux dire là-dessus aussi, puis on parlait des frais d'administration tantôt, je suis porté à penser que la Caisse ne doit pas viser à être moins coûteuse que son marché, elle doit être coûteuse comme son marché comme indice de référence. Par ailleurs, il faut qu'elle aille chercher les meilleures ressources, il faut qu'elle ait les meilleures ressources sur le marché. Nous gérons 64 000 000 000 \$, 65 000 000 000 \$, ce n'est pas vrai qu'on peut avoir juste une école. Ça nous prend les meilleures ressources et il faut les payer, ça nous prend les meilleurs systèmes informatiques. Il ne faut pas qu'on échappe des dossiers ou des millions parce qu'on n'a pas les bonnes ressources, de sorte que je me dis qu'on doit avoir comme paramètres d'être conformes à notre marché mais pas nécessairement inférieurs, ce n'est pas un signe de responsabilité.

#### Présence de femmes au conseil d'administration

**Mme Léger:** Merci. Je vais terminer par un commentaire, je vais y ajouter peut-être ma petite touche féminine. Dans vos conseils d'administration, en haute direction — et je vois un petit peu partout, vous savez où je m'en viens — il n'y a pas beaucoup de femmes! Alors, je vois qu'il y en a même très, très, très, très peu. Est-ce que c'est un souci de votre part que, dans vos conseils d'administration, il y ait davantage de femmes? Dans votre conseil d'administration tel quel, je n'en vois aucune, est-ce que c'est exact?

**M. Scraire (Jean-Claude):** Au conseil de...?

**Une voix:** Au conseil d'administration de la Caisse.

**M. Scraire (Jean-Claude):** Oui, c'est exact. Bien, on avait quelqu'un, mais le remplacement n'est pas... Pardon?

**M. Bourbeau:** Du temps des libéraux, il y en avait, M. le président.

**Mme Léger:** Je pense que...

**M. Scraire (Jean-Claude):** Je pense que le ministre dispose d'au moins un poste pour travailler.

**Mme Léger:** Je sais que ça roule beaucoup puis que, bon, c'est normal, mais je pense que c'est important d'y penser. Je ne sais pas quelle est votre opinion sur le sujet, mais je pense que, dans l'ensemble de vos conseils, que ce soit en société...

**M. Scraire (Jean-Claude):** Je peux vous dire que c'est une préoccupation importante chez moi puis dans l'organisation.

**Mme Léger:** Est-ce qu'on pourrait dire essentielle?

**M. Scraire (Jean-Claude):** À tort ou à raison, on ne va pas jusqu'à — comment je dirais ça — de la ségrégation très, très risquée ou positive dans le domaine, on n'augmente pas notre risque pour autant, mais c'est certain qu'au niveau des conseils d'administration on cherche visiblement à avoir des femmes compétentes et en mesure de siéger; au niveau de la direction de l'entreprise aussi, de la direction des filiales.

À ce niveau-là, dans les filiales, je dois vous dire qu'au niveau de la direction à l'intérieur des filiales, au conseil d'administration, on en a quelques-unes qui sont là. Le service financier, la dernière née, est un exemple, je pense, dont tout le monde pourrait être fier, je pense qu'on a beaucoup de dames qui siègent sur ce conseil d'administration là. Mais dans la direction des filiales, il y a beaucoup de femmes qui sont à un niveau de direction; ce n'est pas encore la direction supérieure, mais au niveau direction, on en a de plus en plus.

**M. Landry (Verchères):** M. le Président, je pense que la députée soulève un point qui est plus qu'une petite touche féminine, c'est un point majeur. Et, comme le président vient de le dire, à première vue, la situation est un peu plus reluisante dans les filiales, mais au conseil, je prends solennellement acte de l'intervention de la députée de Pointe-aux-Trembles, parce que c'est le gouvernement qui nomme les membres du conseil.

Il y a une limitation à notre action parce qu'il y a des gens qui sont là, à toutes fins pratiques, ex officio. Exemple: M. Jean-Yves Gagnon, Société de l'assurance automobile. C'est parce que c'est un gros déposant qu'il est là, et plusieurs sont dans ce cas-là. Régie des rentes, c'est le principal client. Alors, s'il n'y a pas eu répartition équitable des postes en amont, bien ça donne le résultat qu'on voit en aval. Mais ce qui peut être corrigé, M. le Président, le sera.

Là, si on veut parler de travail constructif, la députée de Pointe-aux-Trembles vient d'en donner un bel exemple. Le gouvernement, dans le renouvellement des postes de la haute fonction publique, est en train de bouleverser totalement le paysage. Pour les sous-ministres, on s'en va à près de un sur deux; sous-ministres, sous-ministres adjoints, on s'en va à près de une femme sur deux. On a encore nommé, à un ministère vital la semaine dernière, une femme.

Et je pense que le président de la Caisse prend acte, le gouvernement prend acte, et le gouvernement qui a voté

la Loi sur l'équité salariale la plus avancée de la terre ne peut pas se permettre de manquer de réflexes quand il s'agit de faire des nominations dans ses propres institutions.

**Le Président (M. Baril, Arthabaska):** Ça va, Mme la députée de Pointe-aux-Trembles?

**Mme Léger:** Oui, merci.

**Le Président (M. Baril, Arthabaska):** Je ne sais pas si le député de Laporte permettrait, mais j'avais un collègue sur le même sujet, puisqu'on parlait de l'implication ou la présence de la Caisse dans les régions. Permettez-vous que...?

**M. Bourbeau:** Oui, oui, on est tout à fait ouverts, pourvu que ce ne soit pas trop long.

**Une voix:** J'en avais une là-dessus, moi aussi, de toute façon.

**Le Président (M. Baril, Arthabaska):** Oui, M. le député de Gaspé, ou de Duplessis? Entendez-vous!

**M. Lelièvre:** On a chacun une question.

**M. Bourbeau:** Peut-être qu'ils pourraient se concerter, M. le Président, puis pendant ce temps-là le député ici pourrait poser sa question puis, après ça, on pourrait revenir.

**Une voix:** J'en ai une sur les régions aussi.

● (11 h 10) ●

**Le Président (M. Baril, Arthabaska):** M. le député de Duplessis.

#### Extension du réseau Accès Capital (suite)

**M. Duguay:** Alors, M. le Président, effectivement, représentant un des plus grands comtés du Québec, je m'aperçois que, en ce qui concerne Accès Capital, la région Côte-Nord n'est pas représentée ou n'est pas identifiée. Est-ce qu'on peut savoir, pour la Côte-Nord, s'il est question d'implanter un centre Accès Capital, est-ce que c'est dans les projets ou est-ce que c'est à court terme ou à long terme? Parce que la Côte-Nord n'est pas représentée.

**M. Scraire (Jean-Claude):** Ce qui est en marche pour la Côte-Nord, je ne sais pas comment qualifier ça, mais c'est un poste d'antenne où c'est un représentant qui ferait le lien avec l'un des Accès Capital existants. Parce que, en fait, les gens n'estiment pas encore que la Côte-Nord peut constituer un bassin suffisant pour payer ou assumer les frais. Un Accès Capital, c'est des frais et tout ça. Et, nous, on fonctionne qu'il faut qu'un poste d'Accès Capital, une société d'Accès Capital s'autofinance et soit capable de faire des rendements. Alors donc, la première étape, ça serait un lien, une antenne avec la Côte-Nord

**Le Président (M. Baril, Arthabaska):** Ça va, M. le député de...

**M. Duguay:** Merci.

**M. Scraire (Jean-Claude):** On a la même chose pour les Îles-de-la-Madeleine, par exemple, on fait la même chose à partir du bureau de Gaspé.

**Le Président (M. Baril, Arthabaska):** Mme la députée de Saint-François

**Mme Gagnon-Tremblay:** Merci, M. le Président. Toujours en relation avec Accès Capital, je voudrais savoir: Est-ce qu'il y a actuellement des fonds qui ont été déboursés, est-ce que c'est déjà fait dans certaines régions, de quel ordre et aussi quel type de placements, quel type d'entreprises on aide par Accès Capital?

**M. Scraire (Jean-Claude):** Il y a plusieurs dossiers. Je n'ai pas à la mémoire exactement le chiffre précis, mais on doit avoir certainement, au cours de 1997, entre 10 et 15 dossiers Accès Capital qui ont été faits. Le type de dossiers, c'est entre 50 000 \$ et 750 000 \$ d'investissement, et c'est dans tous les secteurs, dans n'importe quel secteur. Tous les secteurs sont admissibles dans les Accès Capital, sauf le secteur purement immobilier. Le secteur hypothécaire est admissible mais pas le secteur immobilier en équité, où on pense que ce n'est pas nécessaire que nos sociétés investissent là-dedans, c'est vraiment un secteur où le financement privé est très, très présent, puis on ne tient pas nécessairement à aller dans ce secteur-là. Effectivement, pour le bilan des activités 1997, c'est huit dossiers Accès Capital qui ont été faits pour 3 400 000 \$.

**Mme Gagnon-Tremblay:** Est-ce que vous avez dit tout à l'heure que c'était davantage pour du démarrage ou bien si c'est... Non? Pas nécessairement. Ce n'est pas du démarrage.

**M. Scraire (Jean-Claude):** Non, pas du tout.

**Mme Gagnon-Tremblay:** C'est de l'expansion

**M. Scraire (Jean-Claude):** Je pense que chacune de ces sociétés-là...

**Mme Gagnon-Tremblay:** C'est plus de l'expansion.

**M. Scraire (Jean-Claude):** ...doit viser à trouver sa rentabilité. Alors, évidemment qu'un dossier de démarrage qui présente un risque plus élevé, dans le démarrage, les sociétés Accès Capital vont en perdre plus, c'est certain. Si elles réussissent à investir aussi dans des sociétés matures et solides, qui, sans avoir un rendement astronomique, assurent un bon rendement de base, à ce moment-là, elles vont réussir à faire un rendement qui est conforme à nos attentes.

On ne demande pas à ces sociétés-là, Accès Capital, de faire un rendement, je ne sais pas, comme le NASDAQ technologique ou même le TSE 300, nos attentes sont plus modérées. On pense que si ce portefeuille rapportait l'équivalent des obligations, on serait satisfait, on dirait: C'est de l'argent qu'on aurait pu mettre en obligations, on l'a mis dans des petites entreprises, on a le même montant. C'est un calcul qui se défend, je pense, socialement. Puis, au point de vue économique, nous, c'est vrai qu'on aurait pu le mettre en obligations. Alors donc, ça se défend des deux côtés, mais il faut quand même que ça soit rentable. Donc, il faut équilibrer ces portefeuilles-là.

**Mme Gagnon-Tremblay:** La rentabilité, M. le président, par rapport justement aux frais d'administration, parce qu'on les retrouve dans toutes les régions du Québec et pour de multiples petits dossiers parfois aussi, est-ce que, compte tenu du rendement... On ne vise pas nécessairement le rendement le plus élevé, pour les raisons que vous nous avez données. À ce moment-là, les frais d'administration doivent être considérables par rapport à l'étalement?

**M. Scraire (Jean-Claude):** Disons que c'est un réseau qui est léger et où les gens responsables, la société responsable, il y a un Accès Capital central qui agit un peu comme le holding de ces différents Accès Capital là. Eux estiment que d'ici deux ans on devrait avoir atteint le seuil de rentabilité où les frais de gestion sont complètement assumés par la rentabilité de l'entreprise. Mais c'est certain que ça prend une masse critique d'investissement.

Actuellement, avec huit dossiers, on n'a pas la masse critique pour assumer ces frais, sauf que, nous, on part d'une situation où on avait participé à quelques sociétés régionales d'investissement où les frais étaient nettement plus élevés. Alors, là, on arrive avec des sociétés, un réseau de sociétés dont les frais sont beaucoup plus légers. Dans certains cas, ce sont des gens à temps partiel qui peuvent devenir à temps plein selon le volume d'activité. On peut avoir deux personnes, c'est selon le volume d'activité. Mais en graduant, comme ça, on a des frais qui nous apparaissent raisonnables. Là, c'est la mise en place. Comme toute entreprise, ça va prendre deux à trois ans avant d'atteindre un seuil de rentabilité.

**Mme Gagnon-Tremblay:** M. le président, étant donné, justement, qu'on tend à décentraliser et qu'on est en train de mettre en place d'innombrables structures, avec lesquelles je ne suis pas nécessairement d'accord — je pense entre autres aux CLD — est-ce que la Caisse a pensé, pour éviter peut-être l'ouverture de nombreux postes, bureaux dans les différentes régions, et aussi compte tenu qu'on ne peut pas le faire rapidement pour toutes les raisons que vous nous avez données, est-ce que la Caisse a songé, à un moment donné, à prendre ce fonds pour lequel on veut investir dans Accès Capital, de prendre ce fonds et de le laisser administrer ou gérer par la région, bien sûr, avec des obligations de résultat?

**M. Scraire (Jean-Claude):** Non. On pense qu'on a la responsabilité de... On peut avoir des partenaires, on peut être liés à des gens. Comme les conseils d'administration de ces Accès Capital, on a des gens de la région qui sont dessus, mais on continue d'assumer la responsabilité des rendements de ces sociétés-là. On en répond ici, puis on l'assume. L'exemple des SRI ne nous est pas apparu comme étant un exemple, non plus, qu'on voulait répéter. On souhaite, dans ce cas-ci, avoir la responsabilité de nos décisions, évidemment, par une structure puis tout ça, mais on en porte la responsabilité. C'est certain qu'on peut dire, à un moment donné, bien, c'est le conseil d'administration d'Accès Capital, je ne sais pas quoi, qui a décidé de faire ça, mais c'est nous qui l'avons mis en place, on est responsables.

**M. Landry (Verchères):** Ça serait contraire à la loi, à mon avis, d'ailleurs. La Caisse ne peut pas échapper à ses responsabilités de gestionnaire.

**Le Président (M. Baril, Arthabaska):** Mme la députée de Saint-François.

**Mme Gagnon-Tremblay:** Le gouvernement le fait. Non, c'est parce que le gouvernement le fait. Alors, c'est pour ça que parfois... Ha, ha, ha! Étant donné que le gouvernement le fait, comme je le dis... Par contre, c'est sûr que ça prend un encadrement et ça prend des obligations de résultat, mais... Ça va, M. le Président.

**Le Président (M. Baril, Arthabaska):** Sur le même sujet, M. le député de Gaspé.

**M. Lelièvre:** Merci, M. le Président. Je veux saluer la présence de la Caisse par Accès Capital, dans la région Gaspésie—Les Îles, qui déjà s'est manifestée par les investissements qu'on retrouve à la page 23. D'ailleurs, il y a plusieurs dossiers qui sont en voie de traitement. Il y a beaucoup de questions auxquelles je voudrais faire référence et mes collègues en ont parlé.

Vous avez parlé tout à l'heure, M. Scraire, concernant les incubateurs d'entreprises ou les centres d'assistance aux entreprises. Quelle est la participation de la Caisse dans ces organismes, étant donné qu'on sait qu'Accès s'adresse habituellement à des jeunes en démarrage d'entreprise, à des jeunes qui ont besoin d'accompagnement? Alors, quelle est la participation exacte de la Caisse? Parce que vous avez mentionné que vous étiez dans ce genre d'incubateurs.

**M. Scraire (Jean-Claude):** La liaison avec les incubateurs est une liaison d'affaires. Quand on dit qu'on a 10 incubateurs avec lesquels on travaille, un incubateur, pour nous, c'est une émanation du milieu. Je reviens peut-être un peu sur certains détails par rapport à la réponse un peu courte que j'ai donnée tantôt. Les incubateurs sont des émanations du milieu qui ne sont pas que des bâtisses. Nous, un incubateur, ce n'est pas une bâtisse, c'est une équipe d'experts en affaires qui est capable d'appuyer le

développement d'une entreprise, d'une jeune entreprise. Pour nous, c'est ça un incubateur, et c'est le milieu qui a mis en place un incubateur. Ça traduit une préoccupation du milieu. Ce sont des gens d'expérience, d'affaires, etc., qui ont mis ça en place.

Nous, ce qu'on fait, dans la mesure où on analyse un incubateur, nos gens regardent, bon, est-ce que le travail, l'expertise autour de la table, puis tout ça, puis le travail qui se fait est rigoureux, est-ce que c'est bien fait, etc. Si oui, on établit une relation à long terme avec l'incubateur. La relation, c'est que les gens de Capital, CDPQ, la filiale qui s'occupe de ça a mis en place un programme de financement simple, qui est un programme de financement par prêt, mais sur un modèle très léger. Il n'y a pas beaucoup de discussions, il n'y a pas de grandes conventions, il n'y a pas de gros frais juridiques. Le modèle est presque automatique. C'est du prêt, mais à risque, évidemment, et c'est facile pour l'entreprise.

• (11 h 20) •

Le rôle de l'incubateur, c'est d'analyser le dossier puis de le recommander à la filiale. Nos gens de la filiale, eux, regardent si c'est admissible pour le plan qu'ils ont mis en place puis figolent, je dirais, la négociation avec l'entreprise. Alors, c'est un peu ça, le type de relation, c'est un lien privilégié avec la filiale qui fait que la relation est simple, bien ordonnée et pas trop complexe.

**M. Lelièvre:** Dans le fonctionnement en tant que tel de l'incubateur, est-ce que la Caisse participe à son financement?

**M. Scraire (Jean-Claude):** Non.

**M. Lelièvre:** Non. O.K. Une autre question concernant la Société financière d'innovation. Son mandat, si je le comprends bien, à la page 25 du rapport de la Caisse, on dit que Sofinov offre du financement stratégique à des entreprises d'innovation présentant un bon potentiel de croissance et de rendement. Donc, on parle des entreprises technologiques. Vous avez également biotechnologie et santé. Est-ce que Sofinov peut investir dans des entreprises en démarrage également ou c'est uniquement des entreprises qui sont déjà existantes?

**M. Scraire (Jean-Claude):** Sofinov investit dans des démarrages.

**M. Lelièvre:** Également?

**M. Scraire (Jean-Claude):** Ah, oui.

**M. Lelièvre:** Parce que ce n'était pas tout à fait clair, là.

**M. Scraire (Jean-Claude):** Tout à fait. C'est même l'un des secteurs où on trouve peut-être le plus de démarrages.

**Le Président (M. Baril, Arthabaska):** Ça complètement, M. le député de Gaspé?

**M. Lelièvre:** Je vous remercie beaucoup, M. le Président.

**Le Président (M. Baril, Arthabaska):** Mme la députée de Saint-François.

**Mme Gagnon-Tremblay:** Oui, M. le Président. Toujours en rapport avec Sofinov, on se rend compte que plusieurs entreprises de l'extérieur viennent se greffer aux sociétés québécoises, mais comme il s'agit bien sûr de nouvelles technologies aussi, est-ce que vous avez une idée du nombre d'entreprises qui ont pu être créées au Québec peut-être au cours de la dernière année suite, par exemple, à des recherches, soit des universitaires ou encore des centres de recherche, là, mais davantage à partir de nouveaux produits qu'on a trouvés et qu'on a pu démarrer? Parce que je pense que c'est ça aussi qui était l'esprit à un moment donné — je pense entre autres avec T<sup>2</sup>C<sup>2</sup> — c'était d'essayer de trouver des nouvelles technologies pour démarrer de nouvelles entreprises au Québec, suite à des recherches soit des centres de recherche ou encore des universitaires. Est-ce que vous avez un peu une idée du nombre d'entreprises qui ont pu être créées sur cette base?

**M. Scraire (Jean-Claude):** Indépendamment du travail de Sofinov, ce que le milieu a généré, je sais qu'on a des chiffres là-dessus, c'est assez phénoménal. La croissance, depuis quelques années, mais je n'ai pas à l'esprit le chiffre. Je sais que le président de Sofinov, qui est très actif dans le milieu, je me souviens qu'il m'ait fait un compte rendu là-dessus mais, de mémoire, je ne pourrais pas vous dire; mais c'est une croissance très très importante. Je pourrais vous trouver les chiffres là-dessus.

**Mme Gagnon-Tremblay:** Est-ce que vous êtes sous l'impression, cependant, qu'il y aurait plus de démarrages d'entreprises à partir de ces recherches que de fusions avec d'autres entreprises étrangères?

**M. Scraire (Jean-Claude):** Oui, certainement, il y a beaucoup de travaux à partir des nouveaux projets, sauf que plus on les prend en prédémarrage, disons que c'est intéressant et c'est porteur pour l'avenir, mais le cycle est très, très long, hein. Si on se préoccupe, par exemple, d'emplois, bien, quand on part un projet qui sort de l'université, avant d'avoir 50 employés en biotechnologie, ça peut prendre huit ans.

La recherche, c'est intéressant au point de vue financier pour le milieu, parce que c'est des mandats puis tout ça, mais la création d'emplois à ce stade-là est lente. Et à ce niveau-là, quand on a des entreprises plus matures qui arrivent en manufacture dans ce secteur-là, bien, là, ça, c'est plus porteur d'emplois à court terme. Alors, je pense qu'il faut travailler sur les deux volets en même temps. Si la qualité de l'activité économique nous

préoccupe puis la qualité de la création d'emplois, il faut travailler sur les deux volets.

Mme Gagnon-Tremblay: Merci.

### Mission de la Caisse

M. Landry (Verchères): M. le Président, je voudrais faire une remarque à ce stade-ci de nos travaux, qui doit aller au journal de nos débats. La Caisse de dépôt et placement du Québec a connu sa véritable maturité, sans rien minimiser de ce qui s'est fait avant, depuis que M. Jean-Claude Scraire la dirige, lui et son équipe. En effet, la véritable maturité de cette institution, c'est d'être un ferment actif de développement de l'économie du Québec et de l'emploi au Québec, et de la prospérité et de la richesse.

Pour pouvoir se permettre de faire ça, il fallait évidemment l'établir solidement sur des bases de gestion reconnues et avec un volume opérationnel de plusieurs dizaines de milliards de dollars. Alors, ce que M. Scraire et son équipe ont fait n'aurait pas pu être fait par M. Prieur, le premier patron de la Caisse, ou même par Jean Campeau, un de ses successeurs, parce que le volume n'était pas là, la puissance financière n'était pas là. Dans un univers globalisé en particulier, d'avoir 1 000 000 000 \$ d'actif, ça ne permet pas de faire des Sofinov dans toutes les directions puis de participer à des incubateurs ou à... Mais, dès que le volume et la crédibilité de la Caisse en ont fait un agent économique majeur, il aurait fallu faire cela.

Encore une fois, ce n'est pas pour blâmer ce qui s'est fait avant, mais quand même, M. le Président, vous avez remarqué que nous faisons parfois de la philosophie à notre commission. Je pense que la philosophie est encore une discipline essentielle des comportements humains. Il y a une philosophie ultralibérale qui veut que le marché privé fasse tout et se suffise à lui-même. Certains pensent cela. Il y a même des partis politiques qui s'appellent comme ça, des partis libéraux. Ça pourrait être une idée séduisante, si on trouvait une société qui, par le laisser-faire, arrivait au plein-emploi et à la justice sociale. Mais ce n'est pas évident qu'une telle société même existe.

Les États-Unis d'Amérique ont un taux de chômage de 3 % actuellement, et les critiques antiaméricains disent que c'est parce qu'ils ne comptent pas comme les autres. Faux. Ils comptent comme les autres, suivant les méthodes de l'OCDE, et leur chômage est véritablement de 3 % ou à peu près. Mais, quand on arrive au chapitre de la répartition, de la justice sociale et du mode de vie en société, là, je trouve que nos voisins du Sud sont beaucoup moins exemplaires, ne serait-ce que par le fait qu'ils n'ont pas de système universel de santé comme nous en avons un, ne serait-ce que par le fait que leurs traditions de solidarité — qui ne sont pas négligeables — se font de façon moins universelle. C'est souvent par des groupements religieux, par des groupements de bienfaisance. Ça ne veut pas dire qu'il n'y a pas de solidarité aux États-Unis mais, à mon avis, c'est beaucoup moins bien que le genre de solidarité que nous avons ici.

Et la Caisse de dépôt nous montre comment on peut, dans une société qui respecte l'économie de marché, qui respecte les plans d'affaires, qui respecte les bases économiques des projets, qui respecte les exigences de rentabilité, ne pas être libéral, c'est-à-dire, intervenir, seconder la main invisible, en d'autres termes. Je n'ai pas dit «la main de Dieu» là, seconder la main invisible qui est celle du libéralisme.

Adam Smith, un grand penseur du siècle dernier, l'a bien établi. Mais ce qu'on est en train d'établir, une fois que les systèmes communistes d'économie centralisée et planifiée se sont effondrés et qu'on a vu que le marché, la libre entreprise était la meilleure façon — la libre entreprise privée — de créer la richesse, une fois qu'on a accepté ça, on ne doit pas dire que c'est la fin de l'histoire, comme l'a dit un intellectuel nippon-américain. L'histoire n'est pas finie, l'histoire est à faire. Et une des contributions du Québec, c'est son modèle de développement économique spécifique, particulier à notre échelle, une échelle de 7 500 000 habitants, qui n'est pas une échelle négligeable, d'ailleurs.

Avez-vous vu, hier, dans les journaux? On a parlé des 10 pays les plus compétitifs du monde. Avez-vous vu ça? Je pense que le Canada est au quinzième rang à peu près. Il est au dixième, bon. Un, c'est États-Unis d'Amérique; 10, c'est Canada. Puis entre les deux, c'est des pays de quelques millions d'habitants. Le plus élevé, je pense, c'est la Suède qui a 10 000 000 habitants; il n'y a même pas 10 000 000, en Suède. D'ailleurs, l'économie de la Suède est plus petite que l'économie du Québec parce que notre per capita est plus élevé. C'est Singapour, c'est la Norvège, c'est le Danemark, c'est la Suède.

C'est donc dire que, dans ce grand vent de la globalisation des marchés et de la mondialisation que nous avons supportée, je trouve ça... Bien oui, on me tend fort à-propos la liste. Alors, un, États-Unis d'Amérique. C'est vrai, superpuissance, la plus grande puissance de l'histoire humaine à peu près à tous égards, sauf ceux qui, sur le plan culturel, ont d'autres goûts. Mais en tout cas, ça, les goûts ne sont pas à discuter.

• (11 h 30) •

Alors, États-Unis d'Amérique. Après ça, Singapour, Hong-kong, Pays-Bas, Finlande, Norvège, Suisse, Danemark, Luxembourg, Canada. Ça veut dire que, dans le grand vent de la mondialisation et de la globalisation, des petits pays, relativement petits en population, peuvent tirer leur épingle du jeu d'une façon magnifique. Et je pense que le modèle québécois, plus que le modèle canadien, à mon avis, en tout respect pour nos amis du Canada — aucune espèce d'agressivité contre un pays que nous avons, comme peuple, fondé — est un modèle d'avenir pour que, dans le grand vent de l'uniformisation et de la globalisation, les mots «nation», «peuple», «mode de vie», «manière de faire», «manière d'être», «possibilité d'influencer son propre destin» gardent un sens.

Le Canada, par exemple, qui est au dixième rang, c'est une belle machine, le Canada, une belle machine économique, dont nous faisons partie, d'ailleurs, jusqu'à

maintenant et, sur le plan de l'intégration économique, pour toujours, puisque le Canada est membre de l'OMC comme le Québec le sera. Le Canada est membre de l'ALENA comme le Québec le sera. Le Canada, en tout respect — vous voyez que je prends des précautions pour ne pas choquer les chastes oreilles de nos amis d'en face — c'est un «brunch plant economy», qu'on appelle. Le coeur économique du Canada, c'est l'Ontario. Et le coeur économique de l'Ontario découle de vocables aussi purement et typiquement canadiens que Ford, GM et Chrysler. Voyez-vous la différence?

Au Québec, ce n'est pas ça. Le Québec, c'est un mélange, un cocktail ingénieux de transnationales, de multinationales. J'ai vu qu'on avait, dans la Caisse de dépôt, une participation considérable dans ABB, une des multinationales les plus exemplaires de notre temps, originaire de deux petits pays d'ailleurs, elle aussi. C'est la fusion de Brown Boveri, Suisse, et de Asea, Suède, qui a fait ABB. Et la Caisse est dans ABB, et ABB travaille ici, je dirais, d'une manière exemplaire, parce qu'elle vient encore d'ajouter de la production à son usine de Varennes, précisément, qui a été déplacée des États-Unis vers Varennes. Donc, un modèle, pour un petit peuple, où on ne perd pas le contrôle de notre destin.

On n'est pas gérés par des décisions prises uniquement à New York, à Los Angeles et à Dallas, Fort Worth. Il y a des Américains et des transnationales travaillant sur notre territoire, mais il y a aussi la Caisse de dépôt et placement et ses filiales et toutes les entreprises québécoises, petites, moyennes et grandes, qu'elle supporte. Ça, je pense qu'il faut se rappeler de ça de temps en temps, quand on a tendance à être fataliste vis-à-vis la mondialisation, puis à penser que tous les peuples vont être balayés par un vent global qui n'aura plus d'intérêt que pour le NIKKEI et NASDAQ et autres écrans qui fonctionnent 24 heures par jour.

Tout ça, c'est très beau, mais ma formation politique et moi-même avons supporté le libre-échange autant que nous avons pu et mieux d'ailleurs que bien d'autres. Je trouve ça tellement drôle aujourd'hui de voir le premier ministre du Canada être promoteur du libre-échange, quand il s'est battu bec et ongles pour qu'il n'arrive pas entre le Canada et les États-Unis. Il voulait déchirer le traité, il n'y avait rien qu'il ne voulait pas faire. Là, ils vont se pavaner en Amérique latine pour dire: On va intégrer puis on va faire des vastes zones de libre-échange. Ils n'étaient même pas capable de se rendre compte qu'il fallait en faire une avec les États-Unis. Fin de la parenthèse.

Mais je pense qu'il fallait qu'il soit écrit dans nos débats et dans notre *Journal des débats* que la Caisse de dépôt et placement, avec sa nouvelle orientation, qui est une orientation de développement, une orientation de participation, de création d'emplois, est un rouage québécois extraordinairement intéressant et puissant et peut être un exemple pour plusieurs autres petits peuples qui ne veulent pas être balayés par le vent de l'histoire et qui veulent avoir quelque chose à dire en matière culturelle et en matière économique.

**Le Président (M. Baril, Arthabaska):** Merci, M. le ministre. Si les membres me permettent, j'aurais une courte intervention à faire. C'est parce que, tout à l'heure, on a parlé des rendements de la Caisse, et on compare à d'autres caisses. Il y a des chiffres qui disent qu'ils sont inférieurs. Bon. Il y a eu une discussion là-dessus, je ne veux pas y revenir. Mais, par contre, il ne faut pas oublier la deuxième mission de la Caisse, qui est aussi une mission de développement économique. Et, si notre collègue le député de Crémazie était ici, il nous ramènerait au discours de Jean Lesage, justement les deux missions de la Caisse, celle du rendement et celle de faire fructifier l'avoir des Québécois et également la mission de développer l'économie du Québec.

Je suis, moi, enchanté, emballé d'entendre le président de la Caisse nous dire que, oui, on va développer l'économie du Québec, on va aider davantage au démarrage d'entreprises. Comment les dirigeants de la Caisse peuvent, justement, concilier ces deux missions-là, arriver à un rendement maximum et, en même temps, voir à développer l'économie du Québec qui, pour moi, est une mission fondamentale — moi et d'autres, bien entendu? Parce que l'on sait, tous et chacun d'entre nous, combien c'est important au niveau de nos petites et moyennes entreprises, qui forment 80 % de l'économie au Québec, qui ont besoin de capital de démarrage. Comment on peut concilier les deux avec cette nouvelle orientation, que je vous félicite de faire, au niveau de l'aide au démarrage d'entreprises? Comment prévoyez-vous les rendements de la Caisse?

Parce que, quand une entreprise démarre, ce n'est pas dans les premières années qu'elle fait des profits, c'est souvent à long terme, après un certain nombre d'années. Donc, est-ce que vous avez décidé, je dirais, de réorienter tout en visant, c'est sûr, l'optimisation des rendements, mais de vraiment remplir la deuxième mission de la Caisse, qui est de développer, justement, le Québec? Comment pouvez-vous concilier ça? Est-ce que vous allez pouvoir également augmenter les rendements ou bien s'ils vont rester stables? J'aimerais ça entendre un peu votre prévision là-dessus.

**M. Scraire (Jean-Claude):** Nous, on pense qu'on peut faire tirer notre équipe de chevaux dans la même direction. On est capables de faire les deux en même temps. On ne fait pas de compromis sur le rendement, on pense qu'on peut générer d'aussi bons rendements que l'ensemble des marchés. On a une vision globale, mondiale. On est capables de générer et de mettre beaucoup d'efforts sur le démarrage puis la croissance des entreprises québécoises puis sur ce qui se passe dans l'économie québécoise.

Ce que ça nous demande, ce que ça demande à nos équipes? Ça prend de l'expertise, il va sans dire, ça prend beaucoup de rigueur aussi pour continuellement maintenir les rendements puis avoir des rendements compétitifs. Ce n'est pas compliqué, il faut avoir des rendements compétitifs. Ce que ça demande, c'est un peu plus d'efforts, un peu plus d'ouvrage puis une concentration.

travailler un peu plus avec les entreprises. Ça prend un peu plus de ressources. Mais, si le rendement est là pour payer l'effort, payer les ressources, on va quand même accomplir notre mission.

Tantôt, je disais que, dans le domaine des placements privés, dont 87 %, 85 % se font au Québec, ça coûte plus cher que d'acheter, quand le gouvernement émet des obligations, ce qu'il fait de plus en plus rarement. Pour faire un 300 000 000 \$, 500 000 000 \$ d'obligations, ça ne prend pas une personne, ça prend une petite partie de personne-année pour faire ça. Donc, on peut gérer beaucoup de milliards d'obligations avec une ressource, dans le domaine des placements privés, à peu près. Les statistiques de l'industrie — pas juste les nôtres, les statistiques de l'industrie — c'est à peu près quatre nouveaux dossiers par personne.

Alors, qu'est-ce qu'on fait? C'est de mettre plus de ressources pour faire ça. Par ailleurs, le rendement va être là aussi longtemps qu'il y a des opportunités puis qu'on ne fait pas de compromis sur la rigueur puis l'expertise. Puis, en tout cas, les résultats sont concordants, depuis quelques années, dans ce secteur-là. On est capable de générer des bons rendements en travaillant avec les entreprises québécoises. Puis ce qu'on observe, c'est que, plus on est présents, plus on en a, d'opportunités.

Je disais, tantôt: On a huit nouveaux dossiers pour Accès Capital. C'était peut-être passé sous silence que, dans toute la filiale qui fait des dossiers de moins de 1 000 000 \$, il y a 35 autres dossiers. Alors, le volume est là et s'accroît: T<sup>2</sup>C<sup>2</sup>, 14 nouveaux dossiers en 10 mois, depuis que c'est parti. Alors, plus on est présents, nous ou d'autres intervenants... Que d'autres intervenants en capital de risque fassent ça, c'est excellent aussi, puis ça anime le milieu.

Alors, notre approche, là-dessus, c'est qu'on est capables de fournir... on n'accepte pas de compromis sur le rendement, sur l'objectif de rendement et on n'accepte pas de compromis non plus sur notre volonté de travailler puis qu'il y ait le maximum de nos ressources qui travaillent dans le sens de l'économie québécoise.

**Le Président (M. Baril, Arthabaska):** Très bien. Mme la députée de Saint-François.

• (11 h 40) •

**Mme Gagnon-Tremblay:** Oui, M. le Président. Je voudrais revenir à l'intervention du professeur, qui a commencé ses propos tout à l'heure en félicitant M. Scraire, et je voudrais qu'il sache que nous ne doutons pas de la capacité ou de la compétence de M. Scraire et de son équipe, loin de là. Cependant, même si je ne partage pas le modèle interventionniste du ministre, je dois dire que j'ai quand même une certaine inquiétude, une inquiétude dans le sens que, quand vous dites que les principaux fonds de la Caisse de dépôt proviennent, bien sûr, du bas de laine de l'ensemble des Québécois, des régimes de retraite et que, par contre, on regarde au fur et à mesure des années la diversification des marchés — on diversifie, c'est-à-dire qu'on investit à peu près dans plusieurs entreprises de différents genres — et aussi, à cause de ces

nombreuses filiales, plusieurs filiales, plusieurs programmes, plusieurs bureaux, c'est tellement éparpillé et diversifié, qu'on ne peut pas faire autrement que de se poser certaines questions, parfois, puis d'avoir certaines inquiétudes. Parce que, généralement, on a vu des entreprises, qui, lorsqu'elles ont diversifié leurs marchés, souvent aussi elles ont eu certaines difficultés. Je ne souhaite pas à la Caisse de dépôt que ça arrive, mais on est en droit de se questionner quand même là-dessus.

Et la question, moi, que je me pose souvent, c'est que j'ai comme l'impression que, quand le gouvernement ne peut pas faire parce qu'il n'a pas le budget de faire, c'est comme si on faisait faire par la Caisse. Là, je pense, par exemple, au capital de risque, je pense à la question de la création d'emplois. Bon. Je comprends que la Caisse ait un rôle économique, avec son rôle de premier plan, qui est de gérer aussi les fonds de pension puis d'avoir un rendement supérieur, mais je me demande jusqu'à quel point sa mission économique ne s'étend pas au point qu'il peut y avoir certains risques. Et, comme je le mentionnais, j'ai vraiment l'impression que le gouvernement, parfois, faute de capacité de créer de l'emploi parce qu'on s'acharne que ce soit avec l'option ou autre chose et que ça peut nuire aussi, on dit à d'autres de le faire avec des fonds qui sont quand même les fonds de pension des contribuables québécois.

Alors, donc, j'ai quand même une certaine inquiétude, parce que je trouve, comme je le répète, que c'est considérable, plusieurs filiales, plusieurs programmes, et, à chaque fois que ça ne répond pas, par exemple, à une demande ou que le gouvernement est impuissant à aller dans ce secteur ou par exemple sur certains marchés, c'est comme si la Caisse prenait la relève. Et là j'imagine que la Caisse a son indépendance et puis elle décide. Elle n'attend pas, naturellement, ou elle ne souhaite pas avoir non plus des directives. Et j'espère qu'elle est tout à fait indépendante à ce niveau-là parce que c'est important.

Justement, tout à l'heure je regardais votre rapport. Vous avez une présence de bureaux d'affaires, entre autres, au Mexique, en Italie, au Viêt-nam, aux Philippines et en Pologne. Et je me disais, par exemple, aux Philippines, quel type de projets on a? Quel type d'affaires nos entreprises peuvent faire, par exemple, aux Philippines?

**M. Scraire (Jean-Claude):** Je vais prendre au moins trois des sujets que vous avez abordés. D'abord, le faire-faire, mettons, entre le gouvernement et la Caisse. Vous avez raison d'évoquer l'autonomie de la Caisse. Et je pense que les relations entre le gouvernement, le ministère des Finances et la Caisse reposent sur le principe de la responsabilité de chacun dans son métier. Mais, vous savez, ce n'est pas particulier entre la Caisse et le gouvernement, ce qui se passe dans l'économie. On est dans une économie où, de plus en plus, les investisseurs vont dans toutes sortes de secteurs.

Prenons l'exemple de Sofinov, dont quelqu'un pourrait dire: Est-ce que Sofinov ne fait pas à peu près ce

que les Innovatech faisaient grâce à l'appui du gouvernement? Et est-ce que la Caisse ne prend pas le relais des Innovatech? Ce que je peux vous dire, c'est que le principal concurrent, sur le marché québécois, de Sofinov, c'est la société de capital de risque MDS Ventures de Toronto. Et les gens sont à la course l'un contre l'autre sur ces dossiers-là. On a des fonds de «venture» américains qui sont présents de plus en plus sur le marché québécois ou canadien aussi. Donc, toute l'évolution vers, je dirais, de l'ingénierie plus profonde sur le financement... Les marchés étant de plus en plus efficaces, c'est difficile de battre les indices, comme disaient certains membres de la commission, les gens cherchent des niches, cherchent des façons de faire qui vont donner des bons rendements, et l'exemple, dans le domaine de la technologie et la biotechnologie, plus particulièrement MDS, qui est très présent ici.

BioChem Pharma, un de nos principaux placements et partenariats, vient de lancer un fonds spécifique à l'intérieur des biotechnologies juste sur le développement des technologies puis du savoir alentour de certains gènes. Alors, le monde est très, très spécialisé. Nous, on participe là-dedans et des investisseurs américains. Alors, ce sont des choses qui se faisaient beaucoup dans le giron ou grâce aux appuis gouvernementaux, il y a quelques années, et qui sont maintenant de commun... qui parfois on encore besoin d'aide, par ailleurs. Mais souvent il y a des investisseurs qui, dans certains secteurs, se présentent de plus en plus pour investir.

Alors, je pense que c'est l'évolution des marchés qui fait en sorte que tout le monde trouve son intérêt à faire un certain nombre de choses. Évidemment que ce n'est pas parce que ça ferait l'affaire du gouvernement que ça ne peut pas faire notre affaire. Si les intérêts de tout le monde sont servis, et du gouvernement et de la Caisse dans sa double mission et de nos déposants qui cherchent du rendement puis une gestion saine, puis que ça va dans l'intérêt de l'économie québécoise, bien, là, tout le monde va de l'avant dans ces actions-là.

Deuxième élément, sur la diversification. On n'est pas éparpillés. On est diversifiés, mais on n'est pas éparpillés. Puis il y a une grosse différence. La diversification qu'il y a au coeur de nos principes de gestion, c'est que, quand on s'en va dans un secteur, on a une équipe pour qui c'est son «core business», c'est son entreprise à elle, et c'est pour ça qu'on ne peut pas tout faire à l'intérieur de la Caisse. Si on faisait tout ça à l'intérieur de la Caisse, on serait peut-être un peu éparpillés dans tout ça. Mais en ayant des équipes qui sont spécialisées, dont c'est vraiment le «core business», avec des structures de décision à l'intérieur de ça, on va chercher l'expertise. Et eux, c'est leur monde à eux. Si on dit à une équipe: Vous gérez dans le domaine de la technologie, vous gérez dans tel autre secteur ou vous gérez sur un territoire, à ce moment-là, chacun a son focus, s'équipe en conséquence, a ses ressources, et ses objectifs vont être mesurés en conséquence. Alors, ça, c'est une gestion diversifiée, mais qui n'est pas éparpillée et qui est rigoureuse.

Ça commande un changement dans une organisation, mais, je pense, de l'extérieur, aujourd'hui, on peut voir aller, je dirais, la modification que la Caisse fait dans ses façons de faire. Elle garde son «core business», et toutes sortes de métiers en périphérie, qui sont très rentables pour elle, pour ses rendements, très rentables au point de vue financier et rentables pour l'économie, ce sont des équipes qui les font. De sorte qu'on a différents styles, différents modes. Et ça, ça se complète aussi. Parfois, une année, on peut avoir plus de difficultés dans un secteur, mais, grâce à la diversification de nos modes de gestion ou aux niches dans lesquelles on opère, ça va être compensé par d'autres choses. Et ça, c'est un avantage, au point de vue financier, qui est très, très important.

Sur les bureaux. Celui des Philippines, d'abord, c'est modeste, mais ça va prendre de l'ampleur. C'est une base opérationnelle pour l'Asie. Ce dont on s'est aperçu, c'est que c'est difficile de faire de l'évaluation de pays asiatiques ou d'entreprises asiatiques à partir de Montréal constamment. Je parle de placements privés surtout. Donc, c'était utile d'avoir une équipe là-bas. Et on est partenaire avec la Banque asiatique de développement, c'est pour ça que c'est Manille plutôt qu'un autre endroit, c'est parce que le partenaire de base est la Banque asiatique de développement, qui a des relations avec tous les États d'Asie, qui est prêteur, qui a une bonne relation, de sorte que c'est un peu un parrain pour nous. C'est sécurisant pour nous d'être à Manille associés avec la Banque asiatique de développement et d'autres partenaires. On chemine et, au cours de l'année 1998, on va annoncer les différents projets qui viennent là-dedans.

Ce développement-là obéit à deux objectifs: un, c'est vrai, appuyer les entreprises québécoises qui ont des projets dans ces régions-là, puis il y en a, dans le domaine des infrastructures notamment. D'être jumelé ou d'être participant à des projets d'infrastructures en Asie, c'est intéressant pour les entreprises; dans le domaine du placement privé aussi. On a deux volets qui vont se travailler: placement privé et infrastructures. Nos sociétés d'ingénierie, nos fournisseurs de matériaux à différents égards, tout ça, il y a beaucoup de gens qui ont un certain nombre d'activités. Et Manille, ce n'est pas juste Manille, c'est une base pour la région. Alors, donc, on va de l'avant dans ce sens-là. Donc, c'est l'appui aux entreprises québécoises.

● (11 h 50) ●

Le deuxième objectif, l'autre objectif aussi c'est, sur la scène asiatique, avec les corrections de marchés qu'on vient de connaître, les spécialistes aujourd'hui disent... Et on ne prétendra pas avoir anticipé, rien, mais disons que le «timing»... excusez l'expression, disons qu'on était juste à temps dans la prévision que c'était le temps de s'installer un peu plus en profondeur pour comprendre ces marchés-là puis mieux les saisir. Et, aujourd'hui, les gens sont relativement d'accord pour dire que, parmi les façons d'être rentable en Asie, ça va être de faire des choix d'entreprises, donc du placement privé. Donc, on va avoir les deux volets: l'appui aux entreprises

et aussi du placement privé, comme on en fait aux États-Unis, sauf qu'on va avoir des équipes basées sur place, qui vont comprendre les économies, qui pourront faire les deux volets. Ça, c'est pour Manille. Mais, pour chacun, il y a une explication ou une raison pour le développement.

**Mme Gagnon-Tremblay:** Merci.

**Le Président (M. Baril, Arthabaska):** Je pense que M. le ministre veut compléter ou veut...

**M. Landry (Verchères):** Oui, parce que la députée de Saint-François a laissé tomber un petit mot qui, à mon avis, est de trop, qui est perfide et qui a des effets pervers, auquel je veux répondre pour la nième fois. Je ne désespère pas, étant donné qu'on est en face de personnes intelligentes, qu'elle finisse par comprendre un jour. Elle a dit le mot «option», notre option, qui est celle de la souveraineté, de l'indépendance du Québec et de l'inscription de notre peuple dans le concert des nations. Et elle prétend, comme le fait souvent le député de Laporte, contre le bon sens, contre les chiffres, contre les statistiques et contre l'histoire, que l'option que nous avons l'honneur de défendre et qu'elle devrait défendre aussi, et qu'elle finira peut-être par défendre un jour d'ailleurs, parce qu'on est parti de moins de 1 % de la population, comme souverainistes, puis on était à 50 % au dernier référendum, alors ce n'est pas désespéré que le député de Laporte...

**M. Bourbeau:** ...

**M. Landry (Verchères):** Pardon?

**M. Bourbeau:** Sur une question biaisée.

**Le Président (M. Baril, Arthabaska):** Ça, M. le député de Laporte...

**M. Bourbeau:** 50 % sur une question biaisée.

**M. Landry (Verchères):** Est-ce qu'on peut décider de ce qui est biaisé et de ce qui ne l'est pas? Je pense, M. le Président, que le député de Laporte et sa consœur ont eu tout le temps dont ils ont eu besoin, nous les avons écoutés dans le plus grand respect, même quand ce qu'ils avaient à dire était peu respectable. Alors, est-ce qu'ils pourraient nous rendre la parole, M. le Président?

**Le Président (M. Baril, Arthabaska):** C'est ce que j'ai appelé, M. le ministre.

**M. Landry (Verchères):** Merci bien. Alors, la députée de Saint-François a laissé tomber son petit mot perfide aux effets pervers, «l'option». Je lui redis que c'est faux. J'ai donné les chiffres à plusieurs reprises. Et, si elle voulait vraiment se préoccuper de l'économie du Québec

dans l'ensemble canadien, elle verrait qu'on est en face d'un phénomène structurel et durable, à l'effet que le taux de chômage du Québec est toujours plus élevé que celui de l'Ontario, depuis 1949.

Je leur redonne des chiffres, je leur redonne des références. J'espère qu'une bonne fois on va avoir un dialogue sincère. Et, comme l'a dit le député de Laporte, qui voulait vérifier ces affirmations au sujet de la Caisse, la députée de Saint-François va vérifier ces affirmations au sujet de l'option.

Depuis 1949, l'écart de chômage entre Québec et Ontario est à peu près constant. Pour prendre une équation mathématique simple,  $\delta$  — c'est-à-dire le différentiel — égale  $\kappa$ . Or, il y a eu 12 premiers ministres, depuis 1949. Qui était premier ministre du Québec en 1949? Un certain Maurice Le Noblet Duplessis. Il y a eu, depuis Maurice Le Noblet Duplessis, 11 autres premiers ministres. Sur les 12, dont trois s'appelaient Johnson d'ailleurs, de trois partis différents, il y a eu quatre souverainistes. Il me semble que c'est facile à comprendre, ça. Comment expliquer que l'écart soit constant, alors qu'il y a eu quatre souverainistes sur 12? Où est-il, l'impact de l'option?

Il me semble que n'importe quel esprit le moins éclairé voit bien que c'est une fadaise que de dire ça, comme l'a dit, d'ailleurs, le chef qu'ils sont allés se chercher à Ottawa. Une de ses premières déclarations, au chef des libéraux, ça a été de dire cette sottise, que tous les économistes, d'ailleurs, dans les journaux ou ailleurs, ont démentie le lendemain. Il y a même un journaliste, hier, qui a dit: Pourquoi Jean Charest a dit une telle sottise? Le journaliste a droit à ses opinions, mais il a dit: C'est parce qu'il n'est pas conseillé puis il n'est pas assez fin pour s'en apercevoir tout seul.

**Une voix:** ...la pertinence.

**M. Landry (Verchères):** C'est très... La pertinence? Vous avez dit que l'option avait un impact négatif sur l'économie du Québec, ce qui est une chose fausse, et, en plus, c'est une manière d'assener à votre propre peuple, pour l'empêcher d'accéder où il doit accéder, des arguments qui ne sont pas recevables. Et j'aimerais que vous vérifiiez et que vous précisiez votre pensée là-dessus. J'ai parlé de ce fameux écart qui est constant ou à peu près:  $\delta$  égale  $\kappa$ . Il y a des petites variations. Savez-vous sous quel premier ministre du Québec l'écart a été le plus élevé entre le Québec et l'Ontario pour le taux de chômage, quand ils ont été à leur plus bas et à notre plus haut? Quel premier ministre? 1989. Qui était premier ministre en 1989? Robert Bourassa, celui-là même d'ailleurs qui a dit que le Québec pouvait choisir son destin librement. Alors, la députée de Saint-François devrait réfléchir à ça.

Qu'ils vantent le fédéralisme canadien, qu'ils aiment leur statut provincial, qu'ils veuillent que le Québec ait le même statut que le Nouveau-Brunswick et la Nouvelle-Écosse, ça les regarde. Et, quand ils disent ça, ils ne mentent pas, ils disent vrai. Mais ils n'ont pas le droit de

mentir pour empêcher que l'option du Québec national inscrit dans le concert des nations arrive. Qu'ils nous vantent le Canada tant qu'ils voudront, les Rocheuses de A à Z, Saskatoon et Moose Jaw, je n'ai rien à dire contre ça. Mais qu'ils essaient de diminuer l'économie du Québec parce que le Québec veut se tenir debout, ça, c'est une autre affaire.

Le député de Rivière-du-Loup, qui est le seul de sa formation politique dans cette Chambre, qui est un jeune homme que tout le monde connaît, a dit, quand M. Jean Charest a été envoyé dans le concert unanime de louanges des bleus et des rouges d'Ottawa pour diriger les rouges de Québec: Il s'en vient ici pour que le Québec prenne son trou. Et ses premières déclarations l'ont justifié. Premièrement, le Québec ne prendra pas son trou. La place du Québec, ce n'est pas dans un trou. La place du Québec, c'est aux Nations unies, c'est avec les dix petits pays les plus productifs.

**M. Bourbeau:** On parle de la Caisse de dépôt, là. Y a-t-il moyen de revenir à la Caisse de dépôt?

**M. Landry (Verchères):** Si vous ne vouliez pas que je parle de ça, c'était de laisser tomber votre argument obsessionnel et faux sur l'impact de l'option sur l'économie. À chaque fois que vous le ferez, vous me trouverez sur votre route avec mes collègues de la majorité ministérielle. Vantez votre option, d'accord. Mais ne calomniez pas l'économie du Québec. C'est tout simplement ça, M. le Président, que je voulais que nos amis d'en face sachent, j'allais dire une fois pour toutes, mais je les crois capables de revenir encore avec leurs faussetés. Mais je les préviens d'avance que je reviendrai avec mes réponses et mes illustrations mathématiques et rationnelles.

**Le Président (M. Baril, Arthabaska):** Merci, M. le ministre. Mme la députée de Pointe-aux-Trembles.

**Mme Léger:** Oui, j'aimerais aussi rajuster, pas ce que le ministre dit, pas du tout, tout le contraire. Mais on a quand même dit que la Caisse de dépôt supplée au gouvernement pour la création d'emplois. Je trouve absolument grossier de dire ça, parce que, je veux dire, si on regarde juste le rendement de l'année dernière, en 1997, il s'est créé 20 000 emplois, comparativement à 18 000 au Canada. Je pense qu'il faut le dire, ça. Alors, moi, je voudrais rectifier les faits à ce niveau-là. Alors, je pense que le gouvernement fait un excellent travail pour la création d'emplois. Il n'y en a jamais assez, c'est évident. On est dans cette période-ci de vouloir en créer, mais, je veux dire, je ne pense pas que c'est la Caisse de dépôt qui supplée au gouvernement pour ça. La Caisse de dépôt fait son travail, mais le gouvernement fait aussi un excellent travail à ce niveau-là.

**Le Président (M. Baril, Arthabaska):** Merci, Mme la députée de Pointe-aux-Trembles. M. le député de Laporte.

**M. Bourbeau:** Oui, M. le Président. Évidemment, le ministre a fait toute une diversion, tout un détour qui nous oblige forcément à faire le contrepois. C'est sûr que le ministre nous dit des choses, mais on n'est pas les seuls à prétendre ça. Si on était les seuls à prétendre que l'incertitude politique créée par l'option du Parti québécois ou, si vous voulez, la menace de séparer le Québec du reste du Canada crée des problèmes économiques, si on était les seuls à prétendre ça, je dirais au ministre: On s'excuse. Mais on n'est pas les seuls. On n'est pas les seuls, j'ai cité en Chambre hier...

Puis, mieux que ça, pour bien prouver qu'on n'est pas les seuls puis qu'il y a des gens qui ne sont pas partisans qui disent le contraire du ministre, j'ai cité la déclaration de Standard & Poor's, la société new-yorkaise de notation...

**M. Landry (Verchères):** Bureau de Toronto  
• (12 heures) •

**M. Bourbeau:** ...oui, que le ministre des Finances appelle à son aide régulièrement en Chambre et cite comme étant la Bible. Standard & Poor's, en décembre. a dit, M. le Président, que l'incertitude politique a nui considérablement à Montréal depuis 25 ans. C'est la raison principale, d'après ce qu'ils disaient. J'ai cité Salomon Brothers, qui n'est quand même pas avec les libéraux non plus; c'est une grosse maison de New York. J'ai cité la revue prestigieuse *The Economist*, de Londres, en Angleterre, qui n'est quand même pas libérale ni péquiste. Et j'ai cité une panoplie de témoignages d'experts, de grands experts internationaux qui ont dit et redit — et je pourrais reprendre des citations — que l'incertitude politique créée par l'option du Parti québécois nuit d'une façon considérable à l'économie du Québec. Que le ministre accuse l'opposition de faire de la partisanerie avec ça, il peut bien le faire s'il le veut, mais il va falloir qu'il accuse Standards & Poor's, Salomon Brothers, *The Economist*, le Conference Board puis tous les gens d'affaires que j'ai cités. Alors, là-dessus, le ministre, il repassera, mais je pense qu'il faudra quand même qu'il se rende à l'évidence que ce n'est pas, disons, uniquement l'opposition officielle qui le dit.

#### Placements dans certains secteurs

Je voudrais poser une question au président, revenir un peu à la Caisse de dépôt et laisser faire un petit peu les sujets politiques. La Caisse investit dans plusieurs secteurs. Bon. On voit les mines et les métaux, les produits forestiers. Là, il y a l'agrocapiital. On voit que la Caisse forme une filiale dans l'agrocapiital qui se nommera, je pense, AgroCapital, qui sera une filiale de Capital d'Amérique, et on va transférer dans AgroCapital certains placements de SOQUIA, dont Culinar et... Alors, l'opération qui est prévue, c'est de faire transférer à la Caisse, dans une filiale de la Caisse, des investissements qui sont présentement chez SOQUIA. La Caisse va déboursier entre 50 000 000 \$ et 70 000 000 \$ pour ça, si j'ai bien compris. Est-ce que le président pourrait confirmer que c'est ça?

**M. Scraire (Jean-Claude):** Je n'appellerais pas ça «transférer», au prix où... Ce sont de longues...

**M. Bourbeau:** Bien, acheter. Bien, j'ai dit: 50 000 000 \$, 70 000 000 \$. Ce n'est pas un transfert gratuit, là, c'est une vente, vous avez acheté.

**M. Scraire (Jean-Claude):** Oui, oui. En fait, c'est ça. On a établi un partenariat avec SOQUIA en vue de créer une entité spécialisée dans le domaine agroalimentaire. C'est une industrie que nos gens regardent depuis assez longtemps et qui...

**M. Bourbeau:** Et qu'est-ce que SOQUIA va faire avec les 50 000 000 \$, 70 000 000 \$ que vous allez lui payer?

**M. Scraire (Jean-Claude):** Ça, ce n'est plus dans les coffrets de la Caisse. Quand on le paye, ce qu'ils font avec, ce n'est pas... Je ne peux pas répondre à votre question là-dessus.

**M. Bourbeau:** Ah bon!

**M. Scraire (Jean-Claude):** Nous, c'est la business qu'on part avec SOQUIA, destinée... Donc, un peu comme je le disais tantôt, de l'expertise, un cours-business dans l'agroalimentaire. Ce qu'on constate dans l'agroalimentaire, c'est que les capitaux requis sont beaucoup plus élevés qu'auparavant pour faire des business qui sont vraiment saines et en croissance. Alors, par ailleurs, il y a un beau potentiel.

**M. Bourbeau:** Vous êtes aussi dans la pétrochimie. Êtes-vous dans la chimie aussi? Avez-vous des placements dans ce domaine-là?

**M. Scraire (Jean-Claude):** Des placements courants, je ne pense pas qu'on n'ait rien de...

**M. Bourbeau:** Vous n'avez rien du tout là-dedans?

**M. Scraire (Jean-Claude):** Pas particulièrement.

**M. Bourbeau:** Bien, «pas particulièrement», ça veut dire qu'il y en a ou il n'y en a pas?

**M. Scraire (Jean-Claude):** Non. Mais, je veux dire, on n'a pas d'entité spécifique qui fait ça, mais on peut avoir des investissements dans des entreprises opérant... des entreprises comme Nova, des placements de marché boursier, quoi.

**M. Bourbeau:** Dans le récréotouristique, vous êtes dans Intrawest, je pense, aussi. Vous avez des participations dans Intrawest?

**M. Scraire (Jean-Claude):** Oui. Essentiellement au marché boursier aussi. Par ailleurs, en 1997, je pense qu'on a fait un prêt important à Intrawest: 57 000 000 \$.

**M. Bourbeau:** Un prêt à qui?

**M. Scraire (Jean-Claude):** 57 000 000 \$ à Intrawest.

**M. Bourbeau:** O.K. Vous avez des immeubles et des constructions dans le domaine récréotouristique aussi, d'après ce que j'ai pu voir dans vos documents. Vous avez d'autres choses... Intrawest est là-dedans, je crois. Vous n'avez rien d'autre qu'Intrawest dans le récréotouristique?

**M. Scraire (Jean-Claude):** Dans le récréotouristique, on n'est pas très présents. Cependant, nos...

**M. Bourbeau:** Il y a Club Mediterranee SA, dans les placements.

**M. Scraire (Jean-Claude):** C'est un placement de marché boursier. Je ne sais pas si c'est canadien, américain ou français. Je ne le sais pas.

(Consultation)

**M. Scraire (Jean-Claude):** Club Mediterranee, c'est français, c'est une entreprise française dans laquelle... C'est des investissements de marché, ça.

**M. Bourbeau:** Vous avez des investissements dans le Club Mediterranee SA?

**M. Scraire (Jean-Claude):** Ça se peut. Oui.

**M. Bourbeau:** Je voudrais revenir à un autre point. Vous avez fait une déclaration plus tôt aujourd'hui. On parlait de l'indice puis du rendement de la Caisse. Vous avez dit que la plupart des gestionnaires ne font pas l'indice. Est-ce que j'ai bien compris que vous avez dit ça?

**M. Scraire (Jean-Claude):** Aux États-Unis. On parlait des États-Unis.

**M. Bourbeau:** Les gestionnaires de fonds de pension ou tous les gestionnaires?

**M. Scraire (Jean-Claude):** Tous les gestionnaires.

**M. Bourbeau:** Puis est-ce que ça vaut aussi pour le Canada?

**M. Scraire (Jean-Claude):** Non.

**M. Bourbeau:** Non. O.K. Parce que j'allais dire que les bons gestionnaires, ils battent l'indice, en général.

**M. Scraire (Jean-Claude):** Eh bien, en fait, c'est l'objectif des gestionnaires de battre l'indice, mais, sur le marché américain, c'est une donnée de base quand on regarde le marché américain, c'est une préoccupation pour tous les investisseurs.

**M. Bourbeau:** Parce que, quand un gestionnaire ne bat pas l'indice, c'est qu'il commence à y avoir un problème, ses clients se posent de sérieux problèmes.

**M. Scraire (Jean-Claude):** À long terme, oui.

**M. Bourbeau:** Oui, je comprends, ça peut arriver une année, mais... Bien, à long terme, non, je dirais à assez court terme, là. Quand un gestionnaire ne réussit pas...

**M. Scraire (Jean-Claude):** De façon répétitive, là, disons.

#### Vérification quant à l'optimisation des ressources

**M. Bourbeau:** Oui. D'accord. Le Vérificateur général. Tout à l'heure, vous nous avez dit, enfin, j'ai cru comprendre que vous en étiez venu à une entente avec le Vérificateur général relativement au problème qui préoccupait la commission ici, celui du désir, du grand désir du Vérificateur général de faire une vérification de l'optimisation des ressources à la Caisse. Vous nous avez dit que vous aviez convenu avec lui qu'il ferait, oui, un travail d'optimisation des ressources, mais vous avez dit des «ressources informatiques». À moins que je ne me trompe, le Vérificateur général voulait aller beaucoup plus loin que ça, là. Est-ce que je me trompe?

**M. Scraire (Jean-Claude):** Écoutez, il y a deux éléments avec le Vérificateur général: il y a des questions théoriques et de principe et il y a des questions pratiques. Sur le terrain théorique, si le Vérificateur général disait qu'il peut faire à son gré des vérifications d'optimisation sans l'autorisation du conseil d'administration de la Caisse, on lui dirait que, conformément à la loi, ça lui prend l'autorisation du conseil d'administration de la Caisse. Cette question théorique là est un aspect de la question. Le terrain sur lequel nous travaillons, le terrain d'entente, si je puis dire, avec lequel nous avons convenu de travailler, c'est le terrain pragmatique et pratique. L'important, c'est de savoir, autant pour les parlementaires que pour les déposants, que pour tout le monde, que pour nous à la Caisse, concernant chaque aspect qui peut être soulevé, s'il y a des préoccupations qui peuvent être légitimes, si on utilise bien nos ressources, si on prend les bons moyens pour obtenir les résultats qu'on recherche.

Et, à cet égard-là, le Vérificateur général, l'an passé — et c'était le point de désaccord — avait indiqué qu'il était préoccupé par les ressources informatiques. Et, ce qu'on a fait à ce moment-là, c'est que, effectivement, nous, on avait un exercice d'optimisation des ressources qui était en cours sur l'optimisation des ressources informatiques et donc nous l'avons associé — c'est une façon pratique de régler le problème — aux travaux en cours. Il s'en estime satisfait, on a une bonne collaboration. C'est ce que je disais tantôt. C'est un sujet important. S'il nous indique qu'il y a d'autres sujets qui le préoccupent, bien, on va les regarder aussi.

Donc, on n'avait pas de désaccord sur 53 sujets avec le Vérificateur général, on avait un sujet de vérification d'optimisation de ressources en matière informatique et on a trouvé un terrain d'entente pratique.

**M. Bourbeau:** Bon, vous, là, vous me dites que le lieu de désaccord, c'était l'optimisation des ressources informatiques. Moi, j'avais compris du Vérificateur général que c'était l'optimisation de toutes les ressources et non pas seulement des ressources informatiques.

**M. Scraire (Jean-Claude):** Non. Il y avait effectivement deux sujets, et uniquement deux qui avaient été abordés. En fait, il pourrait y en avoir d'autres à un autre moment, là, je ne nie pas ça.

**M. Bourbeau:** Mais est-ce qu'il y en a d'autres?

**M. Scraire (Jean-Claude):** Non, il n'y en a pas d'autres actuellement. Mais il faut dire qu'une vérification d'optimisation en matière informatique, dans un sujet aussi important, ça mobilise beaucoup de ressources, et chez le Vérificateur, et chez nos consultants externes, et à l'interne. On ne peut pas faire des exercices comme ça dans tous les secteurs d'une organisation en même temps. Là. Il ne faut pas négliger ce dont on parle, ce sont des exercices extrêmement demandants en termes d'énergie, de ressources, etc.

**M. Bourbeau:** Oui, surtout pour le Vérificateur, parce que c'est lui qui vient faire...

**M. Scraire (Jean-Claude):** Pour tout le monde.

**M. Bourbeau:** Je comprends que ça demande de votre participation un peu, mais c'est certainement les ressources du Vérificateur qui vont être mises le plus à contribution dans une opération comme celle-là. Mais là vous nous dites que le Vérificateur est satisfait de l'ouverture que vous lui avez faite et que, présentement, il travaille avec vous...

**M. Scraire (Jean-Claude):** Je dis qu'on a trouvé un terrain d'entente pratique concernant l'un ou le principal point qui était en litige, à savoir une vérification d'optimisation quant à nos ressources informatiques.

#### Investissements dans le secteur immobilier

**M. Bourbeau:** Bon. Alors, M. le Président, je suis heureux d'entendre ça. Je voudrais en arriver maintenant, avant que... On termine à 12 h 30, je crois, hein? On n'a pas touché encore le secteur immobilier. La Caisse nous annonce que le rendement en immobilier, cette année, est intéressant, beaucoup plus que les années précédentes et peut-être même plus que... Je ne sais pas si ça se compare avec les autres indices, là, je pense que c'est même supérieur aux indices. En fin, je suis sûr que le président va nous le dire, si c'est le cas. Je voulais vous demander:

Quand vous parlez du rendement de l'immobilier pour l'année courante, c'est basé sur quoi, la plus-value? Forcément, vous n'avez pas vendu vos immeubles dans l'année donc vous ne pouvez pas dire que c'est sur la base de la réalisation d'une vente. C'est donc une réévaluation que vous faites, une évaluation de la valeur de vos immeubles au 31 décembre 1997 par rapport à la valeur au 31 décembre de l'année précédente.

● (12 h 10) ●

Est-ce que c'est vous qui faites l'évaluation? C'est l'évaluation municipale? En fait, c'est la valeur marchande, je présume. Elle est calculée comment, cette valeur marchande là? C'est par vos propres évaluateurs ou une évaluation externe? Comment vous procédez?

**M. Scraire (Jean-Claude):** Quant au rendement du portefeuille, il s'agit de 20 % et quelques, ce qui représente 3 % supérieur à l'indice. L'indice est à peu près... Il n'est pas à peu près, il est à 17 % et quelque chose, et le portefeuille a fait 20 % et quelque chose en termes de rendement.

Ce rendement de 20 % est composé de deux facteurs: un rendement courant, vraiment l'argent, les revenus qui sont versés par les propriétés. Ça constitue 9 % du 20 %. Le 11 % est de la plus-value donc, de l'appréciation de valeur sur les propriétés qui n'ont pas été vendues et l'évaluation est faite par des firmes externes, est certifiée.

**M. Bourbeau:** Des firmes externes?

**M. Scraire (Jean-Claude):** Oui.

**M. Bourbeau:** Ces firmes-là vous font des évaluations annuellement?

**M. Scraire (Jean-Claude):** Oui. C'est ce qui fait que c'est un portefeuille qui, alors que l'immobilier n'est pas censé être si volatile, les valeurs peuvent monter et descendre parce que l'évaluation est faite annuellement.

**M. Bourbeau:** Est-ce qu'on peut connaître le nom des firmes qui font ces évaluations-là?

**M. Scraire (Jean-Claude):** Il y en a plusieurs. Ça serait possible, là, c'est possible, mais il y en a plusieurs. Je ne pourrai pas vous les donner comme ça, il y en a plusieurs.

**M. Bourbeau:** Vous pourriez nous faire parvenir une copie de ces...?

**M. Scraire (Jean-Claude):** Oui, tout à fait.

**M. Bourbeau:** Et à chaque année, au 31 décembre, vous avez une évaluation nouvelle?

**M. Scraire (Jean-Claude):** Oui.

**M. Bourbeau:** De tous vos immeubles?

**M. Scraire (Jean-Claude):** C'est ça, oui.

**M. Bourbeau:** Tant au Québec qu'à l'extérieur Partout.

**M. Scraire (Jean-Claude):** Oui. Peut-être qu'il peut y avoir des exceptions sur un immeuble qui est acquis durant une année. Je ne sais pas à partir de quel moment dans l'année, mais, s'il est acquis récemment, il n'est pas réévalué, on estime que le prix de la transaction est la valeur, et il n'est réévalué ni à la hausse ni à la baisse. Alors, même s'il y a un profit d'enregistré à la transaction, ce n'est pas inclus dans les résultats de l'année.

**M. Bourbeau:** Parlant toujours d'immeubles, vous avez, si je comprends bien, continué votre percée universelle, internationale, mondiale, et vous avez accru considérablement votre présence dans les pays étrangers. Pourriez-vous nous dire à peu près ce qu'il y a de nouveau depuis l'an dernier en ce qui concerne vos investissements immobiliers dans les pays en dehors de l'Amérique du Nord?

**M. Scraire (Jean-Claude):** Il y a des investissements importants qui ont été faits en France — particulièrement la France, oui — des investissements importants, des complexes immobiliers dans le secteur de la défense. Peut-être même que ça a été fait en début d'année 1997, ça. Peut-être qu'on a déjà eu l'occasion d'en parler. Je pense que ça, c'est le principal développement à l'extérieur. Plusieurs centres commerciaux et un peu de résidentiel aussi aux États-Unis. Ivanhoé a acheté des centres commerciaux aux États-Unis; Cadim a acheté un peu de résidentiel aux États-Unis aussi; Ivanhoé a un placement en centres commerciaux en Espagne, dans une société qui est cotée en Bourse.

Les principaux autres développements sont sur le marché canadien; en dehors du Québec, mais sur le marché canadien. Il y a des investissements importants dans la société Bentall de Vancouver et la société Cambridge de l'Ontario.

**M. Bourbeau:** Ma question portait sur en dehors de l'Amérique du Nord. Alors, je pourrais peut-être revenir à ma question.

**M. Scraire (Jean-Claude):** Alors, c'est essentiellement ce dont je parlais pour la France, un peu l'Espagne. En tout cas, il n'y a rien de significatif ailleurs, je ne crois pas.

**M. Bourbeau:** Mais il me semble que tantôt... Je cherche, je vais le retrouver là. Je voyais un centre commercial à Saint-Ouen.

**Le Président (M. Baril, Arthabaska):** Il y en a un en Angleterre, page 31.

**M. Bourbeau:** Est-ce qu'il n'y a pas un centre d'achat qui est en construction quelque part dans une

région française? Il me semble que je voyais ça tantôt quelque part. Peut-être que je le retrouverai. Tiens, tiens, tiens, «la poursuite des travaux de construction au parc industriel Les Docks de Saint-Ouen, en France».

**M. Scraire (Jean-Claude):** Oui, est-ce que vous pouvez me référer la page? Je sais ce dont on parle.

**M. Bourbeau:** C'est à la page 33 de votre rapport d'activité.

**M. Scraire (Jean-Claude):** Oui, merci. D'accord.

**M. Bourbeau:** Qu'est-ce que vous faites à Saint-Ouen?

**M. Scraire (Jean-Claude):** C'est un complexe industriel avec le Groupe financier Aaron. Donc, on a des partenaires importants là-dedans. C'est la filiale STQ qui est là. C'est un investissement qui a été fait il y a quelques années mais il y avait des nouvelles bâtisses à ajouter au centre.

**M. Bourbeau:** Là, c'est les travaux qui se font. Vous participez à la construction d'un parc industriel.

**M. Scraire (Jean-Claude):** Oui, mais en fait, ce qui a été acquis il y a deux ans — ce n'est pas l'an passé, ça — c'est un ensemble industriel, des bâtisses déjà construites plus des terrains. Alors, c'est un complexe donc qui continue à se développer au fur et à mesure de la location. Si on a des travaux de construction comme ça, ça suppose que le parc industriel actuel est déjà pas mal occupé, puis que la location permettra d'agrandir le domaine.

**M. Bourbeau:** Vous en avez beaucoup de projets comme ça? Moi, je fais une distinction assez claire dans mon esprit entre des investissements à la Bourse, disons, dans des sociétés qui sont cotées à la Bourse, dont le portefeuille est très diversifié ou dans des fonds communs, par rapport à des investissements directs dans des parcs industriels ou des immeubles qui vous appartiennent en propre. Vous en avez beaucoup de constructions comme ça où vous êtes actif, avec vos filiales, dans la construction d'immeubles ou dans la détention d'immeubles directement?

**M. Scraire (Jean-Claude):** Non, ce n'est pas courant. Ça n'arrive pas donc très souvent, sauf que parfois vous achetez un complexe qui est beaucoup plus grand, qui génère déjà des rendements, qui génère déjà des revenus parce qu'il y a certains édifices qui sont là, et vous avez un terrain aussi qui fait partie de l'ensemble qui a été acquis et qui demande à être construit à un moment donné. Dans le cas de Saint-Ouen, c'est ce dont il s'agit. Ça n'arrive pas souvent mais on n'est pas réfractaire à ça, surtout dans la mesure où l'ensemble de l'investissement porte déjà des revenus courants. Alors, ce n'est pas de la spéculation, c'est une croissance d'entreprises.

**M. Bourbeau:** Je vois qu'il y en a un autre. On parle de «la remise en valeur du centre commercial Mercat, à Kirkcaldy, en Écosse».

**M. Scraire (Jean-Claude):** Oui.

**M. Bourbeau:** Ça, quand on parle de la remise en valeur d'un centre commercial, c'est donc des travaux, là, qui sont en train d'être faits.

**M. Scraire (Jean-Claude):** Des travaux de rénovation, de redesigning du centre commercial. Dans ces deux cas-là, ce sont des investissements en partenariat. Dans le cas de la France, c'est avec le groupe Aaron, dont je vous parlais tantôt, qui est un groupe très respecté, particulièrement dans la région de Paris. Et dans le cas de l'Écosse, c'est avec le groupe Pillar, avec lequel on travaille sur les marchés de Londres et de l'Écosse, dans tout le Royaume-Uni.

Puis, si vous poursuivez, dans le paragraphe suivant vous voyez la signification de notre stratégie de diversification. Quand on dit qu'en plus les filiales immobilières ont vendu des éléments d'actif, en 1997, totalisant 182 000 000 \$, c'est dans Heights et Princess, aux États-Unis, le centre Bayshore, en Ontario. On a vendu Weston Favell, Meadows Retail Park, en Angleterre, qui étaient détenus avec Pillar Property. Ça traduit bien le concept de gestion active, c'est-à-dire qu'on entre, nos gens investissent quand ils pensent avoir vraiment une bonne opportunité, un bon marché favorable, et, quand ils pensent que le marché a monté, ils ressortent. On n'est pas là pour 20 ans. On entre, on valorise...

Dans le cas de Mercat, en Écosse, c'est un centre commercial qui est apparu principalement à nos partenaires, mais ça veut dire que nos gestionnaires ont pensé la même chose: c'est un centre commercial qui pouvait être remis en valeur, amélioré, et qui, à un moment donné dans son cycle, sera vendu. Mais jusqu'à maintenant, ça va très bien, cette stratégie-là, les rendements obtenus sur les immeubles vendus sont conformes aux attentes au moment de l'acquisition.

**M. Bourbeau:** Jusqu'à maintenant, oui, parce qu'on vit dans une période de croissance économique soutenue, depuis six, sept ans, mais lorsque arrivera la prochaine récession, peut-être que ces immeubles-là, qui sont dans des pays éloignés, souvent, vous allez peut-être avoir des problèmes. Moi, je n'ai pas trop de difficulté avec les placements au Canada, aux États-Unis, on connaît bien les us et les coutumes de ces...

**M. Scraire (Jean-Claude):** La qualité du partenaire est très importante. Plus on s'éloigne, plus la qualité du partenaire est importante.

**M. Bourbeau:** Oui, ça, je suis bien d'accord avec vous.

• (12 h 20) •

**M. Landry (Verchères):** Il y a la qualité du pays, M. le Président, qui est à considérer aussi. L'Écosse est

reconnue par la Grande-Bretagne comme un peuple et une nation, et c'est une puissance de plus en plus intéressante, une puissance financière, à Edimbourg, et une puissance pétrolière et gazière. C'est ça, l'Écosse, c'est les fabuleux gisements de la mer du Nord. Alors, le député de Laporte me fait sourire un peu quand il parle de pays éloignés. Un pays éloigné qui est une puissance pétrolière, qui a eu le courage de retrouver son parlement après trois siècles d'absence et qui, en plus, a réussi à faire reconnaître par les Anglais qu'ils sont un peuple et une nation. Quand le député de Laporte et sa collègue auront réussi à faire ça du Québec, à partir du gouvernement d'Ottawa, on pourra dire qu'ils auront bien mérité la patrie. Mais ce n'est pas ça qui leur arrive, c'est des provinciaux, puis c'est une province égale à toutes les autres. Pas l'Écosse! L'Écosse est une nation reconnue comme telle par la Grande-Bretagne.

**M. Bourbeau:** M. le Président, on avait une discussion sérieuse, une discussion d'affaires, non politique, apolitique, et il a fallu que le ministre revienne encore pour...

**M. Landry (Verchères):** Bien, écoute, quand tu dis que l'Écosse est un pays éloigné puis qu'il trouve ça risqué, alors que c'est une pétrolière et gazière, comprends-tu, qui a la force beaucoup plus grande que n'importe quelle des Provinces maritimes — même si Terre-Neuve est maintenant une puissance pétrolière — il ne fait pas preuve de capacité d'analyse en haut de la moyenne.

**M. Bourbeau:** M. le Président, si le ministre avait laissé la conversation continuer, il aurait vu que la prochaine question portait justement sur la présence de bureaux d'affaires au Mexique, en Italie, au Viêt-nam, aux Philippines et en Pologne. Si on...

**Mme Léger:** On vous en passe aucune.

**M. Bourbeau:** Pardon?

**Mme Léger:** On ne vous en laisse passer aucune, puis c'est correct comme ça.

#### Bureaux d'affaires à l'étranger

**M. Bourbeau:** Non, non, je comprends, mais c'est parce que le ministre intervient, comme ça, dans le cadre d'une discussion qui était calme et sereine, avec des propos, évidemment, plus explosifs.

Vos bureaux d'affaires dans ces pays-là — Mexique, Italie, Viêt-nam, Philippines et Pologne — vous faites quoi, exactement, dans ces pays éloignés là?

**M. Scraire (Jean-Claude):** Dans le cas de l'Italie, nous avons une personne qui est en poste dans les bureaux de la chambre de commerce italienne à Milan — Milan, c'est le principal centre économique et industriel de l'Italie — et c'est une personne qui est chargée des

relations entre les entreprises italiennes et les entreprises québécoises. Le bureau, d'ailleurs, a été ouvert en collaboration avec le ministère des Affaires internationales et la chambre de commerce italienne de Montréal.

Alors, on est trois partenaires et on s'est mis ensemble pour avoir une ressource qui assure la liaison puis la recherche d'opportunités, dans un sens comme dans l'autre. Les chambres de commerce italiennes, certainement, cherchent à appuyer le développement de leurs entreprises, c'est légitime, et nous, nous cherchons à appuyer le développement de nos entreprises, particulièrement les entreprises en portefeuille. Et le lien dans tout ça, c'est la chambre de commerce italienne à Montréal qui, comme vous le savez, est une des principales chambres de commerce italiennes dans le monde. C'est la principale en Amérique du Nord, très efficace, très orientée. Montréal, au niveau de l'Italie, est l'une des principales portes d'entrée dans le domaine des affaires pour le continent nord-américain. Pour les États-Unis, pas juste pour le Canada. Alors, la chambre de commerce est très performante là-dedans, on est satisfait de ça.

La Pologne. Nous avons une personne qui est en poste en Pologne, que nous avons recrutée mais qui est à l'emploi... Je ne me souviens pas du nom... On a investi dans un fonds américain qui est basé à Varsovie et, parmi les ententes qu'on a avec eux, c'est qu'on pouvait prendre un Québécois, une Québécoise et l'insérer dans leur équipe de travail, de sorte qu'on ait quelqu'un qui fasse le lien pour nos entreprises et qui nous assure une bonne information sur ce que le fonds fait. Alors, on a recruté donc une femme de Montréal, qui est polonaise d'origine, qui est comptable, etc., une belle expérience internationale, un beau talent, et, en tout cas, elle est en poste en Pologne pour nous.

Le Mexique. C'est le premier bureau qui a été ouvert il y a quelques années essentiellement pour le développement immobilier. Le développement immobilier a été plus lent que prévu au Mexique, de sorte qu'aujourd'hui le bureau du Mexique est à se reconvertir et il va desservir l'ensemble de la Caisse donc autant au niveau des placements privés que de l'immobilier. Au début, c'était seulement l'immobilier. Il y a eu certains investissements immobiliers que vous connaissez, dont on a déjà eu l'occasion de parler, et maintenant la diversification du bureau s'étend aux autres secteurs.

Il y a beaucoup d'entreprises québécoises qui opèrent au Mexique et on pense qu'avec, je dirais, non seulement le libre-échange qui s'intensifie, mais, dans la mesure où la stabilité du Mexique revient au point de vue financier notamment, c'est un pays où les entreprises québécoises vont trouver beaucoup de débouchés. Donc, on est à redessiner ce bureau-là pour desservir l'ensemble des besoins. Est-ce qu'il y avait un autre pays?

**M. Bourbeau:** Il y avait le Viêt-nam.

**M. Scraire (Jean-Claude):** Le Viêt-nam. Disons qu'on désespère de faire des affaires à court terme dans ce pays-là. On a développé une bonne connaissance du pays,

un bon réseau d'affaires là-bas, cependant on n'a pas réussi à faire de transactions.

**M. Bourbeau:** Vous avez un bureau d'affaires au Viêt-nam.

**M. Scraire (Jean-Claude):** C'est un bureau que nous avons ouvert il y a un an et demi à peu près en collaboration avec le ministre des Affaires internationales également et des entreprises privées. TIW du groupe Telesystem est là, c'est un gros regroupement d'entreprises québécoises qui étaient intéressées par le Viêt-nam.

Les autres entreprises tirent un peu les mêmes conclusions. Enfin, un peu tout le monde est un peu... Je vais faire attention à mes termes, mais trouve que ça ne va pas assez vite. Donc, le milieu est difficile. C'est un très beau potentiel, mais malheureusement depuis trois, quatre ans, le pays n'a pas évolué suffisamment. Le potentiel est toujours là, mais, quand on est stationnaire, parfois on recule. C'est un pays qui est stationnaire.

Donc, on va maintenir une présence très, très modeste au Viêt-nam. On va maintenir donc une adresse, si je puis dire, une personne, pas à temps plein, mais une personne qui va être le répondant pour le Viêt-nam, de sorte que quand on estimera que le marché est plus favorable, on aura un acquis et on pourra reprendre nos activités plus importantes à ce moment-là.

**M. Bourbeau:** Il y avait les Philippines, mais je pense qu'on en a parlé plutôt.

**M. Scraire (Jean-Claude):** Oui.

**M. Bourbeau:** Est-ce que c'est l'ensemble de vos bureaux d'affaires, ça, en dehors de l'Amérique, ceux dont on a parlé, ou s'il y en a d'autres?

**M. Scraire (Jean-Claude):** Non, c'est l'ensemble, je pense.

**M. Bourbeau:** Vos placements immobiliers, en principe, sont dans ces pays-là, plus la France. En France, vous nous avez parlé de la Défense tantôt, mais est-ce qu'il n'y a pas d'autres tours à bureaux, à Paris, que vous avez acquises récemment? Il me semble que j'ai vu qu'il y avait eu cinq, six tours à bureaux qui avaient été acquises.

**M. Scraire (Jean-Claude):** C'est le complexe de la Défense

**M. Bourbeau:** Ah! Ils avaient plus qu'une tour.

**M. Scraire (Jean-Claude):** C'est cinq tours.

**M. Bourbeau:** Vous êtes dans les cinq tours. Vous avez donc un placement important dans ces immeubles-là. Vous avez combien de centaines de millions de dollars d'investis là-dedans?

**M. Scraire (Jean-Claude):** En avoir, il s'agit de 100 000 000 \$.

**M. Bourbeau:** 100 000 000 \$ d'investissement?

**M. Scraire (Jean-Claude):** Oui, en avoir.

**M. Bourbeau:** Bon. Écoutez, M. le Président, je pense que ça se termine à et demie, dans deux minutes.

**Le Président (M. Baril, Arthabaska):** Oui, oui.

**M. Bourbeau:** Moi, je vais terminer en disant que je remercie les gens de la Caisse d'être venus nous rendre visite, ça nous a permis de faire un survol rapide de la situation. Contrairement à ce que pensent certains auteurs, on n'est pas des ennemis de la Caisse. À l'occasion, on est capables de voir les progrès qui sont réalisés ici et là. Cette année, je pense que le rendement s'améliore. Je conçois bien qu'avec la loi qu'on a passée récemment, qui va autoriser la Caisse à augmenter le pourcentage d'actions dans son portefeuille, d'actions de compagnies, on devrait voir les rendements s'améliorer au cours des prochaines années.

Dans le domaine des obligations, la Caisse, évidemment, est toujours à l'avant-garde. Ses rendements sont toujours supérieurs aux indices. La Caisse a toujours eu une expertise au-delà, disons, de la moyenne en matière d'investissement dans les obligations et c'est dû essentiellement au fait que la Caisse détient un portefeuille d'obligations du Québec qui est largement supérieur à ses concurrents. Et on sait que les obligations du Québec, bien, forcément, elles rapportent plus aux détenteurs que les obligations du Canada ou des obligations des autres provinces. Enfin, pas toutes les autres provinces, mais plusieurs. Alors, comme le taux d'intérêt est plus élevé, ça rapporte plus, puis il y a aussi la gestion, la vente et l'achat de ces obligations-là. La fluctuation, disons, est peut-être plus grande dans les obligations du Québec, alors, ça permet de faire des bons rendements. Tant mieux pour la Caisse.

Dans le domaine immobilier, M. le Président, il semble que finalement, après plusieurs années de vache maigre, le marché se redresse. Évidemment, il s'est redressé partout en Amérique et finalement au Québec aussi, là, on voit que le marché se redresse tranquillement. Alors, même si, sur l'ensemble, le rendement moyen de la Caisse n'est pas parmi les meilleurs au Canada, il se situe, disons, dans la moyenne, et tout ce que j'espère, c'est que ça va continuer à s'améliorer dans l'avenir. Je pense que la Caisse doit considérer que l'opposition officielle, cette fois-ci, est moins agressive à l'endroit de la Caisse que la dernière fois, mais c'est peut-être, M. le Président, parce qu'on voit que les chiffres s'améliorent aussi. Voilà!

**Le Président (M. Baril, Arthabaska):** Merci, M. le député de Laporte. Merci à nos invités, les représentants de la Caisse. Merci au ministre. Et, sur ça, je suspends les

travaux après les affaires courantes, soit aux environ de 15 heures.

*(Suspension de la séance à 12 h 30)*

*(Reprise à 15 h 35)*

**Le Président (M. Baril, Arthabaska):** À l'ordre, mesdames, messieurs! J'inviterais les membres de la commission à prendre place afin que nous poursuivions nos travaux, soit de procéder à l'étude des crédits budgétaires du ministère des Finances, programmes 1 à 9, pour l'année financière 1998-1999. Lors de la suspension de nos travaux, nous avons convenu ensemble d'avoir fait le tour, je pense, des questions qui se rattachaient à la Caisse de dépôt et placement du Québec. Est-ce que les représentants de l'opposition et les membres veulent questionner sur l'ensemble du ministère ou préfèrent questionner les représentants de la Société générale de financement?

**M. Landry (Verchères):** On avait parlé ce matin, M. le Président, de la Société générale de financement. Le président est à mes côtés

#### Société générale de financement (SGF)

##### Discussion générale

**Le Président (M. Baril, Arthabaska):** Alors, on vous souhaite la bienvenue, M. Blanchet. M. le député de Laporte, vous voulez commencer?

**M. Bourbeau:** Oui, M. le Président. Dans le discours...

**M. Landry (Verchères):** M. le Président, encore un petit aspect technique. Le président nous avait dit qu'il fallait qu'il quitte, n'est-ce pas. On s'était entendus là-dessus. Alors, si on pouvait le libérer vers 16 h 45, est-ce que ça pourrait faire?

**M. Bourbeau:** Aucun problème

**M. Landry (Verchères):** O.K.

**M. Bourbeau:** En ce qui me concerne.

**Le Président (M. Baril, Arthabaska):** Oui, c'est bien.

**M. Bourbeau:** Enfin, pourvu que le président réponde aux questions, bien sûr.

**M. Landry (Verchères):** Ah! bien sûr, il va le faire avec joie, puis, moi, je vais parler le moins possible.

**Le Président (M. Baril, Arthabaska):** M. le député de Laporte.

#### Principaux domaines d'intervention

**M. Bourbeau:** Oui, M. le Président. Dans le discours sur le budget, on nous annonçait une nouvelle politique économique du gouvernement du Québec axée en grande partie sur des investissements massifs dans la Société générale de financement du Québec, de sorte que la Société générale de financement devenait un peu le moteur du développement économique du Québec pour les années à venir. C'est une politique qu'on a qualifiée d'interventionniste de la part du gouvernement du Québec. Ça devient un peu ce qu'on peut appeler du capitalisme d'État, en ce sens que le gouvernement devient lui-même un moteur, un investisseur massif dans l'économie, se substitue parfois ou s'allie à l'entreprise privée dans le développement économique.

Cette politique-là, qui est prônée par le gouvernement actuel, a été qualifiée par beaucoup d'économistes comme une politique rétrograde, désuète, une politique des années soixante où l'État intervenait massivement dans l'économie parce que l'entreprise privée, à cette époque-là, n'avait pas les moyens ou l'expertise pour le faire. Les choses ont bien changé depuis, le Québec a beaucoup évolué et, aujourd'hui, il est reconnu d'une façon générale que le rôle de l'État devrait se limiter à assurer les services essentiels à la population: la santé, l'éducation, l'environnement, etc., les services de base, et aussi à créer les conditions propices à l'investissement par l'entreprise privée. C'est-à-dire que le rôle de l'État devrait se borner, selon nous en tous les cas et selon un grand nombre d'économistes, à alléger la réglementation par exemple, faire en sorte que les lois du travail soient souples, faire en sorte qu'il y ait beaucoup moins de contrôles, beaucoup moins de règlements qui entravent souvent la formation d'entreprises, que les formulaires soient simplifiés, que la fiscalité soit réduite tant pour les entreprises que pour les particuliers. Et ces conditions-là, M. le Président, quand elles sont réunies, en plus de perspectives pour l'avenir sur le plan de la stabilité politique, toutes ces conditions-là étant réunies devraient normalement générer une vigueur, une croissance économique sans que l'État n'ait à intervenir. Ce n'est manifestement pas le point de vue du gouvernement actuel, qui, lui, continue à penser que l'État doit jouer un rôle moteur dans le développement économique, que l'État doit investir, être un investisseur. Alors, là, c'est le point de vue, évidemment, qui nous sépare du gouvernement.

Nous avons l'avantage et le privilège d'avoir avec nous l'amiral de ce vaisseau, le président-directeur général de la Société générale de financement, qui s'est vu attribuer un rôle prépondérant pour l'avenir dans le développement économique du Québec, et ça nous fait plaisir de lui souhaiter la bienvenue et de lui poser quelques questions.

● (15 h 40) ●

Dans le discours sur le budget, il a été déclaré que la SGF pourrait intervenir plus intensivement dans les secteurs suivants: on nous parle des métaux et des minéraux, la chimie, la pétrochimie et la plasturgie, les

produits forestiers et l'agroalimentaire. Bien sûr, on dit aussi que la SGF compte réaliser 125 projets dans des secteurs de l'activité économique tels que la technologie, le transport, la machinerie et le récréotouristique. Alors, ça fait donc bien des secteurs, ça, où la SGF a l'intention d'intervenir. Je voudrais demander au président: Parmi les secteurs dont on vient de parler, quels sont ceux dans lesquels la SGF est déjà impliquée et quels sont les nouveaux secteurs dans lesquels la SGF n'est pas impliquée mais dans lesquels elle veut investir dans l'avenir?

**M. Landry (Verchères):** M. le Président, pendant que le président de la SGF prépare sa réponse, je voudrais quand même ne pas laisser passer certaines affirmations du député de Laporte. Premièrement, cette annonce du budget, elle a été bien accueillie dans tous les milieux. Les économistes en grand nombre ont appuyé la démarche. Et, à ma surprise, jusqu'à un certain point, bien que ce n'est pas surprenant si on y regarde de près, des gens comme M. André Bérard, le président de la Banque Nationale du Canada, ont fait la même chose. Des grandes associations patronales, desquelles on se serait attendu qu'elles aient une idée aussi rétrograde que celle du Parti libéral du Québec, ont été plus progressistes, ont été plus réalistes, en fait. Parce que le réalisme, quand on a 10,1 % de chômage — qui est en descente, c'est vrai, mais qui est encore beaucoup trop haut — ce n'est pas, encore une fois, comme je vous l'ai dit ce matin, de laisser jouer la main invisible, ce n'est pas de se comporter d'une façon ultralibérale ou néolibérale. C'est de tout faire en son pouvoir, mais d'une manière rationnelle et sur des bases économiques, pour attaquer ce taux de chômage. Surtout que le Parti libéral et le député de Laporte se trouvent en porte-à-faux total et complet. Ils nous reprochent de vouloir que la Société générale de financement intervienne de façon toujours minoritaire avec le secteur privé dans des opérations rentables à base économique. Ils nous reprochent ça à nous. Et qu'ont-ils fait, eux, il y a quelques années? Ils sont allés à 100 % dans les chantiers de Davie. Alors, où est la sincérité, là? Ce n'est plus de l'idéologie, ce n'est plus du pragmatisme, ce n'est plus rien, c'est de la pure fantaisie.

Alors, dans notre cas, le président de la SGF, qui est à ma gauche, sait très bien de quelle manière la politique du gouvernement doit être appliquée et il est la personne idéale pour l'appliquer. Et cette manière, c'est toujours minoritaire, toujours profitable, toujours sur des bases d'affaires, comme le gouvernement de René Lévesque l'avait fait quand il a demandé à la SGF d'investir avec Pechiney dans l'aluminerie de Bécancour, ça a fini non seulement sur une base d'affaires, mais par des profits assez extraordinaires et de la création d'emplois et du développement économique et industriel. C'est ça que nous avons en tête. Donc, on ne suit pas l'exemple des libéraux, d'une part, par des interventions intempestives et, d'autre part, on ne se comporte pas de façon ultralibérale en laissant faire les choses plutôt qu'en essayant de trouver de l'emploi pour nos compatriotes.

**Le Président (M. Baril, Arthabaska):** M. le président, M. Blanchet.

**M. Blanchet (Claude):** Oui. Alors, merci D'abord, nous allons investir dans 10 secteurs. Et vous allez avoir un document qui va vous être présenté, vous être soumis, et qui va faciliter la compréhension. La SGF, à ce moment-ci, était impliquée dans les métaux, minéraux, chimie, pétrochimie, depuis de nombreuses années et, depuis quelques années, elle s'est impliquée dans un certain nombre de secteurs de façon assez importante: santé, technologie, matériel de transport de façon moindre, machinerie et produits forestiers. Et vous avez, dans la documentation qu'on vous remet, la liste de tous les investissements qu'a la SGF. Les trois nouveaux secteurs dans lesquels la SGF va s'impliquer, ce sont l'agroalimentaire, le récréotouristique et la logistique industrielle.

**M. Bourbeau:** M. le Président, je m'excuse, on a été dérangé, on était en train de nous distribuer des documents de la SGF, et j'ai manqué un petit peu... Tout en soulignant au président qu'on aurait bien apprécié recevoir ça il y a quelques jours pour qu'on puisse avoir le temps de les consulter. Vous comprendrez que ça va être assez difficile de lire les documents que vous nous présentez maintenant au même moment où on vous questionne. Tu sais, on ne peut pas à la fois questionner et lire. En tous les cas, merci quand même, on lira ça une fois que la commission sera terminée.

**M. Blanchet (Claude):** C'est parce que c'est à la page 12, justement, la question que vous m'avez posée

**M. Bourbeau:** Oui, page 12 de ça?

**M. Blanchet (Claude):** Oui.

**M. Bourbeau:** Oui, mais je ne pouvais pas le lire avant, on vient de nous le donner. Alors, vous nous dites que les nouveaux secteurs sont l'agroalimentaire, le récréotouristique et?

**M. Blanchet (Claude):** La logistique industrielle.

**M. Bourbeau:** La logistique industrielle.

**M. Blanchet (Claude):** Oui.

**M. Bourbeau:** Pourriez-vous nous dire un peu ce que vous entendez par ça?

**M. Blanchet (Claude):** Alors, la logistique industrielle, c'est un nouveau métier qui vient justement du libre-échange et de l'ouverture des marchés. La meilleure façon de vous expliquer cela, c'est comme suit. Il y a un mois, je me suis commandé un ordinateur. Alors, vous demandez les spécifications que vous voulez avoir pour votre ordinateur, quel environnement vous voulez avoir pour votre ordinateur, quel genre de mémoire vous voulez

avoir, etc. Donc, on prend une liste et là je demande: Quand je vais l'avoir, mon ordinateur? On me dit: Écoutez, votre ordinateur n'est pas produit; on va le produire, l'ordinateur. Ah! À quel endroit on produit l'ordinateur? Il va être produit au Texas. Pourquoi au Texas? Ah! parce que, au Texas, il y a un centre de logistique industrielle. Alors, qu'est-ce qu'on va faire là? La commande rentre donc au Texas et tous les sous-produits pour fabriquer l'ordinateur viennent d'un peu partout à travers le monde: une partie vient de la Californie, une partie vient du Japon, etc., et ces composantes-là vont être livrées au Texas. Au Texas, on finit l'assemblage de l'ordinateur. Quand l'assemblage est terminé, on livre l'ordinateur. Par la suite, on collecte, on fait le recevable et, après ça, on fait le service à la clientèle.

Alors donc, c'est quoi un CLI? Un CLI, c'est un centre où les multinationales se rassemblent, rassemblent leur distribution de produits dans un marché donné. Alors, il en existe actuellement trois importants à travers le monde. Il y en a un au Texas, il y en a un en Angleterre, à Shannon, pour ceux qui sont allés à l'aéroport de Shannon dans le temps, et il y en a un...

**M. Bourbeau:** Ce n'est pas en Irlande, Shannon?

**M. Blanchet (Claude):** En Irlande, pardon, je m'excuse, en Irlande, et il y en a un à Liège également. Alors, c'est basé sur vraiment l'assemblage de pièces. Et ça prend quoi pour avoir un centre de logistique? Ça prend une clientèle importante à proximité. Ça prend des infrastructures de transport ferroviaire, aéroportuaire, routier. Ça prend aussi des systèmes de communications, de télécommunications rapides, et, évidemment, du personnel pour faire ces choses-là. Alors, il y a déjà ici, au Québec, quelques entreprises qui sont dans le domaine des centres de logistique industrielle et on est justement en train de travailler avec eux autres pour développer ce secteur-là.

### Secteur agroalimentaire

**M. Bourbeau:** O.K. Dans les nouveaux secteurs où vous voulez intervenir, il y a l'agroalimentaire. Vous voulez faire quoi exactement dans l'agroalimentaire? Vous voulez prendre des participations dans des projets agroalimentaires?

**M. Blanchet (Claude):** Alors, il y a d'abord deux éléments dans l'agroalimentaire. Il y a d'abord SOQUIA. Vous savez que la Société générale de financement ramasse les actifs de SOQUIA, donc on va continuer le métier de SOQUIA qui est d'investir dans certains projets, donc le métier qu'elle a actuellement. Également, ce que nous ont donné nos analyses de planification stratégique, c'est que le secteur agroalimentaire est un des secteurs industriels les plus importants au Québec, sinon le secteur industriel le plus important. C'est un secteur qui se doit d'exporter énormément. C'est un secteur où il y a de la

place pour aider à la création de grands groupes au Québec. Et c'est également un secteur où il faut aller chercher des participations de multinationales dans l'agroalimentaire pour venir produire ici des produits avec un mandat mondial. Alors, grosso modo, c'est un secteur qui se doit d'exploser dans les années futures. C'est un secteur, on pense, qui a un potentiel de développement énorme, et c'est pour ça qu'on va s'impliquer.

**M. Bourbeau:** Et vous allez tenter de trouver des entreprises à l'étranger qui vont venir s'associer avec vous dans l'agroalimentaire au Québec. C'est ça?

**M. Blanchet (Claude):** Entre autres, oui.

● (15 h 50) ●

**M. Bourbeau:** Vous parliez de SOQUIA tantôt. Donc, SOQUIA, ça devient un peu votre bras agroalimentaire. Mais le SOQUIA dont vous allez hériter, c'est un SOQUIA qui va avoir été évidé de ses placements, si je comprends bien. C'est un peu comme une coquille vide, dans ce sens que SOQUIA, actuellement, a certains actifs, mais tous les actifs de SOQUIA vont être sortis de SOQUIA avant que vous n'héritiez de SOQUIA. Est-ce que je me trompe en disant ça?

**M. Blanchet (Claude):** Il y a un certain nombre d'actifs qui ont été vendus à la Caisse de dépôt et placement du Québec. Maintenant, ce n'est pas la totalité qui a été vendue, c'est 70 % de ces placements-là qui ont été vendus. SOQUIA, et donc la SGF, va conserver 30 %. Il est du métier de la SGF d'avoir moins de 50 % dans les placements. Alors, il n'y a rien d'anormal à cette transaction.

**M. Bourbeau:** Non, non, je ne dis pas ça. Je ne porte pas de jugement, j'essaie de savoir. Vous dites 70 %. Est-ce que c'est 70 % des placements de SOQUIA qui ont été vendus ou une proportion de 70 % dans les placements de SOQUIA? Autrement dit, allez-vous demeurer avec 30 % de ce qu'il y avait dans SOQUIA avant ou seulement un certain nombre de ces placements-là qui n'ont pas été vendus?

**M. Blanchet (Claude):** Il y a un certain nombre des placements qui n'ont pas été vendus à la Caisse de dépôt et placement du Québec. Donc, eux restent des placements, disons, à part entière, comme ils étaient avant, de SOQUIA. L'autre portion, il y a quatre investissements dans lesquels SOQUIA possédait un pourcentage de participation, certains qu'elle contrôlait à 100 %, donc, c'est ce bloc-là. 70 % a été vendu à la Caisse de dépôt et il en reste 30 % de ces placements-là.

**M. Bourbeau:** O.K. Alors, qu'est-ce qui reste? Quels sont les placements qui restent?

**M. Blanchet (Claude):** Il reste un certain nombre de placements que... Est-ce qu'on a la liste des placements? Il y a un certain nombre de placements. Je n'ai pas

la liste, mais il en reste... Encore une fois, ils restent tous, sauf qu'on en a un pourcentage moins important dans quatre des placements que possédait SOQUIA.

**M. Bourbeau:** Donc, vous n'aurez aucun intérêt dans le Centre d'insémination artificielle du Québec, dans le Centre de distribution des médicaments vétérinaires, dans le Centre d'insémination porcine du Québec, ainsi que dans Culinar. Vous n'aurez rien dans ces quatre-là, si je comprends bien?

**M. Blanchet (Claude):** 30 %. On en aura 30 %. Dans les trois premiers que vous avez mentionnés, on va en avoir 30 %. Dans Culinar, on va avoir 30 % de la participation que l'on avait au point de départ.

**M. Bourbeau:** Donc, vous contredisez ce que... Tantôt, je vous ai posé cette question-là, vous m'avez... Enfin, j'ai mal compris votre réponse. Ce que vous me dites, c'est que la Caisse de dépôt n'achète pas la totalité des actifs de SOQUIA... de ces actifs-là dont je viens de parler, seulement une proportion, et, vous, vous allez être partenaires avec la Caisse de dépôt dans Culinar, dans le Centre d'insémination artificielle, etc. Vous allez être partenaires avec la Caisse et avec d'autres aussi

**M. Blanchet (Claude):** C'est ça

**M. Bourbeau:** Est-ce qu'il y a d'autres placements que ces quatre-là dans SOQUIA, que ceux-là?

**M. Blanchet (Claude):** Oui, il y en a d'autres.

**M. Bourbeau:** Puis vous n'avez pas la liste.

**M. Blanchet (Claude):** Je n'ai pas la liste, mais je peux vous la faire parvenir très facilement.

**M. Bourbeau:** Maintenant, SOQUIA va hériter d'une somme d'argent; la Caisse de dépôt va lui payer entre 50 000 000 \$ et 70 000 000 \$ pour sa participation. Ça, ça s'en vient chez vous cet argent-là aussi? En héritant de SOQUIA, vous héritez de ça aussi ou si ça va être... Qu'est-ce qui arrive de ces fonds-là dans la compagnie SOQUIA?

**M. Blanchet (Claude):** Les fonds vont nous venir.

**M. Bourbeau:** Ils arrivent chez vous?

**M. Blanchet (Claude):** Oui.

**M. Bourbeau:** Ils n'iront pas au fonds consolidé?

**M. Blanchet (Claude):** Non.

**M. Bourbeau:** Bon. Mais, vous, vous ne payez rien pour obtenir SOQUIA? Vous n'achetez pas SOQUIA, dans le fond?

**M. Blanchet (Claude):** C'est-à-dire qu'on a un actionnaire qui est le même, qui est le gouvernement du Québec, en fait, qui est le même actionnaire. Alors, ce que l'on donne en échange, ce sont des actions de la SGF, comme quand, par exemple, le gouvernement nous fait une avance de fonds, on lui donne des actions.

**M. Bourbeau:** Je comprends.

**M. Blanchet (Claude):** Alors, là, c'est de même nature. Ça va être comme une avance

**M. Bourbeau:** Donc, vous, vous ne déboursez pas d'argent pour acquérir SOQUIA.

**M. Blanchet (Claude):** Non, on donne des actions. Voilà.

**M. Bourbeau:** Bon. Combien d'argent allez-vous investir dans l'agroalimentaire?

**M. Blanchet (Claude):** On prévoit investir une somme de 100 000 000 \$ dans l'agroalimentaire au cours des cinq prochaines années, qui devrait résulter en des projets pour l'ordre de 500 000 000 \$.

**M. Bourbeau:** Vous avez 20 %, quoi? Vous gardez 20 %, c'est ça que...

**M. Blanchet (Claude):** Bien, on regarde l'historique de chacun des secteurs et il y a des secteurs où on est impliqué à une hauteur plus importante que d'autres. Vous comprendrez que, quand on fait un projet, habituellement l'ordre de financement est 50 % en équité, 50 % en dette. Alors, si on regarde un projet, pour les projets de l'ordre de 500 000 000 \$, ça veut dire qu'il va y avoir, grosso modo, la moitié, 250 000 000 \$, qui va être en équité, une partie. le privé, qui en est majoritaire, et la SGF qui est l'autre partie. Alors, là, on a évalué qu'on avait à peu près 40 % de l'équité qui viendrait de la SGF.

**M. Bourbeau:** En fait, dans l'agroalimentaire, là, vous allez être en concurrence avec la Caisse de dépôt, si je comprends bien, parce que la Caisse vient d'annoncer qu'elle investit 100 000 000 \$, si j'ai bien compris, dans l'agrocapi-tal. Alors, la Caisse va être dans le secteur agroalimentaire, et vous allez être un peu un concurrent de la Caisse là-dedans.

**M. Blanchet (Claude):** Nous sommes des partenaires dans un bloc, le premier bloc qui a été vendu. SOQUIA, à la Caisse de dépôt. Alors, nous sommes partenaires dans le Centre d'insémination artificielle, etc. Et, pour le reste, nous allons être sur des projets de développement dans l'agroalimentaire. Maintenant, la façon de travailler de la SGF, je vous le rappelle, c'est que, nous, on travaille beaucoup sur des projets «green field», c'est-à-dire des projets où il faut faire une implantation importante. un projet où il faut aller chercher un partenaire à

l'extérieur, etc., alors qu'on a rarement vu la Caisse de dépôt s'impliquer dans des projets de nature «green field».

**M. Bourbeau:** De nature quoi, vous dites?

**M. Blanchet (Claude):** Des projets «green field», c'est-à-dire des projets qu'on part de zéro.

**M. Bourbeau:** «Green» quoi?

**M. Blanchet (Claude):** «Green field».

**M. Bourbeau:** Est-ce un mot anglais? Je ne comprends pas. Vous parlez l'anglais? C'est quoi, ce mot-là? Je ne connais pas.

**M. Blanchet (Claude):** Bien, ha! ha! C'est un projet qu'on part de zéro. En d'autres mots, on fait une implantation industrielle à partir de zéro...

**M. Bourbeau:** «Green fee»?

**M. Blanchet (Claude):** ...comme on l'a fait avec Kvaerner, par exemple, comme on l'a fait quand on a fait Aluminerie Alouette. C'est toujours des projets où, vraiment, on part de zéro.

**M. Landry (Verchères):** On part en rase campagne, tiens. Ça pourrait être une façon de le dire.

**M. Bourbeau:** «Green field»! Ah bon! Je m'excuse. Je comprends. J'avais compris «green fee», «f-ee-». Je pensais que c'était comme un...

**M. Landry (Verchères):** Vous pensiez au golf, là

**M. Bourbeau:** Au golf, oui, un «green fee». Alors, je pensais que vous vouliez partir un club de golf.

**M. Landry (Verchères):** Le député de Laporte a le temps de penser au golf, mais le président de la SGF, il pense, lui, aux implantations industrielles.

**M. Bourbeau:** Le député de Laporte, même s'il a demeuré sur un golf pendant 25 ans, n'a jamais eu le temps de jouer au golf, parce que, pour jouer au golf, il faut avoir du temps de libre. J'ai toujours dit, M. le Président, que je jouerai au golf quand je serai grand. Je le dis encore, d'ailleurs.

**Le Président (M. Baril, Arthabaska):** Ça arrive dans le temps de vos foins, en plus, hein?

**M. Bourbeau:** Oui, c'est ça, oui, exactement.

**M. Landry (Verchères):** Ah! bien, on a ça en commun, le député de Laporte et moi.

**Des voix:** Ha, ha, ha!

**M. Bourbeau:** Et je dois vous avouer, entre vous et moi, que j'aime mieux faire les foins que jouer au golf.

**Le Président (M. Baril, Arthabaska):** Vous avez raison. Je suis d'accord avec vous aussi.

**M. Bourbeau:** Et, parlant d'agroalimentaire, il y a aussi le Fonds de solidarité des travailleurs de la FTQ qui est dans ce secteur-là. On sait que le Fonds a investi; il y a un Fonds agro-forestier qui existe présentement. Il a investi dans certaines entreprises dans le secteur agroalimentaire. Vous ne trouvez pas que ça va faire un peu de monde, ça, un peu de compétition dans ce domaine-là entre les entreprises gouvernementales, ou des fonds qui viennent du gouvernement ou paragouvernementales?

**M. Blanchet (Claude):** Oui, bien, un, moi, je connais bien le Fonds de solidarité, pour les raisons évidentes que vous connaissez.

**M. Bourbeau:** Oui, oui. Bien oui, on le sait très bien, oui.

**M. Blanchet (Claude):** J'étais le président du Fonds agro-forestier il n'y a pas tellement longtemps.

**M. Bourbeau:** Bien oui.

**M. Blanchet (Claude):** Alors, je connais bien sa vocation qui était vraiment sur des projets avec des nouvelles technologies, des petits projets avec nouvelles technologies, qui n'étaient pas du tout dans le traditionnel. On connaît la position de la Caisse de dépôt et placement du Québec qui, elle, veut travailler avec son approche habituellement, en investissant dans l'équité, dans des projets, et nous qui voulons travailler sur des projets, comment vous avez appelé ça?

**M. Landry (Verchères):** En rase campagne.

**M. Blanchet (Claude):** En rase campagne. Mais ce qui est important, c'est que c'est un secteur fort important à développer au Québec et, moi, je pense, et je ne suis pas le seul... on pense qu'il y a besoin de beaucoup d'équité dans ce secteur-là pour développer et je pense que le nombre de joueurs que l'on a n'est pas trop important. D'ailleurs, je me souviens que, quand j'étais au Fonds de solidarité, à la deuxième année où j'étais au Fonds de solidarité, on disait qu'il y avait trop de capital de risque au Québec et, quand j'ai quitté après la treizième année, on avait dépassé nos normes d'investissements de façon importante à tous les ans. Alors, je pense que, dans le domaine agroforestier, il y a tellement à faire que les joueurs ne se pileront pas sur les pieds.

#### Secteur récréotouristique

**M. Bourbeau:** Bon. Procédons, si vous voulez, au récréotouristique. Vous voulez investir 200 000 000 \$ dans

le récréotouristique. Est-ce que vous avez des projets en vue ou c'est simplement à l'état embryonnaire?

● (16 heures) ●

**M. Blanchet (Claude):** Non, on en a un certain nombre, de projets. D'ailleurs, si vous avez le temps, je pourrais vous expliquer de quelle manière nous avons entrepris notre planification stratégique. Je pourrais peut-être aller chercher un exemple.

**M. Bourbeau:** Écoutez, moi, ça ne me fait rien, vous pouvez prendre le temps que vous voulez. Mais, si vous voulez partir à 16 h 45, je vous recommanderais d'être assez succinct parce qu'il y a quand même pas mal de questions qu'on veut vous poser

**M. Blanchet (Claude):** D'accord. Mais c'est parce que c'est quand même important. Quand on a fait la planification stratégique, pour en arriver à un chiffre de 10 000 000 000 \$, ce n'est pas un chiffre qu'on a pris dans les airs.

**M. Bourbeau:** J'espère

**M. Blanchet (Claude):** C'est un chiffre qu'on a pris à partir justement de cette planification stratégique. On a choisi un certain nombre de secteurs. Non seulement nous avons choisi les secteurs, mais j'ai demandé aux gens qui travaillent à la SGF de me réduire ça à des projets concrets. Et, donc, à partir de ce que l'on a comme investissements, nous, à la SGF, comme les investissements que l'on a au Québec, le secteur chimie, pétrochimie, par exemple, ce qu'on a fait comme exercice...

On va prendre métaux et minéraux, juste pour montrer un exemple. Dans le secteur de le secteur métaux et minéraux, ce qu'on a fait, c'est qu'à partir des projets qu'on a déjà, des affaires qui existent déjà au Québec, on a regardé quels étaient les éléments qui étaient complémentaires à cette opération-là, quels étaient les projets, donc, qui pourraient se développer; un peu l'approche grappe, si vous voulez. Et, à partir de là, on a identifié, donc, des projets concrets. Et là, pour moi, c'est la façon de partir pour être capable d'aller à la chasse et de trouver des partenaires à travers le monde. Il fallait donc avoir des projets spécifiques et concrets.

Alors, chacun des groupes a fait cette opération-là. Et, quand l'opération est terminée, donc, on recherche, dans chacun des projets spécifiques, le partenaire qui nous convient un peu partout à travers la planète. Et c'est comme ça qu'on fonctionne. On en avait pour 14 000 000 000 \$ de projets qu'on a évalués et on a bâti notre planification sur 10 000 000 000 \$. Alors, donc, ce n'est pas pris en l'air, en espérant que... c'est vraiment basé sur des choses concrètes.

**M. Bourbeau:** Écoutez, moi, j'ai mes doutes, parce que de la façon dont vous décrivez votre recherche de projets... Vous savez, si on mettait une annonce demain matin dans *La Presse* et si on demandait aux gens de nous

faire une liste de projets... On peut être inondé de gens qui ont des projets. Ce n'est pas compliqué, trouver des projets. Vous pouvez en trouver comme ça. Mais entre ça et entre ça, dire qu'on a trouvé des projets et s'assurer que ces projets-là correspondent à un besoin réel, que ces projets-là vont être rentables, qu'ils vont être pistonnés par des acteurs de premier ordre qui sont convaincus de leur rentabilité, ça, c'est autre chose. Et, moi, je suis convaincu que vous pouvez imaginer 10 000 000 000 \$ de projets sans problème, peut-être 100 000 000 000 \$ même. De là à dire que ces projets-là vont être des projets qui collent à la réalité, ça, c'est autre chose. Mais je reviens à ma question. Dans le récréotouristique, est-ce qu'il y a des projets sur la table?

**M. Blanchet (Claude):** Regardez, je vais juste... Quand je suis arrivé à la SGF, il y avait, dans le plan de l'année, quatre projets qu'on voulait mettre en place. À la fin de l'année, on va avoir investi dans 11 projets, on va avoir investi 198 000 000 \$ pour des projets d'une valeur de 1 074 000 000 \$. Cette année, dans nos projections, on a au-delà d'une vingtaine de projets dans lesquels on va investir, qui dépassent le 1 000 000 000 \$, et ça, c'est des projets concrets qu'on a sur la table aujourd'hui. Et l'année passée, on avait 20 MOU, 20 ententes de principe avec des partenaires. Cette année, à la fin de l'année, on en aura une cinquantaine. Alors, ce n'est pas des choses, encore une fois, qui sont dans les airs.

C'est sûr que tout n'est pas... Si vous me demandez, la cinquième année, quel projet précis je vais faire, je ne le sais pas. Mais je dois vous dire que j'ai suffisamment d'eau au moulin à ce moment-ci pour vous dire que je vais le réaliser, le plan de 10 000 000 000 \$, et de façon rentable parce qu'on les fait toujours avec des partenaires, et les partenaires qui sont majoritaires ne feront pas un projet juste pour me faire plaisir ou pour développer l'économie du Québec, ils vont le faire dans la mesure où c'est rentable. Et c'est la base avec laquelle on le fait. Et on est toujours minoritaire, encore une fois. Alors, je ne connais pas de capitalistes qui vont venir faire des investissements qui vont être majoritaires juste pour nous faire plaisir parce qu'on investit 1 \$ d'équité puis eux autres investissent au moins 1 \$ et un peu plus d'équité dans chacun des projets.

**M. Bourbeau:** Le rentable, ça, on le sait uniquement après, évidemment. On fait l'investissement avant, puis on sait après si c'est rentable.

**M. Blanchet (Claude):** Absolument. Je suis tout à fait d'accord avec vous. Si quelqu'un savait au point de départ que le projet serait rentable, tout le monde se tirerait dessus pour le faire. Mais il reste qu'il s'en fait, des projets. La SGF, dans les cinq dernières années, a eu un rendement moyen de 9,8 % sur son rendement. Et c'est exactement le même métier que la SGF a fait dans le passé, c'est exactement le même métier qu'on va faire, sauf qu'on va multiplier par quatre les efforts.

**M. Bourbeau:** Sauf que vous n'étiez pas dans le récréotouristique vraiment, avant ça.

**M. Blanchet (Claude):** On n'était pas dans le récréotouristique, on n'était pas dans la logistique industrielle puis on n'était pas non plus dans l'agroalimentaire.

**M. Bourbeau:** Dans le récréotouristique, je remarque que la Caisse de dépôt y est passablement. Avec Intrust, la Caisse de dépôt a quand même des actifs immobiliers, on parle d'au-dessus de 1 000 000 000 \$, 113 000 000 \$ dans Intrust. Il y a aussi le Fonds de solidarité, que vous connaissez bien, qui est pas mal, dans le récréotouristique, ils ont des placements dans plusieurs entreprises touristiques. Encore là, le Fonds de solidarité, il ne faut pas se leurrer, c'est des fonds qui ont été pris dans la population, avec des crédits d'impôt. Ça, c'est l'argent des contribuables, les crédits d'impôt, c'est comme des subventions gouvernementales. La Caisse de dépôt, c'est aussi l'argent, c'est des fonds publics, ça, ce n'est pas vraiment une entreprise privée comme telle. Puis, là, vous, vous arrivez dans le même domaine que les deux autres. Vous ne trouvez pas que ça fait encore pas mal de monde, ça, qui... de fonds public, je parle, là. Les entreprises privées, je ne dis pas. Vous ne trouvez pas que ça fait, pas double emploi, mais triple emploi avec les autres?

**M. Blanchet (Claude):** Bon. Alors, la problématique, dans le domaine du récréotouristique, se définit à peu près comme ceci. Le secteur du récréotouristique, c'est un secteur qui va être en très forte croissance dans la prochaine décennie, et ça, tous les experts sont fermes là-dessus, et on va avoir des taux de croissance entre 8 % et 10 % par année, un. Deux, le Québec, son pourcentage de PIB par rapport au récréotouristique est moins de la moitié de l'ensemble des pays de l'OCDE, alors on est déjà en arrière de façon importante. Trois, nous allons investir comme la... Donc, c'est un secteur très prometteur de développement, puisqu'il y a une forte croissance, puis on est en arrière dans notre pourcentage du PIB.

Ce qu'on va faire, on travaille au niveau, encore une fois, de la rase motte: on part de projets qui n'existent pas, on essaie de se trouver des partenaires. Et on va faire des projets de nature structurante. Un projet de nature structurante, c'est quoi? C'est un projet de nature comme Mont-Tremblant, par exemple, en est un. Alors, c'est le genre de projets sur lesquels nous allons travailler. Et nous avons un certain nombre de projets importants auxquels nous sommes à travailler à l'heure actuelle.

**M. Bourbeau:** Est-ce qu'on pourrait avoir une liste de ces projets-là ou quelques aperçus de ça?

**M. Blanchet (Claude):** C'est assez difficile parce qu'on travaille de façon... Comme vous le savez, dans le métier, les partenaires sont assez jaloux de l'information, et la journée qu'on a des ententes fermes avec les

partenaires, il nous fera plaisir de vous le faire connaître; sinon, c'est extrêmement difficile de travailler, il n'y aurait pas de partenaires qui voudraient travailler avec nous.

**M. Bourbeau:** On a entendu parler récemment d'un investissement de 150 000 000 \$ au Mont-Sainte-Anne. Où est-ce que vous en êtes rendus avec ça?

**M. Blanchet (Claude):** Ce n'est pas moi qui ai annoncé un investissement de 150 000 000 \$. Vous en avez entendu parler, j'en ai entendu parler, mais nous n'avons actuellement aucun engagement, ni de 150 000 000 \$ ni de quoi que ce soit d'autre. Nous travaillons cependant sur le projet, oui.

**M. Bourbeau:** Moi, j'ai ici le journal *Le Soleil* du 7 avril, qui dit ceci: «La semaine dernière, le président de la SGF, Claude Blanchet — c'est bien vous, je pense bien — a indiqué que les projets qu'entretient la Société pour la région de Québec totalisent 945 000 000 \$. Il a mentionné le Mont-Sainte-Anne comme une de ses priorités.» Est-ce que ça ne contredit pas ce que vous venez de nous dire?

**M. Blanchet (Claude):** Non, j'ai dit que nous travaillons sur le Mont-Sainte-Anne, ça ne contredit pas, mais il n'y a pas d'engagement, d'aucune façon, il n'y a aucun engagement à ce moment-ci de la part de la SGF, en termes de dollars quelconques. Il y a un engagement à travailler pour voir si on a un projet, s'il y a un projet rentable et si on a des partenaires suffisamment importants pour être capable de développer un projet qui se tient debout.

**M. Bourbeau:** Un projet, disons un projet qui aurait lieu au Mont-Sainte-Anne, forcément, c'est dans l'immobilier qu'on investit. La montagne, elle est là, puis, disons, le gros des investissements se fait dans des infrastructures, des condominiums; en fait, c'est pour l'immobilier. Les profits d'Intrust se font avec l'immobilier, donc ce serait un projet immobilier, dans le fond.

**M. Blanchet (Claude):** Il y a toutes sortes de choses dans le projet, incluant de l'immobilier, oui.

• (16 h 10) •

**M. Bourbeau:** Est-ce qu'il y a des études de marché qui existent présentement quant à la possibilité de vendre un bon nombre de condominiums au Mont Sainte-Anne?

**M. Blanchet (Claude):** Je suis désolé, je ne suis pas en mesure de répondre à vos questions, encore une fois, parce qu'on est en train de travailler avec des partenaires, et ça serait mal venu de...

**M. Bourbeau:** En tout cas, si jamais vous avez des études de marché, on aimerait ça, les voir. Ce serait

intéressant de voir les études de marché. J'espère que vous les aurez avant d'annoncer le projet...

**M. Landry (Verchères):** Est-ce que ça serait pour les communiquer à la concurrence à partir de l'Assemblée nationale? C'est ça, je suppose? On fait des études de marché et, après ça, on télégraphie à tous les «resorts» de ski d'Amérique pour dire: Le député de Laporte vous dit où on s'en va.

**M. Bourbeau:** J'espère que vous aurez les études de marché...

**M. Landry (Verchères):** C'est incroyable!

**M. Bourbeau:** ...avant de prendre la décision, plutôt qu'après.

**M. Landry (Verchères):** C'est incroyable!

**M. Bourbeau:** Oui. Bon.

**M. Blanchet (Claude):** Nous aurons les études de marché et les études de rentabilité, etc., avant de prendre les décisions, et nous aurons les partenaires privés qui seront majoritaires avant de prendre notre décision.

**Le Président (M. Baril, Arthabaska):** M. le député de Laporte, je dois passer la parole à notre collègue le député de Crémazie. Ça fait 45 minutes que je vous accorde, donc vous ne pouvez pas dire que je n'ai pas été souple dans l'application du règlement.

**M. Bourbeau:** Ça fait 45 minutes qu'on a commencé la séance déjà, oui?

**Le Président (M. Baril, Arthabaska):** Ça passe vite. Bien oui! M. le député de Crémazie.

**M. Campeau:** Merci. Mais est-ce que ça veut dire que j'ai 45 minutes moi aussi?

**Des voix:** Ha, ha, ha!

**M. Bourbeau:** Non. L'opposition, en général. a...

**Le Président (M. Baril, Arthabaska):** Non, parce que M. le président de la SGF aimerait partir à 16 h 45.

**M. Landry (Verchères):** Quand vous dites que ça passe vite, M. le Président, vous parlez pour vous.

**Le Président (M. Baril, Arthabaska):** Comment vous dites?

**M. Landry (Verchères):** Quand vous dites que ça passe vite, vous parlez pour vous.

**Le Président (M. Baril, Arthabaska):** Ah! si vous voulez.

### Priorités de la Société

**M. Campeau:** Moi, je voudrais souhaiter la bienvenue. M. le Président, à M. Blanchet et à M. Fredette, pour cette rencontre avec les gens du gouvernement et de l'opposition, les gens de l'Assemblée nationale. Moi, j'avais des points à... Évidemment, je veux revenir sur la SGF, parce que je veux enchaîner avec ce que le député de Laporte a commenté, je voudrais faire certains commentaires. C'est une création des années soixante. Personne ne va se surprendre si je mentionne que c'est sous le gouvernement Lesage. Tout le monde connaît mon affection pour Jean Lesage. Juste un petit commentaire que j'aimerais passer, c'est dans le temps où les libéraux formaient un bon gouvernement, et la raison, c'est peut-être parce que, à ce moment-là, parmi les libéraux, il y avait beaucoup de membres qui sont maintenant rendus au PQ. Alors, le gouvernement libéral était conseillé par des gens qui sont allés au PQ plus tard.

On a vu d'abord la création de la Régie des rentes du Québec, qui était franchement une idée phénoménale, une réalisation au plus haut point. Ça prenait quelqu'un qui se tenait debout pour partir la Régie des rentes du Québec. Il s'en est suivi la Caisse de dépôt, qui nous a amenés à un affranchissement des syndicats financiers. Avant ça, on rapporte à la blague que, le lendemain d'une élection, le premier ministre mangeait toujours à la Banque de Montréal, le midi suivant, parce qu'il était dominé par la finance, par les financiers. Mais, avec la Caisse de dépôt, le premier ministre n'a plus mangé à la Banque de Montréal ni dans aucune banque par la suite, à ce qu'on dit. Et il y a eu la création de la SGF. Je ne sais pas exactement quand SOQUEM, SOQUIA, SOQUIP, REXFOR...

Il y en a qui ont peut-être été créées avant, d'autres après. Mais là ce qu'on voit, ce que le vice-premier ministre a voulu faire en vous confiant la direction de la SGF, c'est une SGF rajeunie, à l'heure de l'ouverture. Là, on est quand même plus ouvert sur le monde. C'est un peu ce que souhaite le vice-premier ministre, c'est un peu à son image d'individu qui s'ouvre sur le monde et non pas qui referme le Québec sur lui-même. Quand on écoute le vice-premier ministre, on comprend qu'on doit s'ouvrir sur le monde et qu'on doit transiger avec tous les autres pays.

Alors, il a voulu mettre sous la SGF plusieurs autres sociétés d'État pour faire une meilleure coordination. J'en suis. Et ça va être une de mes questions. Comment allez-vous gérer cette meilleure coordination-là? Parce que vous ne pouvez quand même pas dire que vous avez de l'expérience dans SOQUIA ou dans SOQUIP. Donc, allez-vous vous trouver des gens compétents qui vont diriger ces secteurs-là sous vous? Et vous allez garder une supervision étroite, je suppose. Alors, comment vous allez vous organiser au point de vue gestion de ces entreprises-là pour qu'elles soient bien gérées et que tout ne dépende pas juste de votre bureau? Sans ça, ça va bloquer.

L'autre point que je voulais discuter, sur lequel je voudrais avoir vos commentaires, c'est le rendement et le développement économique. On voit que, dans les derniers trois ans, le rendement de la SGF a été de 20,8 %. Je pense qu'on doit rendre hommage aux membres de la SGF pour avoir réalisé ça, spécialement aussi à Marc Fortier, qui était l'ancien président. On voit aussi que SOQUIP, au cours des trois dernières années, a fait 41,8 %. Ma foi, encore là, les membres de SOQUIP ont droit à beaucoup de félicitations; moi, j'ai beaucoup d'admiration pour eux, spécialement pour leur ancien président, Yves Rheault. Et on voit par la suite REXFOR, 15,8 %. C'est, encore là, très, très bon, et André L'Écuyer et son équipe méritent des félicitations là-dessus.

Mais, vous, comment vous allez faire pour faire un juste milieu entre le rendement sur l'avoir investi et le développement économique du Québec? On dit que la Caisse de dépôt a deux objectifs: d'abord le rendement puis favoriser le développement économique du Québec pourvu que ce soit rentable. Comment vous vous démarquez, vous, à la SGF, par rapport à la Caisse? En quoi vous leur ressemblez puis en quoi vous ne leur ressemblez pas? Je sais bien, on sait que les fonds ne viennent pas de la même place. Les fonds de la SGF viennent du gouvernement, alors que les fonds de la Caisse de dépôt appartiennent aux citoyens. Ce sont les citoyens, par l'entremise d'institutions, qui déposent à la Caisse de dépôt. Alors, comment vous allez faire pour avoir une juste proportion dans le rendement puis le développement économique?

Puis, ensuite, je vous demanderai aussi de commenter jusqu'où vous allez investir. Allez-vous investir 30 %, 40 %? Allez-vous prendre le contrôle ou pas? Je vous ai entendu dire tout à l'heure que la Société générale de financement ne serait jamais majoritaire. Ça peut être un beau principe, mais parfois ça peut être nécessaire d'être majoritaire, au moins pour un certain temps. Comment vous regardez cet aspect-là de la gestion de la SGF? Je vous laisserais, si vous l'acceptez, commenter là-dessus, puis je reviendrai avec d'autres questions plus tard.

**M. Blanchet (Claude):** Très bien, M. le Président. Alors, d'abord, la question du rendement, en soi, est assez simple à répondre puisque, encore une fois, nous investissons avec des partenaires privés, et ce sont les partenaires privés qui ont la majorité de l'entreprise. Alors, dans tous les cas, quand nous faisons un investissement, nous avons ce partenaire privé, qui est, en quelque sorte, notre guide dans le rendement. En d'autres mots, le partenaire privé n'investira pas si pour lui, bien sûr, il y a un risque, mais si pour lui il n'y a pas le rendement suffisant. Alors, bien sûr, le partenaire privé peut se tromper, et nous, mais, sur l'ensemble des projets, l'historique le montre, comme vous l'avez dit tout à l'heure, M. Campeau, on est capables d'aller chercher un rendement qui a du bon sens. Alors, c'est la règle, c'est celui du partenaire privé. Alors, c'est toujours notre barrière, et, comme ça, on est assurés de jouer les règles de l'économie normale.

Quel pourcentage on prend des projets? C'est des pourcentages que nous voulons, et c'est la mission de la SGF de laisser le partenaire privé être majoritaire. Alors, ça veut dire que ce que nous envisageons, c'est de prendre des participations entre 20 % et 50 %. Pourquoi prendre cette approche de 20 % à 50 % et ne pas être majoritaire? C'est parce que le métier... comme on est dans 10 secteurs on ne peut pas prétendre être bons dans les 10 secteurs à la fois. Donc, il faut se replier sur quoi? Le «core business».

C'est quoi, le métier de la SGF? Le métier de la SGF, c'est celui de faire de la prospection, donc de regarder quels sont les partenaires susceptibles de venir investir dans un secteur. Alors, on choisit le meilleur partenaire pour venir investir avec nous dans un secteur, dans un projet particulier. Après ça, nous sommes son partenaire local, donc nous l'aidons à trouver son site, nous l'aidons à trouver les ingénieurs, nous l'aidons à avoir ses approbations, nous l'aidons à bâtir sa bâtisse, nous l'aidons à engager son monde, mais c'est lui, à la fin de tout, qui est le dirigeant, donc l'entreprise privée, qui est la dirigeante de ce projet-là. Et c'est comme ça qu'on gère notre opération. Bien sûr, il pourra y avoir des projets où ça pourrait être différent, soit inférieur, soit supérieur, mais ce n'est pas la règle de la SGF. La règle de la SGF, c'est de se ramener toujours dans cette borne, entre 20 % et 50 % des projets.

• (16 h 20) •

**M. Campeau:** Dans ce cas-là, je voudrais revenir sur un exemple frappant: l'Aluminerie de Bécancour. Sans la SGF, ma lecture a toujours été que l'Aluminerie ne serait pas venue au Québec. Les gens de l'Aluminerie étaient passés par la Caisse de dépôt, on avait eu des discussions avec eux, on avait travaillé de concert avec la SGF, la Caisse de dépôt s'était retirée et avait laissé la SGF être le partenaire. Comment vous allez pouvoir avoir certains projets du même genre puis être en mesure de pouvoir vendre votre participation quand ça sera nécessaire ou quand ça sera bon de la vendre et non pas quand le partenaire voudra que vous vendiez votre participation, donc dans le bas du marché? Quel genre de convention vous allez continuer à faire avec ces gens-là que vous allez attirer au Québec avec de bons projets, en étant le partenaire puis en disant: Nous, ce n'est pas notre intention ou notre objectif de rester indéfiniment dans le projet, donc on va être partenaires pour quelques années et, à un moment donné, on voudra sortir?

Évidemment, la SGF va vouloir tâcher de sortir dans le plus haut du marché, dans le plus haut de la demande pour le produit. Pour l'autre partenaire, parce que, généralement, c'est lui qui rachète la participation, pour lui, ce n'est pas le temps. Comment vous allez faire pour bien gérer ce dilemme-là: un partenaire avec lequel, pour un certain temps, vous voulez le plus grand profit ensemble puis, à un moment donné, vous voulez lui passer quand même votre participation puis, vous, la SGF, réaliser un profit intéressant?

**M. Blanchet (Claude):** Alors, évidemment, il y a toute une série de mécanismes, et ça se négocie avec

chacun des partenaires. Il est bien évident que, par exemple, le partenaire, ce qu'il aimerait nous voir faire, c'est de prendre le risque au point de départ. Puis, quand le gros du risque est parti... Par exemple, quand on est en train d'évaluer une technologie, le risque est très grand, alors le partenaire est très, très content de nous avoir. Mais, quand la technologie s'avère bonne, il aimerait ça... il dit: Bon, bien, là, je vais te rembourser tes coûts, puis sors donc.

Alors, évidemment, quand on fait notre entente, au point de départ, on dit: O.K., si la technologie est bonne, la technologie est prouvée, voici les règles: on va devenir partenaire pour une certaine période de temps, qui varie, de nos négociations entre les partenaires. Et on s'accorde des droits comme des droits, par exemple, d'aller voir d'autres entreprises du secteur au bout d'une période de temps, donc des méthodes «put call», des méthodes où on peut s'acheter ou on peut faire le contraire.

**M. Campeau:** Monsieur le vice-premier ministre va traduire votre pensée, il a toujours le mot juste

**M. Blanchet (Claude):** Donc, des options d'achat et des options de vente de part et d'autre que l'on... Oui, le métier de la finance nous amène souvent à des anglicismes. Ça nous amène donc à avoir des mécanismes où on établit au point de départ qu'à un certain moment donné dans le temps on pourra mettre fin à notre partenariat. Et, jusqu'à date, en tout cas, on regarde l'expérience de l'Aluminerie, la SGF est sortie de façon fort intéressante. Elle a fait un rendement de 24,2 % dans Bécancour, entre le moment où elle est entrée et le moment où elle est sortie. Alors, c'est ce genre d'entente qu'on établit au préalable. C'est évident que, si on est là un an, deux ans, c'est sûr que ce n'est pas là qu'on va chercher notre meilleur rendement. Il faut être là une période de cinq, sept ans, habituellement, pour être capable d'aller chercher le plein potentiel sur notre rendement.

**M. Campeau:** O.K. Alors, dans mes commentaires tout à l'heure, je disais: Comment allez-vous gérer les différents secteurs? Pas que je doutais de votre compétence. Mais, quand même, j'en doute, dans tous les secteurs, pour être vraiment... Comment vous allez faire pour la superviser d'en haut et déléguer les responsabilités? Allez-vous nommer un président de SOQUIA, de SOQUIP, de SOQUEM? Comment est-ce qu'ils vont se rapporter à vous?

**M. Blanchet (Claude):** D'accord. Alors, ce que l'on crée, donc, et c'est un peu la méthode de fonctionnement qui existe actuellement à la SGF, c'est qu'on a des gens qui sont spécialisés dans chacun des secteurs. Par exemple, en chimie et en pétrochimie, j'ai un vice-président qui est en charge de ce secteur-là. En métaux et minéraux, c'est la même chose, il y a une personne avec un petit groupe de cinq, six personnes qui sont vraiment spécialisées dans leur métier, qui connaissent

le secteur et qui sont capables de vraiment connaître les affaires. Alors, on fait comme ça dans chacun des 10 secteurs. Donc, des gens qui connaissent de façon pointue leur métier, on les entoure avec des gens de conseils d'administration qui connaissent le secteur, de telle sorte que la connaissance du marché est très grande. Alors, ça nous assure donc une bonne connaissance du marché. On s'assure qu'on a des gens qui connaissent bien le métier et qui sont en mesure de nous faire des recommandations sur des projets qui sont vraiment solides

**M. Campeau:** Alors, je conclus que vous allez avoir un numéro 1 dans SOQUIA?

**M. Blanchet (Claude):** Oui.

**M. Campeau:** On pensait, certaines personnes disaient qu'à cause de cette fusion-là des compagnies, du fait qu'on les mettait ensemble, SOQUIA serait plus loin du Québécois, plus loin du client. Est-ce qu'on peut conclure que SOQUIA va quand même rester proche?

**M. Blanchet (Claude):** SOQUIA va quand même rester proche; la même chose pour REXFOR, SOQUIP, SOQUEM. Et on va aussi être proche dans le récréotouristique, dans l'agroalimentaire — on l'a mentionné — dans les matériaux, etc., on va être...

**M. Campeau:** Mais ce n'est pas ma question. Ma question, c'est: SOQUIA, SOQUIP puis SOQUEM, ça «va-tu» rester en vie, ça? Est-ce qu'il va y avoir un président encore?

**M. Blanchet (Claude):** Oui, ça reste en vie. Ça devient des filiales de la SGF. Et c'est eux qui, de façon pointue, vont intervenir dans le marché.

**M. Campeau:** Est-ce que ces filiales-là, les présidents de ces filiales-là vont pouvoir être rejoints par les Québécois et les Québécoises qui veulent faire affaire, être rejoints facilement ou s'ils vont trouver ça trop compliqué d'aller...

**M. Blanchet (Claude):** Ça ne sera pas plus compliqué que ça l'est actuellement. Bien au contraire, les gens vont être rejoignables très, très facilement.

**M. Campeau:** Un dernier point. Je n'ai pas compris votre réponse sur ce que vous allez choisir entre le rendement et le développement économique. Qu'est-ce qui est prioritaire pour vous?

**M. Blanchet (Claude):** Bien, pour nous autres, comme je vous le disais tout à l'heure, le rendement est basé sur ce que notre partenaire veut aller chercher. Prenons l'expérience — je ne sais pas, moi — Magnola, par exemple. On est entré dans le projet Magnola. Eh bien, c'est Noranda qui dicte si on entre ou si on n'entre pas dans le marché. Autrement dit, si le partenaire majeur

dit: Il n'y a pas de viabilité économique, je n'entrerai pas dedans. Alors, on va avoir le rendement en pourcentage de ce que Noranda va faire. Si je m'en vais dans le secteur récréotouristique, de la même manière, la journée que j'ai un partenaire, lui, quel genre de rendement il espère? Bien, je vais avoir le rendement pour lui.

Maintenant, ce qui va faire une différence pour nous autres, en termes de rendement, c'est le rendement... Quand on investit dans une usine, avant qu'on y trouve son rendement, il peut se passer un certain nombre d'années. L'exemple de Magnola est un bon exemple. Avant que l'usine soit en opération, on va être dans le prochain millénaire. Alors, c'est évident qu'on n'aura pas de rendement sur notre capital avant 2001 ou 2002. Et là, évidemment, ça va pondérer le rendement global de la SGF, si on a beaucoup de développement. Et, comme il va y en avoir beaucoup, de développement, on peut s'attendre d'avoir, les premières années, un rendement moindre qu'on aurait connu habituellement si on n'avait pas fait de développement.

**M. Campeau:** Je suis d'accord, il faut regarder la moyenne des rendements. Mais, si, par exemple, on investissait dans l'aluminium aujourd'hui avec un partenaire, est-ce qu'on tâcherait d'exiger ou de voir s'il va travailler les sous-produits au Québec?

**M. Blanchet (Claude):** Absolument

**M. Campeau:** Par exemple, Magnola, c'est la même chose. Votre développement économique... Parce que, quand je vous écoute parler, vous me parlez juste de rendement, vous ne me parlez pas de développement économique, je ne le vois pas.

**M. Blanchet (Claude):** Bien au contraire...

**M. Campeau:** Parce que ça, c'est l'argent du gouvernement du Québec, des Québécois.

**M. Blanchet (Claude):** Dans l'aluminium, par exemple, on avait une grosse aluminerie et on s'est rendu compte qu'il fallait travailler beaucoup sur la valeur ajoutée. Alors, dans la dernière année, on a investi dans Neuman... On a investi dans Phillips-Fitel à Rimouski, Neuman à Sherbrooke, Altex à Laval, Reycau au Cap-de-la-Madeleine et on était déjà dans Intral. Alors, ça, c'est vraiment où on met de la valeur ajoutée sur les produits.

Et, dans le magnésium, ce que l'on fait: on a créé une société du magnésium, justement pour développer les technologies ici, pour développer les nouveaux produits et pour faire le transfert technologique aux petites entreprises québécoises.

Alors, en même temps qu'on fait un investissement pour développer le magnésium, on s'assure qu'on va développer en même temps toute l'industrie de la transformation du magnésium ici, au Québec, pour ne pas attendre, comme on l'a fait dans l'aluminium, où ça a été beaucoup plus long avant de s'embarquer dans ce secteur-là.

**M. Campeau:** Donc, ce que vous me dites: vous travaillez à l'enrichissement économique de tous les Québécois et les Québécoises.

**M. Blanchet (Claude):** Absolument. Et les secteurs...

**M. Campeau:** Parce que, sans ça, si vous ne faisiez pas ça, on serait aussi bien de placer l'argent ailleurs.

**M. Blanchet (Claude):** Mais, regardez, on a choisi...

**M. Campeau:** Alors, vu que vous travaillez là-dessus, c'est là qu'est l'atout d'une société d'État.

**M. Blanchet (Claude):** Vous avez absolument raison. Et c'est pour ça qu'on a regardé des secteurs, comme, par exemple, le secteur récréotouristique. Si vous regardez — vous avez un document — dans le secteur récréotouristique, c'est un secteur qui est extrêmement créateur d'emplois où la SGF n'était pas. Et donc, là, on fait un effort particulier. Oui, c'est rentable, mais aussi...

**M. Campeau:** Est-ce que ça pourrait partir sans vous?

● (16 h 30) ●

**M. Blanchet (Claude):** Il faut aller chercher, il faut développer l'économie. Et, pour développer l'économie...

**M. Campeau:** Non, mais répondez à ma question. Le secteur récréotouristique, est-ce qu'il peut partir sans vous? Est-ce qu'il peut être...

**M. Blanchet (Claude):** Bien, actuellement, le secteur récréotouristique est la moitié du PIB de l'ensemble des pays de l'OCDE, au Québec. Alors donc, si on veut, il faut lui donner un coup de barre pour qu'il décolle et c'est le rôle de la SGF d'être un promoteur, de vendre le Québec, vendre les atouts du Québec à d'autres partenaires pour qu'ils viennent s'implanter dans le récréotouristique ici, au Québec. Alors donc, c'est un rôle que je considère essentiel pour vraiment faire développer ce secteur-là.

**M. Campeau:** Merci. Ça va, M. le Président.

**Le Président (M. Baril, Arthabaska):** Merci, M. le député de Crémazie. Maintenant, la parole est au député de Laporte.

#### Investissements dans les technologies de l'information et les biotechnologies

**M. Bourbeau:** M. le Président, il reste seulement 15 minutes, j'espère qu'on va pouvoir terminer pour moins quart, mais il reste encore quelques questions à poser au président, là.

Dans les technologies de l'information, vous avez l'intention d'investir 360 000 000 \$, si je comprends bien Or, il y a déjà, dans les technologies de l'information, la Caisse de dépôt qui a Capital Communications, avec 1 200 000 000 \$; vous avez T<sup>2</sup>C<sup>2</sup>, 30 000 000 \$; vous avez Sofinov, 115 000 000 \$.

Maintenant, le Fonds de solidarité, comme vous savez, a Technocap 20 000 000 \$; Aérocapital, 10 000 000 \$. Maintenant, il y a aussi les Innovatech qui ont investi dans les technologies d'information 29 % de leurs placements, c'est-à-dire à peu près 116 000 000 \$. Est-ce que vous ne trouvez pas que ça fait quand même un peu de monde là? Ce sont tous des fonds qui viennent plus ou moins directement du public ou du gouvernement.

Même chose dans la santé, la biotechnologie et la santé. Vous avez l'intention d'investir 80 000 000 \$ dans ce secteur-là. Or, la Caisse de dépôt, dans ce domaine-là, dans le domaine de la biotechnologie, a déjà, avec Sofinov, 332 000 000 \$ d'investis; et dans BioChem Pharma, bien sûr, ils ont 7 000 000 \$; dans T<sup>2</sup>C<sup>2</sup>, 30 000 000 \$.

Maintenant, le Fonds de solidarité, que vous connaissez bien. Dans ses projets de Biocapital 1, 2 et 3, au-delà de 30 000 000 \$. Il y en a aussi dans d'autres projets du Fonds de solidarité, dont encore BioChem Pharma, bien sûr, qui est un projet particulier.

Maintenant, les Innovatech, eux, ont 22 % de leurs placements dans la santé et la biotechnologie, donc à peu près 82 000 000 \$ d'investis. Quand on regarde ça, vous avez quatre organismes dont les fonds viennent du public: la Caisse de dépôt, c'est notre fonds de pension qui investit très généreusement dans ces secteurs-là; vous avez le Fonds de solidarité, qui existe en très grande partie à cause des très généreux crédits d'impôt que le gouvernement y consent; vous avez les Innovatech, qui sont des fonds publics à 100 %; puis là vous avez la SGF qui vient embarquer par-dessus ça avec des investissements de 360 000 000 \$ dans la technologie de l'information et 80 000 000 \$ dans la biotechnologie et la santé.

Est-ce que vous ne trouvez pas que ça fait un peu beaucoup de fonds publics dans ces domaines-là et que, finalement, il va se faire une concurrence entre les prêteurs ou les investisseurs? Moi, j'ai de la difficulté à comprendre qu'il y ait de la place encore pour des investissements de la SGF dans des secteurs où il y a déjà quand même pas mal de fonds publics d'investis.

**M. Blanchet (Claude):** Alors, il faut revenir, je pense, à la vertu de chacun. Ce que la SGF fait, ce sont des projets «green field», des projets à rase-mottes. Alors donc, ce qu'on fait, encore une fois, c'est qu'on va chercher des partenaires extérieurs, ce que ne fait pas le Fonds de solidarité, ce que ne fait pas la Caisse de dépôt, et c'est là notre vertu.

Je regarde, par exemple, quand on fait un projet comme Bio-Intermédiaire, où on a bâti une usine pour être capable de faire des laboratoires d'expertise, pour faire des tests sur des cellules, qu'on a construits avec un partenaire. Il n'y avait personne d'autre — c'est un

partenaire hollandais — qui voulait investir avec lui. Alors, nous, on a embarqué, parce que c'est un projet qu'on bâtissait de zéro. Comme j'étais au Fonds de solidarité, on ne se sentait pas à l'aise quand quelqu'un partait de zéro. Partir une nouvelle entreprise, on ne se sentait pas à l'aise pour le faire. Non plus à la Caisse de dépôt qui a d'autres vertus, alors que nous, à la SGF, on bâtit ces projets à partir de rase-mottes, à partir de zéro et on les développe.

Innovatech, c'est la même affaire. Innovatech, ils font du démarrage et du prédémarrage. Quand on vient à l'industrialisation, ils ne sont pas là, ils ne se sentent pas à l'aise d'être là et ils investissent des montants de 10 000 000 \$ et moins, alors que la SGF investit des montants de 10 000 000 \$ et plus dans de l'industrialisation, c'est-à-dire, de façon concrète, de bâtir les usines. Et on a de la demande de façon extraordinaire parce que, dans ces secteurs-là de santé, de haute technologie, on est rendu à une phase d'industrialisation et la SGF peut jouer un rôle important.

Je vous rappellerai des affaires comme les semi-conducteurs, où le Québec n'est pas, où le Canada n'est pas, et il y a une industrie extrêmement importante qui est à regarder, à l'heure actuelle. Alors, on a beaucoup de projets, on a beaucoup de gens qui manifestent de l'intérêt à nous avoir comme partenaires, et ça ne doit pas être étranger.

D'ailleurs, vous regardez les gens, s'ils ont fait de l'argent. Innovatech, Caisse de dépôt, Fonds de solidarité, tout le monde a fait de l'argent dans ce secteur-là et on est en croissance de façon très importante au Québec. Je ne pense pas que c'est le temps de lâcher, je pense que c'est le contraire, il faut continuer, il faut aller à la planche pour être capable de s'assurer qu'on va tirer tout ce qu'on peut tirer de ce qu'on est allé chercher de ces premières découvertes. Et, donc, on est rendu au moment où il faut les appliquer et là ça commence d'être créateur d'économie et créateur d'emplois.

#### Prise de participation dans des projets privés

**M. Bourbeau:** Quand on commence un projet en rase-mottes, comme vous le dites, évidemment, les risques sont beaucoup plus importants que quand on acquiert une participation dans un projet qui est existant, qui a fait ses preuves. Donc, vous allez prendre des risques beaucoup plus importants que la Caisse de dépôt ou d'autres, et je me demande une chose: Est-ce que l'entreprise privée, d'après vous, est incapable de réaliser ces projets-là? Pourquoi est-ce qu'il faut que la SGF soit partout présente?

Je vois, là, par exemple, on parle du projet Magnola, à Asbestos, où vous allez investir 140 000 000 \$. Bon, 140 000 000 \$, ce n'est pas peu, c'est beaucoup d'argent, et vous-même, M. le président, avez reconnu la semaine dernière que vous avez dû insister auprès de Noranda, la compagnie Noranda, pour qu'ils vous acceptent dans le projet. Je cite ici un article, encore dans *Le Soleil*, on dit: «Noranda n'en voulait pas non plus

pour son projet — il parle de la SGF — Magnola à Asbestos. Le président de la SGF, Claude Blanchet, a reconnu cette semaine qu'il avait dû insister pour participer au projet de 540 000 000 \$. Voilà un bel exemple d'un projet qui se serait réalisé de toute façon.»

Bon, là on a un cas concret de la SGF qui s'invite littéralement. Puis quand on dit «insister», c'est insister. Vous avez dit: Il faut qu'on soit là-dedans. La compagnie Noranda n'a pas besoin de vous autres, elle a des centaines de millions de dollars dans son trésor, elle a fait des liquidations d'actif il y a quelque temps, on sait qu'elle a un trésor de guerre qui excède le milliard de dollars, donc aucunement besoin des fonds publics pour réaliser son projet. Vous allez vous inviter, vous forcer la porte de Noranda: Nous, on veut être là, il faut être là. Comme c'est le gouvernement... Évidemment, on comprend qu'une entreprise privée, quand le gouvernement insiste autant, hésite à refuser l'accès, surtout qu'il y avait là-dedans une question d'environnement; ça prenait un permis de l'environnement. Bon, alors, évidemment, de là à penser que le permis de l'environnement aurait été plus difficile à obtenir ou même impossible si le gouvernement n'avait pas été là-dedans, il n'y a qu'un pas à franchir, que je ne franchirai pas mais que d'autres pourraient franchir.

Alors, on voit là-dedans une intervention gouvernementale qui oblige ici l'entreprise privée à accepter le gouvernement comme partenaire dans un projet qui se serait réalisé quand même. Est-ce que vous ne pensez pas que les 140 000 000 \$ que vous allez engloutir là-dedans n'auraient pas été mieux placés ailleurs? Je ne sais pas, moi, on aurait pu réduire les impôts et les taxes de 140 000 000 \$ et ça aurait peut-être donné un peu d'air frais aux contribuables québécois, ou mettre ça dans la santé, par exemple, ou dans l'éducation. Pourquoi est-ce qu'il faut que vous soyez partout? C'est ça, la question.

**M. Landry (Verchères):** Eh, eh, eh! ce n'est pas de la même nature, là, des placements puis des dépenses. Des dépenses, vous en avez faites, vous nous avez monté à 6 000 000 000 \$ de déficit par année. Ça, c'est des dépenses.

**M. Bourbeau:** Non, ça, ce n'est pas vrai, absolument pas vrai! 6 000 000 000 \$ par année, ça, c'est des ragots!

**M. Landry (Verchères):** On prend aux contribuables puis on injecte ça dans les dépenses publiques. Mais vous avez produit une catastrophe des finances publiques avec ça, alors, aller faire de la démagogie et dire: On n'investira pas dans des choses productives, on va mettre ça dans la santé, alors que vous nous avez ruiné, un instant! Ça, c'est une façon de voir non seulement l'économie d'une façon lamentable, mais les finances publiques.

• (16 h 40) •

Quand le gouvernement a investi dans l'aluminerie d'ABI, il ne l'a pas mis dans la santé ni dans l'éducation, mais c'est revenu, alors que, dans la santé et l'éducation,

c'est une dépense. Et c'est comme ça que les libéraux ont ruiné les finances publiques du Québec et c'est pour ça que, pour la première fois depuis 20 ans, le chèque que vous avez reçu, M. le député de Laporte, pour votre salaire de député, n'était pas avec de l'argent emprunté et qui venait des contribuables du Québec. Alors, on «va-tu» aller recommencer les mêmes genres d'aberrations, manger le capital pour payer l'épicerie? Vous l'avez fait assez longtemps. On ne vous laissera plus faire, je l'espère, jamais.

**M. Bourbeau:** M. le Président, le ministre est bien mal placé pour donner des leçons d'investissement, quand on sait que c'est lui qui a investi dans Quebecair, c'est lui qui a investi dans les mines d'Asbestos, justement dans des placements de ce genre-là où le gouvernement est intervenu sous l'administration du Parti québécois pour faire des investissements dans des secteurs qui se sont révélés absolument dévastateurs pour les finances publiques du Québec. Si un ministre parle de décisions qui ont ruiné les finances publiques, parlez-nous donc justement de l'investissement dans l'amiante? Parlez-nous donc de Quebecair? Parlez-nous donc de Tricofil? Parlez-nous donc de MIL Davie.

**M. Landry (Verchères):** Oui, je vais vous en parler, M. le Président.

**M. Bourbeau:** C'est justement ce genre de placements là que le gouvernement a faits dans le passé, que le ministre a faits parce qu'il était toujours au gouvernement dans ces moments-là...

**M. Landry (Verchères):** Si le député connaissait l'histoire économique du Québec, il n'oserait pas parler comme ça.

**M. Bourbeau:** À ce moment-là... M. le Président, est-ce que j'ai la parole encore?

**Le Président (M. Baril, Arthabaska):** S'il vous plaît, un après l'autre. Vous avez le droit de parole, M. le ministre, et, quand le député de Laporte aura fini, je vais vous laisser tout le temps.

**M. Bourbeau:** Alors, parfait. M. le Président, justement, le ministre intervient plutôt que le président parce qu'il voit que le président est un peu mal pris pour répondre. Mais, c'est ce genre d'investissements là que le gouvernement du Parti québécois a faits dans le passé. Le ministre aurait dû avoir sa leçon, quand il a vu comment ça a été catastrophique, les investissements qu'il a faits dans le passé. J'ai nommé Tricofil, Quebecair, les mines d'Asbestos et j'en ai oublié un autre qui est célèbre.

Aujourd'hui, maintenant qu'on a nettoyé ces dossiers-là, vous avez des entreprises qui sont prêtes à investir seules, qui sont prêtes à prendre les risques seules et le gouvernement dit: Non, non, non, il faut absolument qu'on soit avec vous autres, on va investir 140 000 000 \$

là-dedans. Bien, moi, je pense, M. le Président, qu'il me semble que le gouvernement aurait mieux fait de dire: Pour une fois qu'on a une entreprise qui est capable et désireuse d'investir seule, laissons-la faire son travail et nous, on va concentrer nos fonds ailleurs dans des secteurs qui sont, disons, plus de la responsabilité du gouvernement.

D'ailleurs, dans l'article dont je parlais tantôt, de Hélène Baril, dans *Le Soleil* — qui est une journaliste, M. le Président, pour qui j'ai beaucoup de respect — elle disait: «Il y a deux genres de projets, en général, qu'on peut voir. Il y a ceux où l'entreprise privée n'a pas besoin du gouvernement...» Elle disait: «Ça, on a vu, par exemple, quand l'Alcan a investi à Laterrière 2 000 000 000 \$, elle n'avait pas besoin du gouvernement. L'Alcan sait quoi faire. Elle a les fonds et elle l'a fait», etc.

Noranda n'en voulait pas, je l'ai dit tantôt. M. Blanchet a reconnu que la SGF a forcé la porte de Noranda. Elle a dit: «Voilà un bel exemple d'un projet qui se serait réalisé de toute façon.» Et elle dit: «Il y a ensuite les projets dont le risque est trop grand pour l'entreprise privée. L'État devrait normalement se tenir loin de ça. Mais c'est justement ce genre de projets qui aboutira à la SGF.»

Autrement dit, quand c'est bon, l'entreprise privée est capable de le faire, elle n'a pas besoin du gouvernement et sait ce qui est rentable. Quand les risques sont élevés, là, elle vient voir la SGF: Bon là, vous allez mettre de l'argent. Nous là, on n'est pas trop sûres. D'ailleurs, souvent c'est même la SGF qui va aller voir les entreprises. C'est même l'inverse, on va aller les chercher et leur dire: Venez donc, s'il vous plaît, investir chez nous. On va prendre tous les risques. On va mettre de l'argent puis on verra ce qui va arriver.

Bien, ce genre de projets, en général, où on force la nature des choses, les projets qui ne surgissent pas d'eux-mêmes par le fait qu'ils sont sui generis intéressants, on force la note, on tente de les susciter, on supplie les investisseurs étrangers de venir, on leur dore la pilule. Ça, c'est le prototype parfait de projets qui vont éventuellement s'écraser. Moi, je suis convaincu que, si c'est la technique qu'emploie la SGF pour susciter des projets, aller à travers le monde à la pêche pour trouver quelqu'un qui viendrait: Venez chez nous, on est le gouvernement, on va vous ouvrir la porte, on va dérouler le tapis rouge. Ce n'est pas le genre de projets, en général... ça ne fait pas des enfants forts.

Et je pense qu'elle a bien raison, la journaliste, quand elle dit que le gouvernement devrait se tenir loin de ces projets-là. Et on va certainement voir dans les mois et les années à venir comment ces projets-là vont évoluer. Mais, moi, je garantis, M. le Président, je serais prêt à parier ma dernière chemise que la SGF, si c'est ça qu'elle veut faire, de cette façon-là qu'elle tente d'attirer ses investisseurs avec des projets qui ne sont pas les leurs mais des projets que, nous, on tente de susciter en les amenant chez nous, j'ai bien l'impression qu'il va y avoir énormément de problèmes avec ces projets-là et, après ça, bien évidemment, le gouvernement étant partenaire là-dedans,

c'est le gouvernement qui se trouve éventuellement avec les problèmes. Parce que, quand un projet est en difficulté, l'entreprise privée dit: Moi, je ferme. C'est normal, une entreprise privée, ça n'a pas de coeur.

Mais là, le gouvernement se trouve pris avec les emplois. Alors, c'est le gouvernement qui hérite des emplois, des employés. Il se fait des pressions sur le gouvernement pour ne pas fermer. On l'a vu dans Sidbec. Pendant des années, on a maintenu Sidbec en vie artificiellement parce qu'il y avait des emplois. Alors, le gouvernement est pris avec ces centaines ou ces milliers d'emplois dans des entreprises non rentables. L'entreprise privée dit: Moi, je regrette, je ne mets plus d'argent, je me retire, je ferme. Alors, le gouvernement est pris.

Moi, je trouve que c'est procéder à l'envers que de faire ce que vous voulez faire. On devrait laisser les entreprises décider si c'est rentable ou non, venir ici, sans aller à la pêche. Si une entreprise décide que c'est bon, comme l'Alcan, par exemple, comme Noranda, elle n'a pas besoin du gouvernement. Puis les 2 000 000 000 \$ que le gouvernement veut mettre là-dedans, ils seraient bien mieux investis de réduire les impôts et les taxes des Québécois de 2 000 000 000 \$, surtout que dans les mêmes domaines où la SGF veut investir, on a déjà la Caisse de dépôt qui est partout, dans tous les secteurs.

J'ai un tableau ici. Tous les mêmes secteurs où la SGF veut investir, la Caisse est déjà là; de plus en plus d'ailleurs. Le Fonds de solidarité est partout, dans les mêmes secteurs, sauf peut-être la chimie; il est partout. Je regarde les investissements. Les Innovatech sont au moins dans la moitié de ces secteurs-là. Toujours des fonds publics. Il me semble que la cour est pleine, qu'on pourrait peut-être penser que les fonds que le gouvernement veut investir là-dedans, les 400 000 000 \$ par année, seraient bien mieux investis — je le pense, moi aussi — en faisant en sorte de réduire les impôts et les taxes des Québécois, ce qui susciterait la consommation peut-être davantage, peut-être la mise sur pied d'entreprises. En diminuant les impôts des PME, on susciterait probablement des nouvelles PME qui créeraient probablement autant d'emplois, sinon plus, sans prendre les risques que va prendre la SGF.

Maintenant, M. le Président, je sais que le ministre n'est pas d'accord avec moi. Le ministre est en train de bouillir, je le vois bouillir sur sa chaise, il va exploser dans quelques instants. Mais je pense que ces choses-là devaient être dites. C'est une position, je pense, qui est logique et raisonnable, que celle que je développe. Moi, je pense que dans quelques mois, sinon dans quelques années, on verra la SGF se retrouver avec des cataclysmes comme ceux qu'on a vus dans le passé: des Dominion Bridge, des Sidbec ou des choses comme ça. Voilà, M. le Président.

**Le Président (M. Baril, Arthabaska):** M. le ministre

**M. Landry (Verchères):** M. le Président, si le député de Laporte croyait un mot de ce qu'il dit, pourrait-il nous expliquer comment il se fait qu'il n'y a pas plus

tard que cinq ou six ans un gouvernement dont il faisait partie, une table autour de laquelle il siégeait a décidé de prendre 100 % des chantiers maritimes de Lévis. Pas ce que veut faire la SGF, des participations minoritaires avec l'entreprise privée, 100 %. Vous avez vu la démonstration de soi-disant orthodoxie capitaliste en paroles puis vous avez vu ce qu'ils ont fait en actes.

S'il veut qu'on parle de l'histoire économique du Québec, je vais lui en parler, moi. La plus grande catastrophe d'investissement public de l'histoire, c'est Sidbec-Normines, gouvernement libéral. Et ce n'est pas sûr qu'il a eu tort sur toute la ligne, malgré ça. Tricofil, un instant! Un groupe de travailleurs qui essaie de sauver péniblement une entreprise de textile, ça a assez mal fini. Avec toutes les entreprises privées qui étaient en difficulté dans le textile dans le temps, ce n'est pas une chose à blâmer, c'est une expérience qui avait au moins le caractère de la noblesse. Pas comme le fait d'aller acheter un chantier maritime à 100 %, puis être pris avec par la suite, puis être obligé de liquider nous-mêmes.

J'ai ici les écarts de taux de chômage entre le Québec et l'Ontario. Si l'économie du Québec avait été capable de susciter suffisamment d'emplois pour donner de l'ouvrage à un pourcentage simplement raisonnable, comparé à l'Ontario, par exemple, de sa force de travail, ni les gouvernements qui nous ont précédés ni nous-mêmes n'aurions senti le besoin de stimuler l'investissement par l'action publique et la solidarité publique.

● (16 h 50) ●

Mais en 1965, sous l'administration libérale, le ratio Québec-Ontario de chômage était de 216 %. Alors, c'est pour ça qu'en 1965 les gouvernements du Québec, pour contrer les effets néfastes de la structure industrielle du Canada et du fait que l'industrialisation était sciemment orientée uniquement vers la province d'Ontario, se sont dotés d'instruments qui, dans certains cas, ont abouti à des choses qui n'étaient pas reluisantes sur le plan financier: Sidbec-Normines, c'est sûr. Mais ces choses-là, à mon avis, ont été faites par des gouvernements libéraux de bonne foi et ne se feraient plus aujourd'hui, et normalement n'auraient pas dû se faire il y a six ou sept ans, puis je parle de 1965, là.

Il y a six ou sept ans, acheter 100 % du chantier de Davie, moi-même, j'aurais été contre. Mais aujourd'hui, que la SGF, pour faire contrepoids à la lourdeur historique de la structure économique canadienne qui a joué perpétuellement contre le Québec — je l'ai dit ce matin puis je le redis encore parce que j'ai encore les chiffres sous les yeux — depuis 1946, l'année où on a des chiffres, mais même avant, que le gouvernement du Québec et ses agences, en respectant les règles de l'économie de marché, en s'impliquant dans des projets fondés économiquement, avec la garantie qu'ils le seront, parce qu'aucun partenaire privé n'investira s'il n'y trouve pas son compte, je pense que c'est ça que le gouvernement doit faire.

Encore une fois, le député de Laporte est un des seuls à s'indigner. Je lui ai dit qu'on a été appuyé dans cette approche par les horizons de gauche comme par les

horizons de droite parce que ce sont des gens réalistes, qui savent que le gouvernement a le devoir, tant que le taux de chômage ne sera pas à un niveau acceptable et raisonnable, de déployer tous les moyens en son pouvoir pour faire travailler le plus grand nombre de gens possible, toujours dans un contexte économique.

On a parlé de l'aventure de ABI qui a eu un rendement de 27 %, vous avez dit, ou à peu près? 24 %. J'ai vu comment ça s'est passé, puis c'est un beau prototype pour l'action de la SGF. La société française Pechiney était dirigée, à l'époque, par M. Pierre Desazars de Montgailhard, qui en était le président-directeur général, et un de ses vice-présidents, M. de Lastour. Il se produit que Desazars était mon ancien professeur d'économie, rue Saint-Guillaume, à Paris, et de Lastour — Eymard de Lastour, pour être plus précis — était l'ancien camarade de classe au MBA d'André Bisson, président de la Banque de Nouvelle-Écosse, à l'époque. Bisson et moi, nous nous sommes rencontrés fortuitement et nous nous sommes rendu compte qu'on avait des contacts dans la direction supérieure de Pechiney au n° 1 et au n° 2. C'est comme ça que ça a commencé.

On a invité Montgailhard et de Lastour à visiter le Québec. On les a amenés voir les chantiers de la Baie-James, puis on leur a dit: Il serait bon que Pechiney, qui, 20 fois dans le passé, avait dit «peut-être le Québec, on regardera ça», le regarde sérieusement. À une condition, ont-ils dit. À une condition: que nous ayons un puissant partenaire local. Si on n'avait pas eu la SGF, on ne pouvait pas remplir la condition; on ratait l'aluminerie de Bécancour. C'est aussi simple que ça.

Alors, ça, cette scène que j'ai vécue moi-même, je la vois, là, se reproduire quand je vais, chaque année, faire des prospections d'investissement en pays étrangers, comme je l'ai fait avec le président de la SGF, il n'y a pas plus tard que quelques mois. On est allé en Suisse. On est allé en Suède. On est allé en Norvège. Que nous disent nos interlocuteurs? Dans bien des cas mais pas toujours, des fois, ils nous disent: On n'a pas besoin de vous. Parfait! C'est fantastique. On ira à l'inauguration de l'usine. Vous nous inviterez par politesse, comme on invite les gouvernements locaux quand on inaugure une usine. Mais dans la plupart des cas, ils nous disent la même chose qu'a dite Pechiney.

Puis même les grandes multinationales, quand elles vont en pays étrangers, en dehors de leur périmètre de base, aiment avoir un partenaire local, pour toutes sortes de raisons: connaissance du milieu, connaissance du terrain, parfois financement, contact avec les syndicats, contact avec les autorités locales, et c'est une façon tout à fait respectable de faire des affaires. C'est une façon tout à fait réaliste, encore une fois, je le dis, et moderne.

Si on avait le problème de l'État américain de Géorgie, par exemple, qui manque de main-d'oeuvre, est-ce qu'on ferait ça? Non. On mettrait tous nos efforts à former de la main-d'oeuvre pour ne pas avoir, comme ils l'ont dans certains secteurs, ce qu'on appelle du chômage négatif. On n'en est pas là. Et tant qu'on aura des taux de

chômage... Le mois dernier, il était à son niveau le plus bas des 10 dernières années, il était à 10,1 %. Tant qu'on ne sera pas revenus à des taux qui sont montrables dans notre continent, nous aurons le devoir d'intervenir et nous le ferons.

Encore une fois, je redis: Nous ne sommes pas des libéraux, n'en déplaise aux libéraux. C'est une doctrine qui est respectable, qu'ils pratiquent, ce n'est pas la nôtre. Et, s'ils étaient des libéraux sincères encore, mais ce qu'ils ont fait dans les chantiers de Davie, qui était d'en acquérir 100 % du capital, violait tout ce que le député de Laporte a invoqué comme principes cet après-midi. Ça veut dire qu'ils ont un discours qui est en désaccord avec leurs actes. Nous, on a un discours progressiste, interventionniste, dans le cadre d'une économie de marché, et il est d'accord avec les gestes que l'on pose.

Alors, il y avait une série de questions précises pour le président. Maintenant, j'aimerais qu'il y réponde

**M. Blanchet (Claude):** Alors, encore une fois, investir 100 \$ à la SGF, c'est un investissement. Il faut considérer une personne, par exemple, qui investit 100 \$ dans son REER et une personne qui met 100 \$ pour acheter son épicerie. Alors, je pense que c'est là qu'il faut voir la différence. J'investis un 100 \$, je le mets dans mon REER, je vais avoir un rendement dessus et, quand j'en aurai besoin, plus tard, j'aurai mon capital et j'aurai le rendement, tandis que si je vais acheter mon épicerie, je consomme mon épicerie, puis quand l'épicerie est consommée il ne reste plus rien. Alors, je pense qu'il y a une différence fondamentale avec une dépense d'investissement et une dépense de capital. Je pense que ça, ça doit être dit.

La manière dont on bâtit. Le plan de la SGF, il est bâti sur la même méthode qu'elle a été bâtie dans le passé. c'est-à-dire être le métier: 50 % et moins dans des projets avec des partenaires. Le rendement passé, encore une fois les cinq dernières années, 9,8 %; 10 ans, 8,7 %. Alors, c'est une formule qui est reconnue. Un exemple précis de ça: Bécancour. On a investi 80 000 000 \$, on en a sortis aux alentours de 240 000 000 \$, qu'on a sortis sur un investissement. C'est un exemple précis.

Donc, c'est un métier que le métier de la SGF, que d'aller prospecter, et les partenaires, ce n'est pas vrai qu'ils viennent ici et qu'ils ne seraient pas venus... c'est-à-dire qu'ils auraient investi tout seuls. Je prends les expériences de l'année dernière, je prends l'expérience de Neuman, à Sherbrooke, c'est un partenaire Autrichien. Il ne serait pas venu s'il avait été seul. Reyca, Reynolds, est-ce qu'ils vont investir pour perdre de l'argent? Andromède et Tétra-Technologies, Metra, qui est un partenaire italien, dans Altex, Goal Electronics, qui est chez Moselle Vitalic, qui est un partenaire taïwanais, Kvaerner, qui est un partenaire norvégien. Ils se sentent à l'aise d'avoir un partenaire local. S'ils n'avaient pas eu le partenaire local, ils auraient investi ailleurs, ils ne seraient pas venus investir ici, au Québec, et je pense qu'on aurait manqué une bonne affaire.

Alors, c'est ça le métier fondamental de la SGF, c'est un métier qui se différencie de façon importante des autres investisseurs québécois en ce sens qu'on investit beaucoup dans des projets qui sont de nature rase-mottes, ce que les autres partenaires habituels, les autres intervenants financiers habituels ne font pas. Par ailleurs, le Fonds de solidarité n'est pas dans la chimie et la pétrochimie, n'est pas dans les métaux et matériaux, n'est pas dans le matériel de transport, est très peu dans les produits forestiers et pas du tout dans la machinerie. Donc, il y a beaucoup de secteurs dans lesquels il n'est pas.

• (17 heures) •

Et, encore une fois, quand on a fait notre plan stratégique, il y a de la place pour faire évoluer, avancer le développement économique du Québec, et c'est pour ça qu'on a été capable d'avoir un réservoir de projets de l'ordre de 10 000 000 000 \$. Et je pense que notre métier, qui est le métier du passé, on l'a multiplié par quatre. Je pense que le passé est garant du futur et je suis toujours prêt à mettre ma tête sur le billot à l'effet que les projets... on va le réaliser, l'investissement de 10 000 000 000 \$, et ça va être rentable. D'autre part, vous avez mentionné que, dans le projet Magnola, Noranda n'était pas intéressée à nous voir. Je dois vous dire que la journaliste... je fais partie sans doute du club des mal cités, mais je n'ai pas dit ça d'aucune façon. Quand on a fait Magnola, premièrement, il y avait un risque technologique important, quand on a fait la première phase, et, donc, si on sort... quand la première phase est faite, on prend tout le risque et, après ça, le rendement, on le laisse aux autres, et ce n'est pas comme ça, je pense, qu'on va chercher des rendements. Deuxièmement, Noranda, s'ils avaient été à l'aise, pourquoi avaient-ils possiblement un autre partenaire, qui est un partenaire asiatique, avec nous autres et qui, malheureusement, pour toutes sortes de raisons, a lâché? Je pense que Noranda est heureuse d'avoir le partenaire de la SGF et elle vous le dira elle-même.

**Le Président (M. Baril, Arthabaska):** Merci. Il avait été convenu, M. le député de Laporte, qu'on libérerait le président de la Société générale de financement pour 16 h 45. Il est 17 heures.

**M. Bourbeau:** Moi, j'ai cessé de parler à 16 h 45, M. le Président.

**Le Président (M. Baril, Arthabaska):** Oui, mais vous comprenez que vous avez suscité beaucoup de répliques. hein? Donc, sur ce, je ne veux pas que le président pense qu'on veut l'envoyer de force, mais je pense que c'est une question d'horaire d'avion, je crois. Donc, nous allons vous remercier de votre présence, et sans doute que le ministre pourra continuer à répondre à des questions si ça concerne la SGF ou d'autres personnes. On vous remercie, M. le président.

Nous allons maintenant passer à l'étude des crédits du ministère des Finances. M. le député de Laporte.

## Ministère des Finances

### Discussion générale

#### Voyages hors Québec

**M. Bourbeau:** Oui, M. le Président, au ministère des Finances, on a quelques questions. Étant donné que vous avez eu la gentillesse de nous envoyer des cahiers, ce ne serait pas gentil de notre part de ne pas les regarder et de ne pas poser une question ou deux, sans ça on aurait l'impression que le travail a été fait pour rien. Alors, je voudrais vous poser quelques questions sur la question 3, la liste des voyages hors Québec depuis le 1er avril, à la page 12 du cahier qui s'intitule *Demande de renseignements généraux de l'opposition officielle*. Dans les voyages qui ont été faits, on revoit souvent l'expression «rencontre avec les investisseurs». On ne met pas «des investisseurs», on met «les investisseurs». À qui réfère-t-on exactement quand on parle de «les investisseurs»?

**M. Landry (Verchères):** En général, on convoque toute la communauté des investisseurs de la ville où on se trouve. Alors, on en invite le plus possible. On invite les gens qui achètent nos titres, et puis, d'habitude, ces rencontres, c'est les ou des investisseurs et puis c'est les ou des analystes. C'est les deux types de gens qu'on rencontre surtout.

**M. Bourbeau:** Ah bon! Donc, ce n'est pas une rencontre avec un investisseur précis, concret, qui a un projet. C'est plutôt une espèce de démarche pédagogique. Là.

**M. Landry (Verchères):** Ah! non, non, non, c'est les gens qui achètent nos obligations, c'est les gens qui achètent nos titres, c'est ceux qui investissent dans nos titres.

**M. Bourbeau:** Ah! les titres. Ah bon! ce n'est pas dans...

**M. Landry (Verchères):** Ce n'est pas «investisseurs» au sens industriel du terme, là.

**M. Bourbeau:** Ah bon! O.K. Très bien. J'ai remarqué qu'à la fin de mai l'an dernier, au début de juin, vous avez effectué une tournée des milieux financiers, à Paris, à Zurich, à Francfort, etc. Il y avait une délégation. Il y avait le sous-ministre, le sous-ministre adjoint, bon, des conseillers. Mais il n'y a pas le ministre, là-dedans. Est-ce que le ministre était présent ou...

**M. Landry (Verchères):** Non, il m'arrive de ne pas les faire et, celle-là, je ne l'ai pas faite.

**M. Bourbeau:** Donc, c'était une tournée des capitales financières du sous-ministre avec ses adjoints, quoi.

**M. Landry (Verchères):** Oui. Il m'arrive, comme je vais le faire cette année — le député de Laporte l'a probablement fait lui-même quand il était ministre des Finances — de faire ce qu'on appelle le «road-show», dans le jargon financier. Mais, des fois, il y a des travaux plus en profondeur à faire avec les agences, des travaux plus techniques qui ne demandent pas une présence politique, et dans ce cas-là je m'abstiens.

**M. Bourbeau:** Il y avait, par exemple, au mois de décembre, une rencontre des ministres des Finances à Ottawa où il y avait le sous-ministre, M. Godbout, et la conseillère politique, Mme Andrée Corriveau. Encore là, on ne voit pas le nom du ministre des Finances. Est-ce que le ministre des Finances n'a pas assisté à la rencontre des ministres des Finances?

**M. Landry (Verchères):** Habituellement, je vais aux réunions des ministres des Finances. Est-ce que j'ai pu être absent de l'une d'entre elles? Non. Je ne pense pas, non.

**M. Bourbeau:** Je réfère au 8 décembre en particulier, c'est à la page 18 du volume, au bas de la page 18.

**M. Landry (Verchères):** J'y suis allé.

**Une voix:** Oui, oui.

**M. Landry (Verchères):** J'étais là.

**M. Bourbeau:** Une rencontre des ministres des Finances, et là on voit «Andrée Corriveau», qui est la conseillère politique au cabinet du ministre des Finances, mais on ne voit pas le ministre.

**M. Landry (Verchères):** J'étais là, en tout cas.

**M. Bourbeau:** Vous étiez là?

**Le Président (M. Baril, Arthabaska):** C'est parce que ça n'a pas occasionné de dépenses, je suppose. Vous y êtes allé aller-retour, je suppose?

**M. Landry (Verchères):** Oui, c'est ça, il n'y a pas eu de dépenses.

**M. Bourbeau:** Vous avez voyagé sur un tapis de Turquie, quoi? Vous n'avez pas mangé, vous n'avez pas...

**M. Landry (Verchères):** Non. Il se peut qu'on ait pris un avion du gouvernement puis qui a été chargé pour tout le monde à la fois.

**M. Bourbeau:** Ah bon!

**Une voix:** C'est ça, exactement.

**M. Landry (Verchères):** C'est ça qu'on a fait.

**M. Bourbeau:** En haut de la page 19, il y a une rencontre...

**M. Landry (Verchères):** C'est les rencontres idéales, aucune dépense!

**M. Bourbeau:** Je tiens à féliciter le ministre, vraiment. Il est d'une efficacité incroyable sur le plan des dépenses publiques. Mais ce n'est pas le cas de Mme Monique Simard, cependant, quand on regarde en page 19. J'aimerais savoir pourquoi Mme Simard a été déléguée par le ministre des Finances à aller rencontrer les gens d'Owens Corning à Toledo, USA, le 27 février. Une seule journée, semble-t-il, mais ça a coûté quand même assez cher, 1 702 \$ pour une journée. Les billets d'avion pour aller à Toledo, Ohio, ça doit être à peu près 600 \$. 700 \$.

**M. Landry (Verchères):** Parce qu'il y a un problème très dramatique, comme la députée le sait peut-être, et le député de Laporte, et c'est juste à l'ouest de chez lui, sur la rive sud du Saint-Laurent, où une usine est menacée de fermer, Owens Corning, à La Prairie. Je me suis impliqué personnellement dans le dossier, j'ai rencontré les travailleurs, mais la députée s'est impliquée bien davantage et elle a consenti, à notre demande, d'aller avec un groupe de travailleurs rencontrer, dans une visite qui a été fructueuse d'ailleurs, parce qu'on a encore espoir de sauver cette activité industrielle, les gens d'Owens Corning pour les mettre au fait des tenants et aboutissants et des conséquences de leur décision, et des possibilités, que notre gouvernement pouvait offrir, de modifier cette décision.

**M. Bourbeau:** Est-ce que ce n'est pas un peu cher. 1 700 \$ pour une seule journée?

**M. Landry (Verchères):** Bien, ça dépend, là. Je ne sais pas.

**Une voix:** ...

**M. Landry (Verchères):** Comme c'était une question urgente, c'était un billet d'avion de dernière minute. Les billets d'avion de dernière minute coûtent toujours beaucoup plus cher que les billets qu'on achète un mois d'avance.

**M. Bourbeau:** Mme Simard, on sait qu'elle ne voyage pas en classe économique.

**M. Landry (Verchères):** Elle était très bonne dans ce dossier-là; elle le poursuit encore. Je l'ai vue encore hier. Puis, même si elle a annoncé sa démission, comme vous le savez, hier même, elle m'a relancé sur ce dossier, puis on est encore à l'oeuvre, on travaille, puis elle a fait du très bon travail.

#### Contrat à Desroches Ferland Conseils

**M. Bourbeau:** M. le Président, j'aimerais qu'on passe maintenant à un autre document, si vous voulez.

C'est la liste des contrats de moins de 25 000 \$ octroyés par le ministère des Finances depuis le 1er avril 1997. Là-dedans, il y a certains contrats. Par exemple, il y a quelques contrats accordés à une firme qui s'appelle Desroches Ferland Conseils. Je vois, là: Établir une stratégie visant à développer la fabrication...

**Une voix:** Quelle page?

**M. Bourbeau:** Je m'excuse, c'est la question 7.

**Le Président (M. Baril, Arthabaska):** La question 7. C'est indiqué à gauche, en haut, question 7.

**M. Landry (Verchères):** Question 7.

**M. Bourbeau:** Oui, c'est ça. Il n'y a pas de page.

**Le Président (M. Baril, Arthabaska):** Ce n'est pas paginé.

**M. Bourbeau:** Question 7, liste des contrats de moins de 25 000 \$ octroyés par le ministère.

**M. Landry (Verchères):** Oui.

**M. Bourbeau:** Il y a Desroches Ferland Conseils: Établir une stratégie visant à développer la fabrication d'automobiles et de véhicules routiers pour le Québec. C'est un contrat de 8 000 \$ non négocié. Ça, c'est le 1er mai. Toujours le 1er mai, il y a un autre contrat non... négocié plutôt, de 12 000 \$, à la même firme: Compléter et finaliser le dossier Paccar pour l'ouverture de l'usine Kenworth à Sainte-Thérèse.

**M. Landry (Verchères):** Oui, je me souviens très bien.

**M. Bourbeau:** Je voudrais savoir du ministre ou, enfin, du sous-ministre: Quelle est-elle, cette firme-là, Desroches Ferland Conseils, qui négocie des contrats comme ça, des contrats négociés?

• (17 h 10) •

**M. Landry (Verchères):** C'est M. André Desroches, essentiellement, qui a développé... D'abord, il est très dynamique, il est très compétent, puis il a développé une spécialité des implantations automobiles, des métiers de l'automobile, des problèmes reliés à l'automobile. Et il nous a été d'un secours extrême dans la réimplantation de Kenworth. Paccar, c'est Kenworth, hein. Et ça a été l'homme de Kenworth. Ça a été l'homme du gouvernement et des syndicats d'ailleurs, parce qu'il travaillait de concert avec toutes les parties pour que cette réimplantation se fasse de façon harmonieuse. Comme vous le savez, ça a été un succès extraordinaire. Paccar est en train d'investir 107 000 000 \$ à Sainte-Thérèse pour faire de cette usine l'usine de camions la plus moderne du monde, pour rapatrier du Mexique sa production de camions vers le Québec, et M. Desroches a été — d'ailleurs, les syndicats l'ont félicité publiquement, le

président de la FTQ lui a témoigné sa gratitude publiquement dans les médias — il a été un instrument vraiment remarquable dans le rescapage de ce dossier. Et il a été payé, à des honoraires... Tout travail mérite salaire. Il a travaillé des mois et des mois là-dessus. Puis j'en vois pour 20 000 \$ à peu près. Je pense qu'on l'a réengagé... oui, on l'a réengagé — ça va revenir un peu plus loin, à moins que ce soit pour une date ultérieure — dans le dossier sur lequel j'ai été questionné cet après-midi même à l'Assemblée nationale, de GM. Parce que c'est vraiment un gars qui connaît les questions d'automobiles.

**M. Bourbeau:** Est-ce que M. Desroches a déjà travaillé au cabinet du ministre?

**M. Landry (Verchères):** Il a déjà travaillé, je crois, au cabinet de la ministre déléguée de l'Industrie et du Commerce, quand c'était la députée de Rosemont. A-t-il déjà travaillé à mon cabinet? Je n'en suis pas absolument sûr, parce que je crois qu'il a travaillé déjà pour mon adjoint parlementaire, le député de Berthier.

**M. Bourbeau:** C'est un attaché politique, quoi?

**M. Landry (Verchères):** J'imagine, oui. Mais les travaux que je lui fais faire, moi, n'ont rien à voir avec la politique au sens large. Je vous le dis, c'est mon homme de l'automobile quand j'ai recours à des contractuels. Parce qu'il y a des fonctionnaires au MICST qui connaissent ça aussi, qui nous sont d'une très grande source.

**M. Bourbeau:** Donc, il était attaché politique et puis il a quitté le cabinet, puis il a obtenu des contrats du ministère des Finances après.

**M. Landry (Verchères):** C'est ça, suivant les procédures habituelles.

**M. Bourbeau:** Bien non, il n'y a pas de procédures, là. C'est un contrat négocié. Il n'y a pas eu de procédures, là.

**M. Landry (Verchères):** Non, non, d'accord. Pour ce genre de contrat là, la négociation est une procédure habituelle.

**M. Bourbeau:** C'est négocié entre Desroches et qui?

**Une voix:** ...

**M. Landry (Verchères):** Pardon?

**Une voix:** Mais c'est la compétence qu'on demande, il l'avait.

**M. Landry (Verchères):** Bien oui.

**M. Bourbeau:** Pardon?

**M. Landry (Verchères):** Non, non, il avait la compétence qu'il fallait, c'est l'homme dont on avait besoin, puis on l'a engagé, parce que c'est un contrat de moins de 25 000 \$.

**M. Bourbeau:** Il y a un autre contrat, M. le Président...

**M. Landry (Verchères):** Excusez. Dans le cas de Desroches, en plus, l'affaire de Paccar, Kenworth, c'était extrêmement dramatique. C'était urgent, en plus.

**M. Bourbeau:** Non, non, je comprends bien.

**M. Landry (Verchères):** Vous vous souvenez que Paccar avait dit: Je ferme cette usine et je ne la rouvrirai jamais; je n'en ai jamais rouvert une quand j'en avais annoncé la fermeture.

**M. Bourbeau:** M. le Président, on n'est pas sur le fond, là.

**M. Landry (Verchères):** Alors, inutile de dire que c'était urgent, ça s'appelait «pressé».

**M. Bourbeau:** Je comprends. On n'est pas sur le fond du dossier, on est sur l'octroi d'un contrat négocié à André Desroches, ici.

**M. Landry (Verchères):** Oui.

#### Contrat à Osvaldo Nunez

**M. Bourbeau:** Osvaldo Nunez, il me semble que le ministre a déjà fait son éloge en Chambre...

**M. Landry (Verchères):** Ah oui! pas rien qu'en Chambre.

**M. Bourbeau:** ...il y a un certain temps.

**M. Landry (Verchères):** Partout où j'ai la chance de le faire.

**M. Bourbeau:** Alors, M. Nunez a eu aussi un contrat négocié. Est-ce qu'on pourrait savoir quelle est la compétence de monsieur?

**M. Landry (Verchères):** Oui.

**M. Bourbeau:** Est-ce que ce n'est pas un député du Bloc québécois?

**M. Landry (Verchères):** C'était un député du Bloc québécois, mais il n'a pas été réélu. Alors, il est redevenu agent libre. J'en ai fait son éloge en Chambre, puis j'en fais son éloge régulièrement. C'est un homme extrêmement compétent. C'est un Québécois très bien formé, qui a étudié à Santiago du Chili, qui a étudié à Louvain, et à

qui j'ai confié, pour la somme de 4 000 \$, un contrat pour effectuer divers contacts de nature économique avec les parlementaires qui sont venus de toutes les Amériques, comme on sait, à la Conférence parlementaire des Amériques. Nous avons ici des représentants de tous les Parlements des deux segments, de l'Amérique du Nord et du Sud, et on a profité de cette occasion pour faire la promotion économique du Québec auprès de ces parlementaires, auprès de ces agents de pays étrangers. Comme Osvaldo Nunez est natif de Santiago du Chili, qu'il connaît parfaitement le Chili, qu'il connaît toute l'Amérique latine, à cause de ses contacts politiques, car il était impliqué en politique avant de venir au Québec, bien, vraiment, pour la modique somme de 4 000 \$, il nous a fait un travail extraordinaire — il a produit un rapport d'ailleurs — pendant cette Conférence parlementaire des Amériques. Il est absolument qualifié. Et inutile de dire qu'il parle la langue espagnole, il est hispanophone d'origine.

**M. Bourbeau:** Son travail, c'était quoi exactement? C'était rédiger un rapport?

**M. Landry (Verchères):** C'était de présenter l'économie québécoise dans ses capacités d'investissement, de transfert technologique, d'importation et d'exportation aux parlementaires des pays d'Amérique latine réunis dans notre capitale nationale.

**M. Bourbeau:** Dans le document qu'on a ici, ce n'est pas ce qu'on dit. On dit que son mandat, c'était d'effectuer des contacts...

**M. Landry (Verchères):** C'est ça. C'était exactement ça.

**M. Bourbeau:** ... avec les représentants du pays... Mais faire des contacts, ce n'est pas exactement la même chose que...

**M. Landry (Verchères):** Oui, mais, moi, je ne suis pas dans le sport amateur, je suis le ministre de l'Économie et des Finances, et, quand je dis à quelqu'un de faire des contacts, ça ne concerne pas les Expos ni le club de hockey Le Canadien.

**M. Bourbeau:** Est-ce que c'est le ministre lui-même qui donne les contrats, qui signe les contrats ou qui négocie les contrats?

**M. Landry (Verchères):** Généralement, je ne me mêle pas de la négociation, je suis les tarifs habituels, les honoraires établis, et, si la procédure veut que je signe moi-même le contrat, je le signe. Dans ce cas-là, est-ce que j'ai signé moi-même? Je pense que oui.

**M. Bourbeau:** Non, mais le ministre dit: J'ai donné un contrat.

**M. Landry (Verchères):** Je l'ai ici, oui.

**M. Bourbeau:** Est-ce que c'est le ministre qui décide à qui donner les contrats?

**M. Landry (Verchères):** Absolument. Bien, vous avez déjà été ministre des Finances, vous. Qui décidait quand vous étiez ministre des Finances?

**M. Bourbeau:** Moi, je n'ai jamais donné de contrats à personne, j'ai laissé les fonctionnaires faire.

**M. Landry (Verchères):** Ah bon! On va faire vérifier ça, là. Il vient d'affirmer en commission parlementaire qu'il n'a jamais donné de contrats à personne.

**M. Bourbeau:** Bien, je ne me souviens pas d'avoir jamais demandé de donner des contrats à quelqu'un.

**M. Landry (Verchères):** Ah! j'aime mieux ça.

**M. Bourbeau:** C'est les fonctionnaires qui donnaient...

**M. Landry (Verchères):** Ah bon! Bien, moi, ce n'est pas les fonctionnaires, c'est moi. Moi, je suis un élu du peuple.

**M. Bourbeau:** Non, honnêtement, je n'ai aucune souvenance d'avoir donné des contrats à personne.

**M. Landry (Verchères):** Je suis un élu du peuple, et j'ai la plus grande admiration pour les fonctionnaires, mais j'assume mes responsabilités de chef de ce ministère.

**M. Bourbeau:** Bon, vous donnez des contrats à des députés bloquistes, vous donnez des contrats à des...

**M. Landry (Verchères):** Non, monsieur, ce n'est pas un député bloquiste, pas du tout.

**M. Bourbeau:** .. attachés politiques. Bien, c'est ça.

**Le Président (M. Baril, Arthabaska):** Des anciens. Il y a une différence entre...

**M. Bourbeau:** Des anciens. Oui, je m'excuse, des anciens attachés... Non, des anciens attachés politiques, des anciens députés bloquistes...

**M. Landry (Verchères):** Et puis si c'est déshonorant d'avoir été attaché politique, est-ce que tous ceux qui ont travaillé pour le député de Laporte comme attachés politiques sont déshonorés?

**M. Bourbeau:** Ce n'est pas ça, non, c'est le fait que c'est les contrats qui normalement devraient être donnés par la machine gouvernementale, par les fonctionnaires.

**M. Landry (Verchères):** Bien voyons donc!

**M. Bourbeau:** Bien, il me semble.

**M. Landry (Verchères):** Qui dirige les ministères sinon les ministres?

**M. Bourbeau:** Bien oui, mais...

**M. Landry (Verchères):** Ça, c'est la meilleure, c'est la meilleure de l'année, ça. Il faudrait que ça soit un fonctionnaire qui donne les contrats et non pas le chef du ministère.

**M. Bourbeau:** Non, je verrais que le ministre dise à ses fonctionnaires: Je veux qu'on fasse faire une étude dans tel domaine, trouvez des consultants. Mais pas de dire: Vous allez engager M. Untel, M. Untel.

**M. Landry (Verchères):** Mais pourquoi est-ce que j'abdiquerais mes responsabilités, confiées par la population, de gérer le Québec, et ce ministère en particulier, au mieux?

**M. Bourbeau:** Bon, en tous les cas, M. le Président...

**M. Landry (Verchères):** Je pense en mon âme et conscience que, pour parler à des parlementaires d'Amérique latine, Osvaldo Nuñez était la meilleure personne disponible dans tout le Québec et, en mon âme et conscience, je lui ai donné un contrat de 4 000 \$ pour s'acquitter de ce travail, et je ne l'ai jamais regretté une fraction de seconde. Et c'est la même chose pour M. André Desroches. André Desroches, tiens, je suggère au député de Laporte de faire un petit appel aux syndiqués de Kenworth, dans ses loisirs, en fin de semaine — je pourrai lui donner les numéros de téléphone — et leur demander ce qu'ils pensent et ce qu'elles pensent d'André Desroches. Et là il nous félicitera d'avoir retenu les services d'un homme de la qualité d'André Desroches.

**M. Bourbeau:** M. le Président, je n'ai pas l'intention de faire une bataille sur un contrat de 4 000 \$...

**M. Landry (Verchères):** Bon, tant mieux.

#### Liste du personnel du cabinet du ministre

**M. Bourbeau:** ...c'est surtout une question de principe.

Je voudrais qu'on passe, si vous voulez — parce que le temps passe, il reste 10 minutes seulement — à la question 20, qui est la liste du personnel de cabinet du ministre des Finances. Si je comprends bien, dans le cabinet du ministre des Finances, il y a un certain nombre d'attachés politiques, bon, directeurs de cabinet, employés de soutien. On nous dit qu'au 31 mars 1998 il y avait 23 personnes. Quand on compte le nombre de personnes en soustrayant les départs, il y en a 26. En tous les cas, disons qu'il y en a 26, quand on regarde le nom des gens

qui sont là en enlevant ceux qui sont partis. On dit qu'il y en avait 23, disons 23, 26. Ça fait quand même pas mal de monde. Il me semblait qu'on avait entendu dire, quand le gouvernement est arrivé au pouvoir, que M. Parizeau avait donné des instructions pour qu'il y ait cinq personnes par cabinet. On parlait de cinq attachés politiques par cabinet au début du... Il me semble que la norme a été augmentée pas mal, puisque vous êtes rendu à 23 ou 26 attachés politiques dans votre cabinet.

**M. Landry (Verchères):** Oui, mais ça dépend des responsabilités de chaque ministre. Moi, vous savez, mes responsabilités sont assez lourdes, c'est un fait de notoriété publique, et le premier ministre a agi en proportion des tâches. Je suis le ministre d'État de l'Économie, des Finances, de l'Industrie, du Commerce, de la Science et de la Technologie, le ministre du Revenu, et j'ai quelques autres responsabilités accessoires, en plus d'être vice-premier ministre. Alors, le premier ministre, dans sa sagesse, a tenu compte des responsabilités qu'il m'avait données.

● (17 h 20) ●

**M. Bourbeau:** Mais est-ce que la ministre déléguée au Revenu n'a pas aussi un cabinet et des attachés politiques? Est-ce que le ministre délégué à l'Industrie et au Commerce n'a pas aussi des attachés politiques dans son cabinet?

**M. Landry (Verchères):** Oui, mais beaucoup moins.

**M. Bourbeau:** Et est-ce que le ministre délégué — votre autre fonction que j'ai oubliée pour l'instant — n'a pas aussi des attachés politiques?

**M. Landry (Verchères):** Oui.

**M. Bourbeau:** Vous voulez me dire que Mme Dionne-Marsolais n'a aucun attaché politique?

**M. Landry (Verchères):** C'est vous qui dites ça, ce n'est pas moi.

**M. Bourbeau:** Non, mais vous venez de dire que vous en avez beaucoup parce que vous avez des fonctions de...

**M. Landry (Verchères):** J'en ai beaucoup et les ministres délégués en ont beaucoup moins. C'est ça, la vérité. Et c'est une masse salariale qui est fixée par le Secrétariat du Conseil du trésor et on se sert de cette masse salariale au mieux. Si on les paie un peu moins, on en a plus, puis, si on les paie plus, on en a moins.

**M. Bourbeau:** Je comprends bien, oui. Donc, vous avez une masse salariale de 1 034 000 \$, au-delà de 1 000 000 \$?

**M. Landry (Verchères):** Oui, et là, je parle de mémoire, mais je suis sûr que nos masses salariales de

cabinets sont plus modestes que les masses salariales des cabinets du temps où le député de Laporte était membre du gouvernement.

**M. Bourbeau:** Ça m'étonnerait beaucoup

**M. Landry (Verchères):** S'il veut qu'on fasse des comparaisons historiques, on va faire venir les chiffres, et on va les faire avec joie. Mais je pense, je suis pratiquement certain que ce que je dis est rigoureusement exact, parce que, justement, M. Parizeau, comme vous l'avez rappelé, avait taillé... Il n'avait pas dit: Vous aurez tant de personnes de plus ou de moins. Il a dit: La masse est taillée de tant, puis arrangez-vous avec ça. Ça pouvait faire, dans certains cas, le même nombre de personnes, mais payées la moitié moins.

**M. Bourbeau:** Bon, payées la moitié moins. Justement, je regarde les salaires qui sont payés. Vous avez des attachés politiques qui sont payés... Bon, je prends Mme Andrée Corriveau, 75 000 \$. J'en regarde une autre ici, vous avez Catherine Leconte, 75 000 \$. Ça, ce n'est pas des chefs de cabinet, on parle d'attachés politiques. Vous avez Éric Meunier, 85 000 \$. Moi, je croyais qu'il y avait une norme...

**M. Landry (Verchères):** 85 000 \$, c'est qui? C'est le chef de cabinet.

**M. Bourbeau:** Non, Éric Meunier, attaché politique, que c'est marqué. Moi, je croyais qu'il y avait une norme qui disait que le maximum, en tout cas dans notre temps, qu'on pouvait payer un attaché politique, c'était 63 000 \$. Et cette norme-là n'existe plus?

**M. Landry (Verchères):** Bien, écoutez, ça dépend. Mme Corriveau, c'est une professionnelle de l'information. On donne: «titre de fonction, attachée politique», mais, en fait, elle est conseillère en communication. C'est une personne chevronnée qui a fait ça dans plusieurs autres services gouvernementaux; elle n'est pas au début de sa carrière. Et elle est payée moins que ce qu'elle gagnait dans le privé, c'est évident

Regardez, Daniel Audet, qui était directeur de cabinet, il est parti — soyons honnête pour tout ce monde-là et pour le gouvernement — il gagnait 85 000 \$. Daniel Audet, qui était auparavant dans un grand cabinet d'avocats à Montréal, qui est diplômé en droit, diplômé en philosophie et qui est aujourd'hui vice-président d'une très grande corporation privée où il gagne beaucoup plus, quand il est venu travailler pour nous à 85 000 \$, il a fait un sacrifice considérable, comme le font d'ailleurs la plupart des députés et les membres du gouvernement.

**M. Bourbeau:** M. le Président, est-ce que le ministre m'écouterait une seconde? Daniel Audet était directeur de cabinet.

**M. Landry (Verchères):** Oui.

**M. Bourbeau:** Il n'y a aucun problème. La norme gouvernementale vous permet de le payer plus que ça. Vous auriez pu le payer probablement 95 000 \$. Daniel Audet. Je n'ai rien à dire là-dessus.

**M. Landry (Verchères):** Bon, c'est pour ça que...

**M. Bourbeau:** Non, non, écoutez. C'est parce que vous n'écoutez pas les questions.

**M. Landry (Verchères):** Ça me permettait de payer les autres un peu plus en payant lui un peu moins.

**M. Bourbeau:** Un directeur de cabinet, d'après les normes gouvernementales, ça peut gagner plus que 85 000 \$. Ça peut gagner, je pense, jusqu'à 95 000 \$ maximum. Mais les attachés politiques, eux — enfin dans notre temps, je ne sais pas si ça a changé — il y avait un maximum de 63 000 \$, si je me souviens bien. Donc, vous avez des postes, ici, de gens qui ne sont pas directeurs de cabinet, mais attachés politiques. Je donne des noms. Raynald Bernier, attaché politique, 85 000 \$; ça, ça excède les normes, enfin ça excédait les ancienne normes, à moins qu'elles aient changé. Andrée Corriveau, ça excède les normes aussi. Même chose pour Catherine Leconte. Même chose pour Éric Meunier, 85 000 \$, ce n'est pas un chef de cabinet. C'est des attachés politiques. Comment pouvez-vous réussir à payer des salaires... Nous aussi, on en avait des gens compétents, mais on ne pouvait pas les payer plus que 63 000 \$ dans notre temps parce que c'était le maximum permis par...

**M. Landry (Verchères):** Puis vos directeurs de cabinet?

**M. Bourbeau:** Oui, les directeurs de cabinet, oui. C'étaient les seuls.

**M. Landry (Verchères):** Ah oui! Bien, moi, je paie moins mon directeur de cabinet, ce qui me permet de payer plus les autres.

**M. Bourbeau:** Bien, vous le payez 10 000 \$ de moins, mais tous les autres... Ça n'a pas d'importance, ça. Même si vous le payez moins... Moi aussi, je n'ai pas toujours payé mes directeurs de cabinet 95 000 \$. Le problème, ce n'est pas ça. D'ailleurs, vous le payez 90 000 \$, votre directeur de cabinet. Le problème, c'est qu'il y avait des normes, puis je vous demande: Est-ce qu'elles existent encore, qui font que, pour un poste donné, il y a un maximum? Alors, un directeur de cabinet, le maximum, je pense que c'est 80 000 \$ et quelque chose, 95 000 \$ ou quelque chose comme ça; attaché politique, c'était 63 000 \$, je crois, puis, comme les salaires n'ont pas augmenté...

**M. Landry (Verchères):** Oui, mais écoutez, là. C'est une masse. Je vous l'ai dit, là, c'est une masse globale. À mon avis, elle est plus faible qu'elle l'était dans

vosre temps. Ça peut être vérifié, ça, c'est de façon historique.

**M. Bourbeau:** Est-ce qu'on pourrait avoir une réponse à cette question précise que je pose?

**M. Landry (Verchères):** Bien oui, je réponds à vos questions précises. C'est une masse globale. Si je décide de payer, par exemple, Maxime Bernier, qui a également le titre d'attaché politique... Maxime Bernier, c'est un avocat spécialisé en finances.

**M. Bourbeau:** Bien oui, je le sais.

**M. Landry (Verchères):** Il était payé 63 500 \$ par année.

**M. Bourbeau:** Il n'y a pas de problème...

**M. Landry (Verchères):** Alors, c'est ce qui permettait, comme lui gagnait ça, qu'un autre gagne un peu plus puis un autre gagne un peu moins.

**M. Bourbeau:** Écoutez. Nous aussi, on avait une masse globale dans notre temps. Ça n'a pas changé. Le problème n'est pas là.

**M. Landry (Verchères):** Bien, moi, je pense que ça a changé. Je pense que c'est moins que dans votre temps.

**M. Bourbeau:** Non, mais le problème n'est pas là. C'est qu'il y a une masse globale, puis il y a des postes, puis il y a des maximums par poste que les règlements...

**M. Landry (Verchères):** Non, il n'y a pas de maximum par poste.

**M. Bourbeau:** Alors, ça a changé. Est-ce que quelqu'un pourrait nous dire? M. le sous-ministre, pourriez-vous nous dire si ça a changé?

**M. Landry (Verchères):** C'est la masse qui est maximale, puis, après ça, on s'arrange, sauf... Oui, il y a un maximum ultime; pas par poste, pour n'importe qui. Puis, en général, c'est le chef de cabinet qui est le mieux payé.

**M. Bourbeau:** Bien oui, c'est sûr.

**M. Landry (Verchères):** Puis les autres, on répartit ça au mieux suivant les talents, suivant l'expérience, suivant l'âge. C'est souple, ça coûte moins cher aux contribuables que dans votre temps, puis c'est très...

**M. Bourbeau:** Donc, les règlements ont été changés. C'est ce que vous me dites? Les règlements ont été changés?

**M. Landry (Verchères):** Bien, comme je vous dis, je peux la faire, la comparaison avec le règlement qui existait dans votre temps. Ce que je sais, c'est que nos masses de cabinet sont inférieures aux vôtres. Pour le reste, ça devient une question d'ajustement par individu.

**M. Bourbeau:** Ça, je ne suis pas sûr de ça. 1 000 000 \$, c'est une grosse masse.

**M. Landry (Verchères):** Bien, moi, je pense que je suis sûr de ça. Soyons de bon compte. Je l'affirme de façon assez carrée, de bonne foi; je peux me tromper par ailleurs. Mais mon impression, c'est que, quand M. Parizeau est arrivé, il a coupé considérablement dans toutes les masses salariales et puis ça n'a jamais été rehaussé depuis.

**M. Bourbeau:** Mais la norme qui faisait qu'on ne pouvait pas payer un attaché politique plus que 63 000 \$, elle n'existe plus. C'est ça?

**M. Landry (Verchères):** C'est parce que l'expression «attaché politique», c'est une expression très vague. Je vous l'ai dit, Mme Corriveau, c'est une personne surspécialisée en communication.

**M. Bourbeau:** Nous aussi, on en avait de ça.

**M. Landry (Verchères):** Puis M. Maxime Bernier, je vous l'ai dit, c'est un avocat surspécialisé en finances, puis son poste est désigné comme attaché politique. Alors, il faut tenir compte des spécialités de chacun.

**M. Bourbeau:** C'est parce que c'est ça...

**M. Landry (Verchères):** Il y a des attachés politiques à 43 000 \$ aussi. Vous l'avez vu, hein. Vous voyez, là? Attaché politique, 43 000 \$. Combien il est payé, votre collaborateur qui est à droite?

**Une voix:** Moins que ça.

**M. Bourbeau:** 40 000 \$, M. le Président, puis c'est un excellent collaborateur. Je peux vous dire que, ça, c'est un bon collaborateur.

**M. Landry (Verchères):** Bien, moi, je trouve qu'il est sous-payé, votre gars, là.

**M. Bourbeau:** Je peux vous dire que c'est un excellent collaborateur, M. le Président...

**M. Landry (Verchères):** Il vous a sauvé la mise à tellement de reprises, là...

**M. Bourbeau:** ...qui mériterait, lui, un salaire beaucoup plus important puis qui en aura un très bientôt. Je suis convaincu, je peux vous le dire.

**M. Landry (Verchères):** Écoutez, si jamais vos convictions politiques évoluent dans le bon sens, venez me voir.

**Des voix:** Ha, ha, ha!

**Le Président (M. Baril, Arthabaska):** M. le député de Laporte, j'ai des collègues qui ont demandé la parole également. Donc, il faudrait que je leur... pour essayer d'être équitable. Parce que, là, j'ai du retard envers le côté ministériel. Mme la députée de Pointe-aux-Trembles.

**Mme Léger:** ...

**Le Président (M. Baril, Arthabaska):** Ah! il en a pris pas mal.

**Mme Léger:** Il en a pris pas mal, hein.

**Une voix:** On est en déficit.

**Le Président (M. Baril, Arthabaska):** Bien, il ne l'a pas pris. C'est moi qui le lui ai accordé. Allez, Mme la députée.

#### Programme FAIRE

**Mme Léger:** Moi, j'aimerais être à l'heure des bilans. Alors, on a des bilans, je pense, qu'il faudrait mentionner, M. le ministre. Est-ce que vous pouvez nous faire le bilan particulièrement de la première année du programme FAIRE, F-A-I-R-E? Est-ce qu'on pourrait en parler?

**M. Landry (Verchères):** Oui. Ça a dépassé nos espérances. Le programme FAIRE, il avait été conçu pour une période de 18 mois. Au bout de 12 mois, on avait 94 % de l'objectif, c'est-à-dire qu'on a été dépassé par la demande, et c'est pourquoi, dans le dernier budget, on a mis une rallonge au programme FAIRE, qui est un programme extrêmement performant, qui a déclenché un très grand nombre d'investissements, un très grand nombre de projets. Il y en a qui ont été célèbres là-dedans. Par exemple, Mont-Tremblant, c'est un des résultats du programme FAIRE. Encore une fois, c'est l'entreprise privée, mais on fait un effet de levier. Avec un montant qui est de, en général, un comparé à 10 de l'investissement ultime, on réussit à accélérer les investissements

• (17 h 30) •

Par région, on a une bonne répartition géographique aussi. C'est intéressant. On a eu 21 projets autorisés, on en a sept en cours d'autorisation, il y en a 10 autres à l'étude. Par région administrative, il y a eu huit de ces projets qui ont été à Montréal, qui est évidemment la grosse masse économique du Québec, encore et toujours, mais il y en a eu trois en Estrie, il y en a eu deux en Chaudière-Appalaches, il y en a eu deux dans les Laurentides, il y en a eu un au Lac-Saint-Jean, un en Abitibi-Témiscamingue, un à Trois-Rivières, un à Québec,

un en Montérégie, puis un dans Lanaudière. Alors, ça veut dire qu'il y a eu, en plus, une... Et c'est pour ça que, dans le dernier budget, bien, on en a remis. Et, pour stimuler les investissements privés, on a la SGF renouvelée; on a les sociétés Innovatech, on a Innovatech pour les régions-ressources; on a la Société de développement de la Baie James, Investissement-Québec, Emploi-Québec; on a des investissements dans Mines et Énergie, de façon qu'on devrait déclencher pour 19 000 000 000 \$ d'investissements privés au cours des cinq prochaines années.

Alors, je pense que c'est une bonne stratégie, et ce n'est pas pour rien que le taux de chômage a fléchi, puis il a fléchi à son plus bas niveau des 10 dernières années, c'est-à-dire 10,1 % le mois dernier.

**Mme Léger:** 9,8 % à Montréal.

**M. Landry (Verchères):** 8 % à Montréal, oui.

**Mme Léger:** 9,8 %.

**M. Landry (Verchères):** Oui.

**Mme Léger:** Vous dites: 94 % de votre objectif. Il était de combien, l'objectif?

**M. Landry (Verchères):** Ah! c'était de 2 200 000 000 \$, et puis il est atteint, à toutes fins pratiques. C'était de 2 200 000 000 \$, puis on est à 2 100 000 000 \$.

**Mme Léger:** Les 10 projets que vous dites à l'étude, parce que vous dites que vous avez 21 projets qui sont actuellement acceptés, sept probables et 10 à l'étude, est-ce que c'est à l'étude pour les prochaines années ou bientôt ils auront...

**M. Landry (Verchères):** Ils vont se faire dans la rallonge, là.

**Mme Léger:** O.K.

**M. Landry (Verchères):** On a remis un montant, et puis ça va se faire durant cette période-là.

**Mme Léger:** O.K. Merci.

**M. Landry (Verchères):** C'est pour ça que, si le député de Gaspé a des beaux projets, il a juste à venir nous voir.

#### Centres de développement des technologies de l'information

**Mme Léger:** Oui, c'est ça, le député de Gaspé, vous êtes...

Un autre bilan, M. le ministre, si vous voulez nous faire part du bilan de... On a parlé des centres de développement des technologies de l'information. Alors,

il y a un bilan, peut-être, à faire de la politique et de la mise en place de ce bureau-là. Est-ce que vous pouvez nous en faire un petit peu une démonstration?

**M. Landry (Verchères):** Oui. Il y a un cas un peu atypique dans le multimédia, qui est UBI Soft. Ça, je pense que tout le monde a vu que c'est un succès extraordinaire, c'est dans les journaux. C'est des centaines d'emplois. Ils sont en avance sur leur calendrier. Mais ça, c'est un cas spécial. UBI Soft, ça a été traité de façon spéciale. Mais, pour les fameux CDTI — c'est à ça que vous avez fait allusion — les centres de développement des technologies de l'information, on a eu aussi un succès vraiment considérable. D'abord, vous savez qu'il y en a trois. Il y en a un à Montréal, il y en a un à Hull, puis il y en a un dans notre capitale nationale, à Québec. On a déjà là un très grand nombre de projets approuvés ou de lettres d'intention envoyées.

Montréal, par exemple, dans le CDTI, on aura 11 investissements qui vont générer des investissements de 70 000 000 \$ et qui vont créer 640 emplois dans les secteurs des technologies de l'information. À Québec, on a deux projets — ça, ce n'est pas les projets qui sont simplement à l'étude, c'est les projets avancés où les lettres d'intention ont été envoyées — on en a pour 10 000 000 \$, 210 emplois. À Hull, on en a pour 6 000 000 \$, 158 emplois. Ça veut dire que ce programme-là, des CDTI, a livré la marchandise, et ce n'est pas fini, parce qu'il y a encore des possibilités.

**Mme Léger:** Moi, je pense qu'il serait bon aussi de dire que Montréal est la capitale des nouvelles technologies de l'information, ce que nous disait notre président tout à l'heure. Je pense que ça vaut la peine de le mentionner.

Ma dernière question: Quelles sont les raisons qui expliquent la croissance importante du service de la dette, qui augmente de 540 000 000 \$ en 1998-1999?

**M. Landry (Verchères):** D'abord, parce que la dette continue à augmenter, hein. On n'est pas encore à déficit zéro. Alors, même si on a fait un vigoureux combat pour comprimer le déficit annuel, à chaque année, y compris cette année où ça sera de 1 200 000 000 \$, la dette va augmenter. Donc, la dette augmente, le service de la dette augmente. Première raison.

Deuxième raison. Une partie de cette dette est à l'étranger. Il faut donc acheter des devises étrangères avec des dollars du Canada pour payer nos intérêts et faire le remboursement de capital. Or, le dollar du Canada, qu'on baptise le huard, c'est une volaille qui a eu des problèmes au cours de ces derniers mois et de ces dernières années, comme vous le savez. Le dollar est faible, en d'autres termes. Donc, ça en prend plus pour acheter des dollars des États-Unis qui, eux, sont forts.

Il y a une autre raison aussi qui tient aux taux d'intérêt. Les taux d'intérêt, qui sont restés assez bas, se sont quand même raffermis, ont monté un peu. Alors, ça nous a coûté plus cher.

Alors, c'est essentiellement pour ces raisons-là que le service de la dette augmente. Il va cesser d'augmenter dès l'an prochain, évidemment, parce que là on sera en déficit zéro. Là, on a remis encore 1 100 000 000 \$ cette année sur le tas, si vous me permettez l'expression. Mais, l'an prochain, comme on va cesser d'en remettre, si les taux d'intérêt sont stables et que notre volaille fédérale se débrouille un peu mieux, bien, le service de la dette va baisser.

**Mme Léger:** Merci, M. le ministre. J'ai terminé.

#### Adoption des crédits

**Le Président (M. Baril, Arthabaska):** S'il n'y a pas d'autres membres de la commission qui ont des questions à poser, on pourrait passer à l'adoption de chacun des programmes. C'est une chose bien technique. Est-ce que les crédits du programme 1, Études des politiques économiques et fiscales, sont adoptés?

**Une voix:** Adopté.

**M. Bordeleau:** Sur division.

**Le Président (M. Baril, Arthabaska):** Sur division. Est-ce que les crédits du programme 2, Politiques et opérations financières, sont adoptés?

**Une voix:** Adopté.

**M. Bordeleau:** Sur division.

**Le Président (M. Baril, Arthabaska):** Sur division. Le programme 3, Contrôleur des finances, ce programme est-il adopté?

**Une voix:** Adopté.

**M. Bordeleau:** Sur division.

**Le Président (M. Baril, Arthabaska):** Sur division. Le programme 4, Service de la dette directe et intérêts sur le compte des régimes de retraite, est-il adopté?

**Une voix:** Adopté.

**M. Bordeleau:** Sur division.

**Le Président (M. Baril, Arthabaska):** Sur division. Le programme 5, Gestion interne et soutien, est adopté sur division également?

**M. Bordeleau:** C'est ça.

**Le Président (M. Baril, Arthabaska):** Le programme 6, L'Inspecteur général des institutions financières, est adopté sur division également?

**Une voix:** Adopté.

**Le Président (M. Baril, Arthabaska):** Le programme 7, Statistiques, prévisions socioéconomiques et recherches d'ensemble, est adopté sur division?

**Une voix:** Adopté.

**M. Bordeleau:** C'est ça.

**Le Président (M. Baril, Arthabaska):** Le programme 8, Fonds pour l'accroissement de l'investissement privé et la relance de l'emploi, est-il adopté?

**Une voix:** Adopté.

**M. Bordeleau:** Sur division.

**Le Président (M. Baril, Arthabaska):** Sur division. Le programme 9, Provision pour «Percevoir tous les revenus dus au gouvernement», est-il adopté?

**Une voix:** Adopté.

**M. Bordeleau:** Sur division.

**Le Président (M. Baril, Arthabaska):** Il est adopté sur division. Est-ce que l'ensemble des crédits est adopté?

**Une voix:** Adopté.

**M. Bordeleau:** Sur division.

**Le Président (M. Baril, Arthabaska):** Sur division. Sur ce, est-ce que vous avez quelques remarques finales à faire, M. le ministre, brèves?

**M. Landry (Verchères):** Non, je pense qu'on a travaillé au mieux, comme d'habitude, dans la plus grande transparence.

**Le Président (M. Baril, Arthabaska):** C'est bien. Je remercie, au nom des membres de la commission, tout le personnel, les fonctionnaires qui ont participé à travailler pour répondre aux questions. Sur ce, je vais suspendre les travaux jusqu'à demain, vendredi, 9 h 30, pour l'étude des crédits du Conseil du trésor.

*(Fin de la séance à 17 h 39)*