



ASSEMBLÉE NATIONALE

TROISIÈME SESSION

TRENTE-QUATRIÈME LÉGISLATURE

Journal des débats

Commissions parlementaires

Commission permanente des institutions

Vérification des engagements financiers

Ministère: Affaires internationales

Période: Juin 1991 à janvier 1994

Le jeudi 24 mars 1994 — No 1

Président: M. Jean-Pierre Saintonge

QUÉBEC

Abonnement annuel (TPS et TVQ en sus):

115 \$ débats de la Chambre — 10 \$ Index
325 \$ débats des commissions parlementaires
105 \$ commission de l'aménagement et des équipements
75 \$ commission du budget et de l'administration
70 \$ commission des institutions
65 \$ commission des affaires sociales
60 \$ commission de l'économie et du travail
40 \$ commission de l'éducation
35 \$ commission de la culture
20 \$ commission de l'agriculture, des pêcheries et de l'alimentation
5 \$ commission de l'Assemblée nationale

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
5, Place Québec, bureau 195
Québec, (Qc)
G1R 5P3
téléphone: 418-643-2754
télécopieur: 418-528-0381

Courrier de deuxième classe; numéro d'enregistrement: 1762

Dépôt légal: Bibliothèque nationale du Québec
ISSN 0823-0102

Débats de l'Assemblée nationale

Table des matières

Réponses déposées	CI- 1
Organisation des travaux	CI- 1
Document déposé par le ministre	CI- 3
Discussion générale	
Programme APEX-Emploi	CI- 3
Rénovation de la Délégation générale du Québec à Paris	CI- 8
Maintien des délégations du Québec à l'étranger	CI-14
Litige avec les États-Unis sur le bois d'oeuvre et le magnésium	CI-15
Travaux à la Délégation générale du Québec à Bruxelles	CI-25
Contrats d'ameublement pour les délégations de Chicago et d'Atlanta	CI-27
Échanges commerciaux avec le Mexique	CI-30
Application de l'ALENA au Québec	CI-31
Rôle de l'Association France-Québec	CI-35
Application de l'accord du GATT au Québec	CI-37
Investissements étrangers au Québec	CI-40
Exposition universelle de Séville	CI-45
Prix minimum pour la bière au Québec	CI-47
Diversification de nos exportations	CI-49
Commerce international et respect des droits humains	CI-50
Achat d'une page publicitaire dans le magazine économique World Link	CI-51
Subvention à l'Orchestre symphonique de Montréal	CI-52
Reprise des exportations du lait Grand Pré à Porto Rico	CI-52
Vérification de l'ensemble des engagements financiers	CI-54

Intervenants

M. Marcel Parent, président

M. John Ciaccia

M. François Beaulne

M. André Boulerice

M. Jean-Claude Gobé

M. Yvan Bordeleau

M. Henri Paradis

M. Robert LeSage

M. Bernard Brodeur

* M. Paul-Émile Blouin, ministère des Affaires internationales

* M. Jean Clavet, idem

* Témoins interrogés par les membres de la commission

Le jeudi 24 mars 1994

Vérification des engagements financiers

(Dix heures sept minutes)

Le Président (M. Parent): Alors, Mmes et MM. les députés, M. le ministre, la commission des institutions débute ses travaux par l'étude des engagements financiers du ministère des Affaires internationales pour la période de temps s'échelonnant de juin 1991 à janvier 1994. Mme la secrétaire, est-ce qu'il y a des remplacements, à cette commission, ce matin?

La Secrétaire: Oui, M. le Président. M. Lafrenière (Gatineau) remplace Mme Pelchat (Vachon) et M. Brodeur (Shefford) remplace M. Savoie (Abitibi-Est).

Le Président (M. Parent): Merci. Alors, je vous rappelle que, selon les directives de l'Assemblée nationale, une enveloppe de temps de cinq heures et trente est allouée pour cette vérification, période de temps répartie ainsi: à partir de maintenant jusqu'à midi et après la période des questions jusqu'à 18 heures. Est-ce qu'il y a des remarques? Est-ce qu'il y a des commentaires sur cette entente qui semble exister? S'il n'y en a pas, je vais immédiatement déposer... Oui, M. le député.

M. Beaulne: Avez-vous bien dit jusqu'à midi ou jusqu'à midi et demi?

Réponses déposées

Le Président (M. Parent): Midi trente. Alors, j'ai reçu ici, comme dépôt de document, la liste des réponses obtenues suite aux questions laissées en suspens lors de la séance de vérification des engagements financiers du 29 août 1991. Alors, si on veut la distribuer aux députés. Ça a été fait? Merci.

Alors, M. le ministre, ce sont vos crédits, nous vous écoutons.

Organisation des travaux

M. Boulgerice: M. le Président...

Le Président (M. Parent): Oui.

M. Boulgerice: ...avant de débiter, compte tenu que, vous l'avez vous-même souligné, il s'agit d'engagements qui, déjà, débutent en juin 1991 et que nous sommes aujourd'hui, de toute évidence, en 1994, vous vous imaginez le volume considérable qu'il peut y avoir. Alors, je réitère de nouveau ma demande au ministre que nous l'étudions secteur par secteur, c'est-à-dire ce

qui touche commerce international et, après, ce qui touche affaires internationales dans le sens politique du terme, ce qui nous permettrait de réussir à passer au travers de cette brique énorme d'engagements financiers. Vous savez, c'est vous-même, d'ailleurs, qui me l'avez dit tantôt, que c'est le moment des interrogations. Je pense qu'il est souhaitable qu'on soit capables de passer à travers.

(10 h 10)

Le Président (M. Parent): Il y a une chose. Avant de donner la parole au ministre, je dois attirer votre attention, M. le député, sur le fait que le ministère des Affaires internationales est le ministère des Affaires internationales et non le ministère des Affaires internationales et non le ministère du Commerce international aussi. Donc, ça englobe un tout. Je dois vous dire que je suis néophyte à la présidence de cette commission, mais il me semble... Je n'ai pas d'objection, moi, à ce que vous y alliez secteur par secteur ou segment par segment, mais...

M. Boulgerice: Par thème.

Le Président (M. Parent): Par thème. Y aller par thème. M. le ministre, quelle est votre réaction à ça?

M. Ciaccia: M. le Président, je pense qu'on peut laisser une certaine flexibilité. Cependant, la question de dire que c'est depuis juin 1991, c'est vrai, mais ce n'est pas entièrement... Il y a eu des raisons pour ça, de part et d'autre. Ce n'est pas une question de blâme, d'un côté ou de l'autre. Mais on pourrait y aller mois par mois. Normalement, les crédits devraient être étudiés de cette façon. Je ne pense pas qu'on va insister là-dessus. Alors, on peut montrer une certaine flexibilité. Cependant, si de chaque côté de la table il y a des questions qui vont se poser sur le ministère — parce que c'est un ministère, le ministère des Affaires internationales et, maintenant, de l'Immigration et des Communautés culturelles — je ne voudrais pas empêcher et enlever le droit de parole ou limiter les interventions de quelque député que ce soit, ministériel ou de l'Opposition, sur les sujets qu'il voudra poser.

Alors, si le député de Sainte-Marie—Saint-Jacques, lui, veut se limiter aux questions plutôt d'un secteur du ministère, je n'ai aucune objection. Cependant, il ne faudrait pas imposer cette limitation, ces restrictions aux députés ministériels qui, eux aussi, voudraient avoir l'opportunité de poser des questions sur quelque sujet qu'ils choisissent eux-mêmes.

Le Président (M. Parent): Voulez-vous réagir à ça, M. le député de Bertrand?

M. Beaulne: M. le Président, j'abonde un peu dans le sens de mon collègue, pas tellement en termes de période couverte, mais ce qui me préoccupe davantage, c'est que les engagements que nous couvrons, de juillet 1991 jusqu'à une période assez récente, traversent des changements assez importants dans la conjoncture commerciale internationale. Depuis ce temps-là, l'Accord de libre-échange avec les États-Unis est entré en vigueur, l'ALENA est entré en vigueur; on fait face à des litiges commerciaux importants avec les États-Unis, qui ne sont pas réglés; on a annoncé des programmes pour favoriser l'entrée sur le marché international des petites et moyennes entreprises québécoises. Ça soulève la question de l'efficacité des programmes existants.

Alors, je pense que nous avons amplement de la matière pour traiter avec flexibilité, j'en conviens, les questions qui peuvent relever de l'administration du ministère ou des questions plus politiques par rapport aux questions purement commerciales qui, j'en suis sûr, intéressent également mes collègues, parce que ça touche aux possibilités économiques d'exportation des entreprises, dans quelque comté qu'elles soient. Alors, moi, je favoriserais cette approche avec une certaine flexibilité.

Le Président (M. Parent): Je suis suffisamment éclairé. Si ça fait l'affaire de la partie ministérielle, moi, je n'ai aucune objection. Êtes-vous d'accord avec ça? Qu'on aille et, si jamais il y a faute envers la pertinence ou si on semble s'attarder trop sur un thème qui pourrait empêcher la bonne marche de nos travaux, alors, je me réserve le droit d'intervenir à ce moment-là. M. le ministre.

M. Ciaccia: M. le Président, si vous me permettez, moi, je n'ai aucun... Le député de Bertrand a raison de dire qu'il y a eu beaucoup de changements dans tous les aspects des activités internationales depuis 1990: l'ALENA, l'entente de libre-échange avec les États-Unis, tous les programmes de relance, toutes les augmentations dans nos exportations. Ce sont des sujets très, très importants qu'on ne voudrait pas du tout écarter; même, ça va nous faire plaisir d'en discuter et de faire la lumière sur les questions que l'Opposition voudra poser sur ces sujets. La seule chose dont je voudrais m'assurer, c'est que je ne voudrais pas imposer de restriction sur le côté ministériel quant aux questions qu'eux pourraient poser. Mais je n'ai aucune objection si chacun des députés de l'Opposition choisit un secteur en particulier et veut continuer dans ce secteur. Ça va me faire plaisir de répondre à leurs questions.

Le Président (M. Parent): Il y a M. le député de LaFontaine qui a demandé la parole. M. le député de LaFontaine.

M. Gobé: Oui. Merci, M. le Président. Pour aller dans le sens de M. le ministre, j'aimerais quand même que vous nous indiquiez comment vous entendez

procéder afin que les membres de ce côté-ci de la commission puissent parler ou intervenir. Est-ce que ça va être chacun son tour, alternatif? Est-ce qu'il y a une période de temps?

Le Président (M. Parent): Il y a des coutumes, M. le député de LaFontaine, qui existent ici: c'est la répartition égale du temps, c'est la règle de l'alternance. Par contre, je vous demande de faire confiance au jugement de la présidence de façon à ce qu'on n'ait pas un coq-à-l'âne, là, de tâcher de toujours demeurer dans la pertinence des échanges et tout ça. Je peux vous garantir qu'il n'y a aucun député qui sera pénalisé. C'est une commission de l'Assemblée nationale; ce n'est pas une commission du gouvernement. C'est l'endroit privilégié, je le dis publiquement, pour l'Opposition pour interroger le gouvernement sur ses actions et c'est l'endroit privilégié aussi pour le gouvernement pour expliquer son action. Alors, on va le faire en toute liberté et dans le respect de nos droits de député.

M. Gobé: Pour l'Opposition, c'est privilégié, c'est exact, pour interroger le gouvernement, mais, pour l'ensemble des députés, c'est aussi un endroit privilégié pour obtenir de l'information nécessaire et utile à nos électeurs et à tous les citoyens. Donc, ce n'est pas forcément pour faire de l'opposition, mais pour que les gens soient le plus informés possible sur ce qui se passe dans le ministère en particulier des Affaires internationales.

Le Président (M. Parent): D'accord, M. le député.

M. Gobé: Alors, j'entends y participer et mes collègues aussi, certainement.

Le Président (M. Parent): Oui. M. le député de Bertrand, M. le député de l'Acadie après.

M. Bordeleau: Oui. Merci, M. le Président.

Le Président (M. Parent): C'est M. le député de Bertrand qui avait demandé la parole, M. le député de l'Acadie.

M. Beaulne: Non.

Le Président (M. Parent): Non. Ça va. D'abord, M. le député de l'Acadie.

M. Bordeleau: En fait, je n'ai aucune objection à ce qu'on le fasse comme on le fait régulièrement, avec flexibilité. Je veux juste vérifier une chose. Il est bien entendu que, comme ça se fait généralement, à la fin de la journée les engagements financiers seront acceptés, à ce moment-là, à la fin de la séance de la journée.

Le Président (M. Parent): J'ai l'impression que c'est faisable suite aux discussions que j'ai eues avec les

membres de cette commission avant le début des travaux.

M. Bordeleau: Parfait. Je vous remercie.

Le Président (M. Parent): Si tout est prêt, si tout le monde s'entend, M. le ministre, je vais d'abord vous présenter les membres de cette commission: le député de Bertrand et le député de Sainte-Marie—Saint-Jacques pour l'Opposition; le député de Hull, le député de LaFontaine, le député de l'Acadie et le député de Chapleau pour le côté ministériel. M. le ministre, si vous pouviez nous présenter vos collaborateurs, nous allons débiter immédiatement après ça.

M. Ciaccia: Avec plaisir.

Une voix: Merci quand même, M. le Président.

Le Président (M. Parent): Excusez-moi, monsieur. J'ignorais un membre de cette honorable commission: M. le député de Matapédia. Ça me fait plaisir de vous accueillir, M. le député.

M. Paradis (Matapédia): Bien humblement et modestement.

Le Président (M. Parent): Demeurez comme ça, vous allez aller loin.

M. Ciaccia: Alors, M. le Président, ça me fait plaisir de présenter à la commission ceux qui m'accompagnent, du ministère: le sous-ministre, M. Norman Riddell; le sous-ministre adjoint, M. Denis Ricard; M. Jean-Guy Lavoie, sous-ministre adjoint; M. André Doré, sous-ministre associé; et M. Paul-Émile Blouin, sous-ministre adjoint, avec les directeurs généraux du ministère.

Le Président (M. Parent): Merci, M. le ministre. Si vous vouliez faire une courte entrée en matière, M. le ministre.

Document déposé par le ministre

M. Ciaccia: Non, M. le Président. Je préfère laisser le plus de temps possible aux questions que l'Opposition et les députés auraient. Je voudrais seulement déposer un rapport complémentaire qui porte sur un contrat conclu en mars 1993 qui a été omis de la déclaration des engagements financiers de ce mois par erreur administrative, on me dit. Il s'agit d'un contrat octroyé à la firme Price Waterhouse Canada inc. pour une étude comparative des facteurs favorisant la réalisation d'investissements étrangers au Québec. Ce contrat a été conclu conformément au règlement sur les contrats de services du gouvernement, le décret 1500-88, et suite à un appel d'offres sur invitation auprès de quatre firmes: Raymond, Chabot international, Laliberté, Lanctôt,

Coopers & Lybrand, Price Waterhouse et Samson, Bélair, Deloitte & Touche. Et je dépose...

Le Président (M. Parent): Est-ce qu'on a des copies pour les membres de la commission?

M. Ciaccia: Oui. J'ai préparé des copies pour les membres de la commission.

Le Président (M. Parent): Alors, document reçu et déposé, avec la remarque suivante: Il ne faudrait plus que ça se reproduise, que ça se produise le moins souvent possible, M. le ministre.

M. Ciaccia: Je vais donner ces instructions et votre opinion à mes collaborateurs et à mon ministère, M. le Président.
(10 h 20)

Le Président (M. Parent): Merci de votre collaboration, M. le ministre. Et, sur ce, je reconnais le porte-parole de l'Opposition officielle, soit le député de Bertrand ou le député de Sainte-Marie—Saint-Jacques. M. le député de Sainte-Marie—Saint-Jacques ou M. le député de Bertrand?

Discussion générale

Programme APEX-Emploi

M. Beaulne: Oui, M. le Président. J'aimerais, dans un premier temps, sans pointer d'engagement particulier puisque ça se retrouve un peu partout à travers le cahier des engagements financiers, soulever la question du programme APEX pour la promotion des exportations, des questions d'ordre plutôt général que j'aimerais poser au ministre et qui touchent quelques engagements spécifiques éparpillés un peu partout dans le texte.

En particulier sur le programme APEX-Emploi, on sait que le gouvernement a mis sur pied ce programme et qu'il y a apporté des bonifications, entre autres, des crédits de 12 000 000 \$ sur trois ans. Les crédits touchant ce programme ne seront, cependant, disponibles qu'à partir de 1994-1995 avec 4 000 000 \$. Il y a un aspect qui touche le programme APEX-Emploi qui nous intrigue un peu, dans le sens où le programme APEX-Emploi prévoit que le ministère peut payer jusqu'à 50 % du salaire d'un expert en marketing jusqu'à concurrence d'un maximum de 60 000 \$, une aide qui est octroyée en quatre versements égaux sur une période de deux ans, donc environ 30 000 \$ par année.

Un survol non pas des plus scientifiques, mais simplement sur une base d'échantillonnage et des commentaires que j'ai reçus de certaines entreprises montrent que, parfois, le programme n'a pas atteint tout le succès qu'il devait atteindre, dans le sens où des entreprises bénéficient de ce programme, engagent des soi-disant spécialistes en marketing, dont le gouvernement défraie 50 % du salaire, que ces gens-là souvent ne

restent que quelques mois dans l'entreprise, répondent aux critères minimaux d'engagement et, par la suite, lèvent les pattes et disparaissent. En d'autres mots, ils semblerait que le ministère, au niveau particulièrement du programme APEX-Emploi, n'effectue pas le suivi nécessaire pour s'assurer que les objectifs du programme, c'est-à-dire de doter principalement les petites et moyennes entreprises des expertises en ressources humaines, des expertises en marketing international... Il n'y a pas de suivi qui est effectué à ce niveau-là, de sorte que l'impact du programme reste quelque peu mitigé.

Alors, j'aimerais poser au ministre ma première question qui concerne particulièrement ce volet-là. Quel est le suivi que le ministère des Affaires internationales fait auprès des entreprises pour s'assurer que, en particulier dans le contexte du programme APEX-Emploi, les personnes qui sont retenues dans le contexte de ce programme-là sont, d'une part, qualifiées pour exercer les fonctions qu'on leur demande? Est-ce que, d'autre part, le ministère effectue un suivi pour s'assurer que l'entreprise bénéficie à moyen et à long terme de ces services-là, et que ce n'est pas simplement une façon déguisée pour les entreprises de bénéficier à court terme de subventions du gouvernement?

Le Président (M. Parent): Merci, M. le député. M. le ministre.

M. Ciaccia: M. le Président, le programme APEX connaît un succès, je crois, phénoménal auprès des entreprises. Les montants accordés en vertu de ce programme se sont accrus de 45 % entre 1991 et 1993, et, pour l'année en cours, l'augmentation devrait être d'environ 35 % par rapport à l'année dernière. On pourrait même dire que le ministère, à un certain point, est victime de son succès puisque nous avons dû obtenir du Conseil du trésor une enveloppe supplémentaire de 1 500 000 \$ pour subvenir aux besoins de la présente année.

En ce qui concerne le programme volet emploi, celui-ci demeure encore le plus populaire. Cette année, environ 40 % des sommes versées ont permis aux entreprises désireuses d'exporter de se doter de ressources humaines qualifiées dans le domaine de la mise en marché internationale. Le deuxième — il y a d'autres volets qui sont populaires aussi — c'est APEX-Exposition où on a 28 % des montants accordés cette année, suivi du volet adaptation aux marchés où on a 15 % de subventions.

Les sociétés qui bénéficient de ce programme, c'est elles-mêmes qui choisissent les personnes qui seront employées pour faire partie du programme et pour faire la promotion des activités de la société. Premièrement, ce n'est pas nous qui choisissons l'employé. Une partie est payée par nous, une partie est payée par la société. Alors, non seulement il faut leur faire confiance, eux-mêmes investissent des montants. Nous, on ne peut pas choisir pour eux les personnes qui doivent y

participer et faire la promotion de leur société. Cependant, quand on regarde les résultats qui sont obtenus en termes d'augmentation des exportations, en termes d'activités de nos entreprises dans les nouveaux marchés et même aux États-Unis dont le marché est notre premier partenaire, sûrement que ce programme connaît un grand succès. On le voit dans les résultats.

Mais, en ce qui concerne le suivi, on suit avec la société les résultats, la mise en application du programme. Mais les employés, ceux qui en font partie, sont choisis par la compagnie parce qu'on laisse au secteur privé... Ce sont eux qui sont les décideurs. Ils ont autant intérêt que nous à ce que ça fonctionne. Je ne crois pas qu'aucune société aille délibérément prendre quelqu'un qui n'est pas qualifié pour dire: On va en faire payer une partie par le gouvernement. Ce n'est pas de même que ça marche. Et je pense que les résultats parlent par eux-mêmes.

Le Président (M. Parent): Merci, M. le ministre. M. le député de Bertrand.

M. Beaulne: Oui, je comprends la réponse du ministre, mais je pense qu'il faut quand même décortiquer un peu la question que je pose et, également, votre réponse. Je conviens que le niveau global des exportations au Québec a augmenté. Il y a plusieurs raisons pour ça. Mais vous conviendrez sans doute qu'à un moment où on s'interroge sur l'utilisation des fonds publics les membres de la commission et le public en général sont en droit de savoir si les fonds qui sont dépensés par le gouvernement au chapitre de ce volet APEX-Emploi obtiennent les résultats voulus.

La question que je pose, ce n'est pas au niveau de l'augmentation générale des exportations du Québec; c'est en fonction spécifiquement de ce programme-là. D'abord, j'aimerais que le ministre nous dise, par rapport à l'ensemble des budgets qui sont octroyés au programme APEX, quel est le pourcentage ou quel est le montant qui va au programme spécifique APEX-Emploi, d'une part. D'autre part, quels sont les critères, ou existe-t-il des critères qui sont imposés par le gouvernement pour payer sa partie de ces salaires-là? Je comprends que le ministre nous réponde que les entreprises ont un droit de regard sur la personne qui est choisie puisqu'elles paient 50 % du salaire, mais vous conviendrez également que le gouvernement a un droit de regard puisqu'il contribue les autres 50 %.

Alors, ma question, c'est: En ce qui concerne la portion des fonds gouvernementaux qui sont impliqués dans ce programme, d'abord, quelle est l'ampleur des montants qui sont alloués? Deuxièmement, quels sont les critères que vous, comme ministère des Affaires internationales, exigez des entreprises, puisque vous êtes quand même «contributeur» de 50 % de ces fonds-là? Troisièmement, quelle sorte de suivi effectuez-vous, si vous effectuez un suivi quelconque, auprès des entreprises qui reçoivent ces sommes d'argent? Et, quatrièmement, est-ce que vous pouvez nous donner une sorte de ventilation

de l'expertise que ces programmes-là ont produite? Par exemple, combien d'entreprises ont bénéficié de ce programme APEX-Emploi? Quelle est la durée moyenne de l'emploi qu'a détenu un bénéficiaire de ce programme-là? Ça va nous permettre de juger un peu mieux de l'efficacité du programme.

Le Président (M. Parent): Merci, M. le député. M. le ministre, vous avez la parole.
(10 h 30)

M. Ciaccia: Alors, je vais commencer par vous donner quelques chiffres en termes des montants du programme. Je vais le faire année fiscale par année fiscale pour montrer les montants et les pourcentages qui sont alloués au programme APEX-Emploi. En 1991-1992, le montant était de 1 646 800 \$. En 1992-1993, c'était 2 183 000 \$. En 1993-1994, c'était 2 956 900 \$. Et tous les volets ensemble, pour 1991-1992, c'était 4 074 855 \$. Tous les volets de 1992-1993, c'était 5 914 000 \$ et tous les volets de 1993-1994 représentaient 7 545 950 \$.

Je peux vous donner quelques exemples de réussites d'entreprises qui ont bénéficié de ces programmes. Premièrement, je dois vous dire que le Vérificateur général, qui a examiné tous les dossiers, n'a trouvé aucune anomalie dans le programme APEX-Emploi. Je pense que c'est un programme très, très utile. Par exemple, l'entreprise Fortune 1000 ltée, qui fabrique des logiciels de divertissement «Soft Karaoke», a fait son entrée sur le marché américain comme nouvel exportateur, suite à ce programme, en 1993. Je vous donne quelques exemples de sociétés québécoises qui ont bénéficié du programme et qui ont eu des réussites dans le marché international: l'entreprise Gentec, du secteur instrumentation et automatisation, qui étend présentement son réseau de distribution aux États-Unis en plus d'être présente sur certains marchés d'Europe et d'Asie; la société Hatch et Associés, du secteur génie civil et «engineering», dans la métallurgie, qui a développé de nouveaux marchés en Europe de l'Est et en Afrique, notamment par la création d'alliances stratégiques; l'entreprise Pluralité, qui a effectué d'importantes percées au Mexique et en Colombie dans le domaine du service-conseil en sécurité civile.

Alors, c'est un programme normé. C'est un programme qui a un suivi du gouvernement et c'est un programme qui bénéficie aux entreprises. Les exemples que je vous ai donnés démontrent qu'effectivement ces montants d'argent que le gouvernement met à la disposition dans le programme APEX sont bien utilisés. Ils ont des résultats pour ces entreprises. Ces entreprises créent des emplois. Comme vous le savez, on a passé une période, une récession très, très difficile au Québec comme dans d'autres parties du monde. Si ça n'avait pas été, pour nos marchés internationaux, de nos programmes, entre autres le programme APEX qui a contribué à faire travailler, à faire percer de nouveaux marchés, la récession se serait fait sentir beaucoup plus au Québec. Beaucoup d'entreprises — et ça, elles sont venues en

témoigner — ont témoigné que, si ça n'avait pas été des programmes APEX, si ça n'avait pas été des marchés internationaux, elles auraient été obligées de faire beaucoup plus de mises à pied au Québec. Mais, au lieu de faire ça, il y en a beaucoup qui ont augmenté leurs employés. Elles ont augmenté leurs activités parce que nous avons des programmes pour les aider à exporter.

Quand on dit que les exportations ont augmenté de 22 % au Québec dans l'année 1993... C'est vrai que le dollar canadien a baissé, mais le dollar canadien, lui, a baissé de la Colombie-Britannique à la Nouvelle-Écosse, mais, au Québec, les exportations ont augmenté de 50 % de plus que la moyenne canadienne. En Amérique latine, ça a augmenté de 38 %; aux États-Unis, de 27 %; au Moyen-Orient, de 16 %; en Europe, de 7 %. Alors, ce sont les efforts... C'est vrai que les entreprises elles-mêmes font des efforts. Elles ont un dynamisme, mais c'est conjugué avec les efforts du gouvernement, avec tout ce que nous mettons à leur disposition, que ce soit les missions ministérielles, que ce soit les programmes d'aide.

Le programme APEX a été un des programmes très importants que ces entreprises ont utilisés pour se préparer à pouvoir percer les marchés internationaux. Il y a certainement un suivi du ministère. Ces sommes-là sont données d'après des normes. Il y a des normes très précises. Pas tous ceux qui font application pour les programmes APEX reçoivent de l'aide du gouvernement. Si je pouvais avoir certains chiffres en termes de pourcentage de demandes, le nombre de dossiers, je pourrais peut-être vous donner ces informations. Par exemple, si je vous donne la période du 1er octobre 1993 au 31 mars 1994, le nombre de dossiers reçus à APEX-Emploi: 70.

(Consultation)

M. Ciaccia: Alors, sur 70 dossiers reçus, 32 ont été acceptés. Je parle seulement du secteur emploi, du volet emploi, APEX-Emploi. Alors, on en a reçu 70, on en a accepté 32 et il y a 27 dossiers à l'étude. Alors, le taux d'acceptation est à peu près de 74 %. C'est fait d'après des normes, d'après des examens que le ministère fait auprès de ceux qui font application. Je crois que la meilleure preuve du succès de nos programmes, ce sont les chiffres que nous avons sur l'augmentation des exportations. Ce ne sont pas seulement des chiffres globaux; ce sont des chiffres pays par pays qui touchent ces sociétés-là.

C'est important de contribuer à la formation de spécialistes en marketing international parce que c'est un secteur d'avenir. On s'est aperçu dans les premiers programmes APEX... Parce que ce programme-là a évolué, on a essayé d'adapter le programme aux besoins des entreprises et aux besoins de toutes les conditions du commerce international pour voir ce dont ces entreprises avaient besoin pour faire une percée dans certains marchés. Alors, c'est pour cette raison que le programme APEX a été modifié dès le début. Nous avons réalisé

qu'avoir quelqu'un dans le marketing était très important et que nos entreprises, les petites et moyennes entreprises, avaient besoin d'aide pour trouver les personnes et pour se faire aider par des ressources financières parce qu'elles n'avaient pas nécessairement toute la capacité, ni les ressources humaines, ni les ressources financières pour le faire.

Alors, c'est pour cette raison que nous avons développé ce programme et nous croyons que nous avons des résultats très, très satisfaisants. C'est pour cette raison que nous le continuons. Si nécessaire, comme nous avons bonifié le programme dans le passé, nous allons trouver, certain, des moyens de l'adapter, de le bonifier pour arriver à notre objectif d'augmenter le nombre de PME dans les activités internationales, dans le commerce international. Je crois que nous sommes en bonne voie. Les entreprises sont satisfaites du travail que nous faisons avec elles; c'est démontré par les contrats qu'elles obtiennent, par les activités qu'elles ont à l'international.

(10 h 40)

Quand je vous donne des chiffres d'augmentation des exportations, ce sont seulement les chiffres pour les biens. Ça n'inclut pas, je crois, tous les services. Comme vous le savez, le Québec a beaucoup d'entreprises qui se spécialisent dans certains services. S'il fallait inclure, par exemple, tous les contrats d'ingénierie, tous les contrats de services, le chiffre serait beaucoup plus que le 22 %. Mais, pour l'information du député de Bertrand, de l'Opposition, je suis prêt à déposer le formulaire de demande qui inclut les critères et les normes des différents volets du programme APEX. Alors, si vous ne l'avez pas vu encore, le formulaire, vous serez en mesure vous-même de voir quelles sont les normes, quels sont les critères qu'une société doit remplir pour se qualifier pour ce programme.

Le Président (M. Parent): Merci, M. le ministre. J'ai une demande d'intervention de la part du député de Hull. Est-ce que c'est sur le même sujet, M. le député de Hull?

M. LeSage: C'est toujours sur le dossier d'APEX, mais je peux laisser le député de Bertrand compléter.

Le Président (M. Parent): Oui? Aimez-vous mieux enchaîner immédiatement, M. le député de Bertrand? Je n'ai pas d'objection.

M. Beaulne: Avant de céder la parole à mon collègue, c'est simplement que, bon, le ministre a donné une longue réponse. J'aimerais simplement relever certaines petites choses dans sa réponse. D'abord, lorsqu'il mentionne la compagnie Gentec, c'est une compagnie qui est dans le domaine international depuis longtemps, et je pense qu'attribuer uniquement et principalement au programme APEX son succès sur le plan international, c'est un peu exagéré. D'autre part, je connais les formu-

laire concernant le programme APEX. Moi, la question particulière et spécifique que je demande au ministre — et, jusqu'à présent, il n'a pas répondu — c'est: En ce qui concerne le programme APEX-Emploi, quels sont les critères qu'exige le ministère, en termes non seulement de l'ampleur du chiffre d'affaires de l'entreprise, mais en termes des qualifications qu'on exige de la personne qui serait embauchée, d'une part?

Deuxièmement, je ne sais pas si le ministre a les chiffres, mais s'il pouvait nous donner une indication de ce qu'on appelle en anglais le «turnover», c'est-à-dire, puisqu'on commence avec des engagements ici de 1991, ces gens-là qui auraient été engagés comme spécialistes en fonction du programme APEX-Emploi, combien il y en a là-dedans qui ont conservé une permanence et quelle est la durée moyenne de l'emploi que ces gens-là ont gardé par rapport au programme lui-même? C'est ça qui est important pour saisir si le programme réussit ses objectifs ou non.

M. Ciaccia: Je voudrais demander à mon sous-ministre adjoint, M. Paul-Émile Blouin, de répondre plus spécifiquement à certaines informations, mais, avant de lui demander de prendre la parole, je voudrais seulement porter à l'attention du député de Bertrand que, quand il mentionne que l'entreprise Gentec est dans l'international, c'est vrai qu'ils ont été dans l'international, mais le programme APEX a été utilisé par Gentec pour étendre son réseau de distribution. Au lieu de le faire seulement dans un ou deux pays, avec le programme APEX, ils ont pu extensionner et ouvrir de nouveaux marchés. C'est dans ce sens-là qu'APEX a été très utile pour la compagnie.

Alors, peut-être que je pourrais demander, avec votre permission, M. le Président...

Le Président (M. Parent): Certainement, M. le ministre. M. Blouin, si vous voulez répondre aux questions.

M. Blouin (Paul-Émile): Je vous remercie. Dans le cas du programme APEX-Emploi, un des critères principaux que nous devons suivre, c'est d'abord que l'entreprise crée un nouvel emploi au niveau de l'exportation. C'est-à-dire qu'une entreprise ne peut pas prendre un employé qui était déjà au service des ventes de l'entreprise; il faut que ce soit quelqu'un de l'extérieur de l'entreprise. Un deuxième critère, c'est que ce nouvel employé soit également sur la liste de paie, de façon à ce que ce ne soit pas, par exemple, un consultant ou un agent manufacturier qu'on embauche, qui, en réalité, n'est que le remplaçant de quelqu'un qui fait déjà le travail pour l'entreprise. Alors, ce sont des normes objectives auxquelles on apporte une certaine vérification pour être bien sûrs qu'ils respectent les règles.

En ce qui concerne la durée de l'emploi, il est assez difficile pour nous... Comme le ministre l'a dit, c'est une décision que l'entreprise prend et on estime qu'elle doit la prendre dans son meilleur intérêt. À ce

moment-là, on est obligés de se fier sur le jugement de l'entreprise. Mais il reste que c'est elle qui décide si l'employé ou le nouveau responsable des exportations fait un travail adéquat. Un autre des critères pour l'acceptation de ce programme, c'est que l'entreprise soit une PME. On n'accepte pas qu'une entreprise dont le chiffre d'affaires, par exemple, à l'exportation dépasserait de beaucoup 10 % puisse recevoir de l'aide pour ce volet-là.

Alors, ce sont des critères de base. Donc: création d'un nouvel emploi, être certain que ce n'est pas déjà un employé qui travaille dans l'entreprise, s'assurer qu'ils sont sur la liste de paie et s'assurer que ces gens-là ont également une expertise en marketing international — c'est une des exigences — et que, en plus, l'entreprise soit vraiment une PME, c'est-à-dire qu'il y ait moins de 10 % et en deçà d'un chiffre d'affaires.

Le Président (M. Parent): Merci, M. Blouin, M. le député de Hull.

M. LeSage: M. le Président, selon les informations que j'ai pu avoir, ces dernières années, le programme APEX, ça a constitué la principale forme d'assistance financière aux entreprises désireuses d'exporter. Le plan de relance présenté par notre gouvernement, M. le ministre, en novembre dernier, comporte un volet international qui met de l'avant des mesures novatrices de soutien aux entreprises. Ce que j'aimerais savoir, M. le Président, de la part du ministre: Est-ce qu'il peut nous présenter les grandes lignes et quels sont, de façon spécifique, les changements qui sont apportés au programme APEX? Comme dernière question, j'aimerais savoir quel rôle est dévolu au Bureau de promotion des exportations.

Le Président (M. Parent): Vous avez terminé? Merci, monsieur. M. le ministre, la question est posée.

M. Ciaccia: M. le Président, les objectifs, évidemment, du plan de relance sont d'augmenter les emplois, d'établir une présence plus accrue des PME dans les activités internationales et de contribuer à augmenter de 11 000 000 000 \$ les exportations québécoises de biens et de services en cinq ans. On vise une croissance annuelle de 6 %. Le budget pour cette opération est de 30 600 000 \$ pour les trois prochaines années. Le budget se divise comme suit: les alliances stratégiques — parce qu'il y a plusieurs volets au plan de relance — 3 600 000 \$; le plan spécifique de développement des activités internationales, 3 000 000 \$; les mesures pour l'environnement et la préparation de soumissions, 10 000 000 \$. Il y a aussi un volet pour les industries culturelles, complémentaire aux programmes de la SOGIC, pour 2 000 000 \$, et nous avons ajouté 12 000 000 \$ pour les améliorations des mesures APEX.

Les mesures du plan de relance s'adressent autant aux nouveaux exportateurs qu'à ceux qui veulent augmenter la valeur de leurs exportations. Certaines de

ces mesures sont nouvelles et d'autres correspondent à des améliorations de programmes existants. L'amélioration des mesures existantes du programme d'Aide à la promotion des exportations, APEX, qu'on vient de mentionner, sera importante parce qu'impliquant l'ajout de 12 000 000 \$ au budget de ce programme sur trois ans. Ces ressources supplémentaires seront utilisées pour rendre plus généreuses certaines mesures et pourront aider un nombre supérieur d'entreprises. En outre, huit nouvelles mesures s'ajoutent, soit le diagnostic-export, la formation en commerce international, l'achat ou la réalisation d'études de marché, les études de faisabilité, l'engagement d'un consultant étranger, des stages en entreprise pour les nouveaux diplômés en marketing international et la mise sur pied de services régionaux ou sectoriels de promotion des exportations.

Le ministère entend assouplir le processus administratif et ouvrir le programme à plus de clientèles, notamment à des associations d'affaires et aux maisons de commerce, parce que, dans le passé, il y avait beaucoup d'intervenants dans le secteur international qui, d'après les critères qui avaient été établis, ne se qualifiaient pas pour le programme APEX. Alors, nous l'avons modifié pour permettre aux associations d'affaires, aux maisons de commerce et aux secteurs de services, parce qu'il y a beaucoup d'ingénieurs, des firmes d'ingénierie-conseil qui font de l'international, même de petites firmes, qui pourraient bénéficier des activités internationales pour percer ces marchés pour leurs activités.

Alors, dorénavant, les entreprises de tous les secteurs d'activité sont admissibles. Les entreprises culturelles et de l'agro-alimentaire peuvent bénéficier des mesures APEX à la condition de ne pas être admissibles au programme sectoriel concerné, parce qu'on ne veut pas de duplication. On veut ajouter; ce sont des complémentarités, des additions. La grande nouveauté d'APEX est, sans conteste, la démarche structurée en quatre phases, soit APEX-Diagnostic, APEX-Prospéction, APEX-Préparation et APEX-Réalisation. Et les entreprises seront invitées à s'insérer dans ce processus qui vise à les faire progresser et à leur permettre d'atteindre des résultats tangibles.

(10 h 50)

Alors, devenir le principal point d'accueil des nouveaux exportateurs sera le principal défi du Bureau de promotion des exportations. Vous m'avez demandé le rôle du Bureau. Il devra dispenser une gamme étendue de services spécialisés pour les entreprises désireuses de faire leurs premiers pas à l'exportation, pour celles qui voudront s'attaquer à de nouveaux marchés. L'objectif du Bureau: premièrement, ça fournit un guichet unique pour les exportateurs. C'est non seulement pour identifier les marchés pour l'exportation, mais aussi pour inciter, ici, au Québec, pour identifier des firmes, des sociétés québécoises qui pourraient bénéficier des marchés internationaux. Parce que nous croyons qu'il n'y a pas assez de PME qui sont actives dans l'international. Elles pourraient le faire, elles ont les produits, elles ont

les services. Alors, c'est à nous, premièrement, de les identifier, d'essayer de les encourager et de préparer les programmes pour qu'elles puissent percer les marchés internationaux.

Alors, ces services que nous mettons en place sont offerts aux entreprises à l'intérieur d'une démarche structurée et adaptée à la capacité du moment de l'entreprise et visent à accroître ses chances de succès sur les marchés d'exportation.

Le Président (M. Parent): Ça va, M. le député? Alors, je reconnais le porte-parole de l'Opposition officielle, M. le député de Sainte-Marie—Saint-Jacques.

M. Boulerice: M. le Président, si vous le permettez, nous ferons un court séjour à Paris.

Le Président (M. Parent): Est-ce qu'on peut y aller? Vous nous emmenez avec vous? D'accord.

Rénovation de la Délégation générale du Québec à Paris

M. Boulerice: Volontiers. Attachez votre ceinture. Je pense qu'on s'était entendu, effectivement, que l'immeuble de notre Délégation à Paris méritait certains travaux, mais je dois vous avouer que les chiffres que nous voyons devant nous sont de nature, quand même, un peu à nous inquiéter. Au départ, le contrat de services professionnels avec l'architecte Jean-Claude Bernadac s'élève à 694 621,58 \$. Il y a eu soumissions, mais, par contre, nous n'avons pas les montants des soumissionnaires qui s'étaient présentés.

M. Ciaccia: Jean-Claude Bernadac, architecte, Paris.

M. Boulerice: C'est l'engagement 1 de décembre 1991.

M. Ciaccia: C'est quoi, votre question, M. le député? Excusez-moi.

M. Boulerice: Les soumissionnaires.

Le Président (M. Parent): La liste des soumissionnaires, s'il y a lieu.

M. Ciaccia: Alors, le ministère des Affaires internationales a retenu les services de l'architecte Jean-Claude Bernadac, conformément à la réglementation sur les contrats de services professionnels, après un appel de candidatures sur invitation auprès de cinq architectes français. Deux d'entre eux se sont désistés et les trois autres: Gérard Colard, Jean Heckly et Jean-Claude Bernadac ont présenté leur proposition.

M. Boulerice: Ça, on le sait, mais quel était le montant requis par la firme Heckly et la firme Colard?

M. Ciaccia: Est-ce que quelqu'un pourrait me donner ces informations? Peut-être qu'on pourrait le demander à M. Jean Clavet.

Le Président (M. Parent): M. Clavet, nous vous écoutons.

M. Clavet (Jean): Les contrats d'architecture, en France comme au Québec, sont régis par des décrets gouvernementaux sur les tarifs d'honoraires, et ce sont les tarifs applicables aux communautés et collectivités locales. C'était le tarif applicable au projet que l'on a mené à Paris. Donc, il n'y avait pas de compétition sur les honoraires. Il y avait compétition sur la qualité et la qualification de la firme.

Le Président (M. Parent): Merci, M. Clavet.

M. Ciaccia: Oui. Je pourrais peut-être ajouter que l'architecte retenu est celui qui a fait preuve d'initiative en proposant une solution originale au problème d'espace pour loger l'ensemble des effectifs de la Délégation générale du Québec à Paris.

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

M. Boulerice: Originale, mais fort coûteuse parce qu'il y a eu plusieurs autres contrats qui ont été signés avec lui. Par contre, si on regarde toujours dans le mois de décembre, le deuxième engagement, «contrat de services professionnels avec la firme Andrade et compagnie, architecte de l'immeuble du 87-89, rue de la Boétie» — donc, ce sont les services de l'immigration — c'est un contrat de 228 900 F, donc de 50 570 \$, et il n'y a pas eu de soumissions. Pourquoi?

Le Président (M. Parent): M. le ministre ou M. Clavet, pour le ministre?

M. Ciaccia: Ça, c'était dans le secteur de l'immigration?

Le Président (M. Parent): M. Clavet, pour le ministre.

M. Clavet (Jean): La réponse est la suivante. C'est que la firme Andrade est la firme qui a été imposée par le propriétaire de l'immeuble dans lequel on a fait des travaux. C'est le propriétaire qui a le choix de gérer les travaux et les travaux d'ingénierie.

Le Président (M. Parent): Merci, monsieur.

M. Ciaccia: Oui, parce que c'est un local loué. Il faut faire la distinction entre les réparations à la Délégation, qui sont notre responsabilité, et les restrictions que nous avons d'après les baux, quand nous avons des locaux qui sont loués.

M. Boulерice: Il n'y avait pas moyen de négocier les baux de façon à pouvoir engager soi-même son propre personnel, selon ses propres critères?

M. Ciaccia: Évidemment, non, parce que — et c'est la même chose qui se produit ici à Montréal, à New York, à Los Angeles — quand quelqu'un est propriétaire d'un édifice, il ne veut pas laisser Pierre, Jean, Jacques jouer dans son édifice. C'est lui-même qui décide que vous allez utiliser le personnel, les contracteurs, parce que c'est son édifice qui lui appartient, puis il veut s'assurer d'avoir un certain contrôle. C'est une pratique usuelle dans tous les baux commerciaux. Vous pourrez regarder à la Place Ville-Marie, vous pourrez regarder à l'édifice où le ministère des Affaires internationales est logé, c'est une clause standard non seulement à Paris, mais ça se fait de même dans tout le métier.

Le Président (M. Parent): Merci, M. le ministre.

M. Boulérice: Par contre, en janvier 1993, à l'engagement 18, on voit, toujours sans appels d'offres, un contrat pour mobilier de bureau de 145 915,73 \$.

Le Président (M. Parent): Juste pour la bonne marche de l'opération, M. le député de Sainte-Marie—Saint-Jacques, est-ce qu'on continue à y aller mois par mois ou si on y va thème par thème, comme on semblait s'être entendus au début?

M. Boulérice: Thème par thème. Là, on fait Paris.

Le Président (M. Parent): Par thème, toujours à l'intérieur de... Le thème dépenses, si vous voulez. C'est ça? On y va. Très bien.

M. Ciaccia: Excusez, M. le Président. Là, il faudrait qu'on se retrouve. À quel engagement faites-vous référence? Parce que vous allez d'un à l'autre.

M. Boulérice: Janvier 1993, l'engagement 18.

Le Président (M. Parent): Alors, M. le député, juste pour la bonne compréhension des membres de cette commission, quand on aura terminé vos interrogations, on prendra pour acquis que les engagements nommés et identifiés ont été vérifiés. Ça va? Très bien. M. Clavet, pour le ministre.

M. Clavet (Jean): En complément de réponse pour l'item 18, c'est un appel d'offres qui a été fait par le Service des achats. Ce sont des biens et, compte tenu de la Loi sur le Service des achats, le directeur général des achats est responsable du processus de soumissions.

M. Boulérice: Et il peut y aller sans soumissions.

M. Clavet (Jean): Il a fait une évaluation du marché et des besoins de la Délégation ou de la représentation du Québec à l'étranger et il a négocié un contrat avec la firme qui fournit les ameublements spécialisés au gouvernement du Québec.

M. Boulérice: Je suis très heureux de voir que c'est sur la rue Paré, dans la ville de Mont-Royal. Mais, si on calcule les frais de transport, etc., il n'aurait pas été plus avantageux d'acheter à Paris comme tel et d'économiser?

M. Ciaccia: Écoutez, M. le Président, je n'aime pas les insinuations. C'est la première fois que j'apprends que...

M. Boulérice: Quelle insinuation?

M. Ciaccia: Non, non, mais...

Le Président (M. Parent): S'il vous plaît, messieurs.

M. Ciaccia: La rue Paré, dans le comté de Mont-Royal, c'est la première fois que j'apprends que... Vous portez à mon attention que cette firme-là a eu un contrat. J'espère que vous ne faites pas...

M. Boulérice: Bien, ça pourrait être sur la rue Bordeaux, mais je l'ai située. Puis?

M. Ciaccia: Oui. J'espère que vous ne faites pas d'insinuations parce que...

M. Boulérice: Ah! Bien, là, si vous me prêtez des intentions, c'est vous qui faites des insinuations.

Le Président (M. Parent): S'il vous plaît! M. le député de Sainte-Marie—Saint-Jacques, vous avez la parole.

M. Ciaccia: On va s'entendre dès le début, là.

M. Boulérice: Bien, le fait est quand même là. Mont-Royal, c'est une ville au Québec, ça. Ce n'est pas à Oulan-Bator ou...

M. Ciaccia: Oui, oui.
(11 heures)

M. Boulérice: Bon. Alors, mais pourquoi l'avoir fait là et transporter ça à Paris, alors qu'on aurait peut-être pu...

M. Ciaccia: On va le demander à M. Clavet.

Le Président (M. Parent): Là, on va vous répondre. M. Clavet, si vous voulez répondre.

M. Ciaccia: Quand on achète à l'extérieur, on n'encourage pas les firmes québécoises. Quand on achète au Québec, là, on coûte trop d'argent aux contribuables. C'est ça, votre approche? C'est toujours la même critique, la même rengaine. C'est une cassette que vous avez.

Le Président (M. Parent): S'il vous plaît, M. le ministre!

M. Boulerice: Cassette pour cassette, hein!

Le Président (M. Parent): M. Clavet, pour le ministre, s'il vous plaît.

M. Clavet (Jean): Alors, il y a deux éléments principaux qui ont prévalu à cette décision d'acheter au Québec. D'abord, les maisons du Québec à l'étranger constituent des vitrines importantes pour les produits québécois, d'une part, et, d'autre part, pour acheter l'équivalent à Paris, il aurait fallu compter deux à trois fois le prix que nous avons payé pour les faire fabriquer au Québec et pour les livrer à Paris.

M. Ciaccia: Êtes-vous satisfait de la réponse?

Le Président (M. Parent): S'il vous plaît! Ça va bien, là! On est bien partis!

M. Boulerice: Ce que je ne comprends pas, c'est que, des fois, il y a des soumissions pour des meubles et, d'autres fois, il n'y en a pas. Donc, ça fluctue.

M. Clavet (Jean): Ça dépend du type de meuble. Si on va dans la chaise, il y a plusieurs manufacturiers qui produisent des choses qui sont de qualité comparable. Quand on va dans le meuble de bois, il y a beaucoup moins de fournisseurs, dépendant du type de mobilier. Dans ce cas-ci, on a meublé la Délégation à Paris; ce sont des mobiliers de bureau conventionnels pour lesquels la firme Artelite a été sélectionnée.

Le Président (M. Parent): M. Clavet, merci.

M. Boulerice: Quand on regarde toujours la rénovation de l'immeuble sur la rue Pergolèse, octobre 1993, engagement 12, on voit que l'architecte reçoit encore un autre montant de 71 428,57 \$. Un peu cher comme architecte.

Le Président (M. Parent): Concernant l'architecte sur Pergolèse, qui est en mesure de répondre à l'interrogation du député de Sainte-Marie? J'imagine que c'est M. Clavet, pour le ministre.

M. Clavet (Jean): Dans le dossier Pergolèse à Paris, l'architecte Bernadac a été engagé, au départ, sur un mandat de rénovation-agrandissement de l'ensemble de l'édifice et d'analyse des différents scénarios pour

nous permettre de gérer convenablement l'ensemble du parc immobilier du Québec à Paris. Or, compte tenu des scénarios qui ont été proposés et dont les coûts variaient de très chers à raisonnables, la décision du ministère et du gouvernement a été de se diriger vers le scénario le moins cher, qui était une rénovation de fond en comble de l'édifice Pergolèse, la location de l'édifice sur de la Boétie pour loger les services d'immigration, une rénovation légère de l'édifice sur la rue Victor-Hugo pour loger les services touristiques. M. Bernadac, qui avait touché des honoraires importants pour la conception et la validation de tous les scénarios du projet de Pergolèse, s'est vu confier la réalisation du scénario le moins cher et, ce faisant, nous a facturé des honoraires de surveillance de travaux et de gestion de chantiers sur Pergolèse.

M. Ciaccia: M. le Président...

Le Président (M. Parent): M. le ministre.

M. Ciaccia: ...peut-être que je pourrais donner de l'information additionnelle au député de Sainte-Marie—Saint-Jacques pour situer les réparations, les travaux qui sont effectués à notre Délégation à Paris. Premièrement, le gouvernement du Québec est propriétaire depuis 1964 de l'immeuble principal de sa représentation à Paris, situé au 66, rue Pergolèse, et le coût encouru à l'époque pour cet édifice était de 1 500 000 \$, au taux de change alors en vigueur. La valeur actuelle de cet édifice est estimée à 40 000 000 \$. Alors, il importe de signaler que l'immeuble principal n'avait fait l'objet d'aucune intervention majeure de rénovation ou d'aménagement depuis l'occupation des lieux en 1964, à l'exception de certains travaux d'entretien et de réparation normaux pour ce type d'immeuble. Alors, c'était nécessaire. On faisait face à des travaux majeurs.

Alors, il y a eu différents scénarios qui ont été envisagés. Peut-être que je pourrais vous faire part de toutes les différentes propositions avec les coûts estimés et vous faire part du scénario que nous avons retenu. Premièrement, il y avait rénovation de l'immeuble sur Pergolèse et location de 1000 m² ailleurs, parce qu'on avait besoin de loger d'autres services. Le coût total de ce scénario était de...

M. Boulerice: Je pense que...

M. Ciaccia: Ce n'est pas ça?

M. Boulerice: ...que le ministre comprend mal ma question.

M. Ciaccia: ...75 000 000 \$.

Le Président (M. Parent): S'il vous plaît!

M. Boulerice: Quand il s'était présenté...

Le Président (M. Parent): S'il vous plaît, M. le député, on va laisser le ministre terminer son explication.

M. Boulerice: Non, mais je pense qu'on pourrait sauver des choses.

Le Président (M. Parent): Vous pourrez revenir. Ne vous inquiétez pas, vous allez avoir tout le temps nécessaire pour revenir et aller chercher votre réponse.

M. Boulerice: Je suis d'accord avec Pergolèse.

M. Ciaccia: Pardon? Je veux juste vous donner la situation à laquelle on faisait face, les scénarios qu'ils nous ont présentés et celui que nous avons choisi. Alors, il y en avait un de rénovation à 75 000 000 \$. Il y avait la rénovation de l'immeuble et l'achat d'un local de 1000 m² ailleurs; ça, c'était 51 000 000 \$. Il y avait un autre scénario, la vente de l'immeuble actuel et la location d'un local de 3250 m² ailleurs; ce scénario-là était de 164 000 000 \$. Il y en avait un autre, la vente de l'immeuble actuel et l'achat d'un local de 3250 m² encore ailleurs, dans un autre arrondissement, qui était moins coûteux, 96 000 000 \$. Là, il y avait le scénario de la rénovation de l'immeuble actuel et l'ajout d'environ 1000 m² à cet immeuble, 36 000 000 \$. Il y avait un autre scénario, réparations urgentes, rafraîchissement de l'immeuble, intégration des services culturels et location de 1000 m², 31 200 000 \$, et c'est ce scénario, le moins coûteux, qui a été retenu. C'est juste pour situer les travaux qui ont été effectués à la Délégation de Paris.

Le Président (M. Parent): Merci, M. le ministre et M. Clavet. M. le député.

M. Boulerice: M. le Président, j'aimerais que le ministre se rappelle que, lorsqu'en Chambre il en avait fait état et qu'on avait fait une discussion, je lui avais dit sans ambages que c'était effectivement un excellent placement immobilier que nous avons fait à Paris et que je jugeais tout à fait légitime d'y apporter certains travaux ou certaines rénovations. Et, s'il y a une délégation, je pense, que je connais bien, c'est celle de Paris. Je ne rate jamais une occasion d'y aller. Sauf que je pense qu'il est quand même normal qu'on s'interroge sur le coût de certains objets des réparations. Mais, sur le fondement même de la rénovation de l'immeuble Pergolèse, ce n'est pas moi qui vais contester. Je veux que ce soit très clair entre nous deux.

M. Ciaccia: Merci. M. le Président, je ne conteste pas du tout le droit... Je ne m'objecte pas aux questions. Je voulais seulement situer un peu...

Le Président (M. Parent): M. le ministre...

M. Ciaccia: Allez-y, M. le député de Sainte-

Marie—Saint-Jacques, on va vous donner toutes les informations nécessaires.

Le Président (M. Parent): M. le député s'est informé sur la pertinence de l'architecte et du nouveau contrat. Vous avez fourni toutes les explications relatives à ça avec une cohérence remarquable, M. le ministre.

M. Ciaccia: On veut vous en donner plus que le client n'en demande, M. le Président.

Le Président (M. Parent): Je m'instruis beaucoup à vous entendre.

M. Boulerice: Pour ce qui est d'octobre 1993, aux engagements 14, 15 et 16, il y a pour 600 000 \$ de peinture. Je dois vous avouer que je ne sais pas à combien ça revient la couche, là.

Le Président (M. Parent): Y a-t-il un Krieghoff là-dedans?

M. Boulerice: Pardon?

Le Président (M. Parent): Y a-t-il un Krieghoff là-dedans?

Des voix: Ha, ha, ha!

Une voix: Ce n'est pas de la Sico, certain.

M. Boulerice: Il y avait deux soumissionnaires qui étaient Nord peinture et Dimapeint. Est-ce que le ministre a le détail des subventions?

Une voix: Des soumissionnaires.

M. Boulerice: Des soumissionnaires.

M. Ciaccia: Je demanderais à M. Clavet, s'il vous plaît...

M. Clavet (Jean): Quel engagement financier, s'il vous plaît?

M. Boulerice: C'est 14, 15 et 16 d'octobre 1993, c'est-à-dire les travaux de peinture.

Le Président (M. Parent): Ça va. Merci. On va donner le temps à M. Clavet de se retrouver dans ses papiers. M. Clavet, vous avez la liberté de répondre pour le ministre.

M. Boulerice: Ne vous peignez pas dans le mur! Ha, ha, ha!

Le Président (M. Parent): Ou ne vous accrochez pas après une cimaise. Ha, ha, ha!

M. Clavet (Jean): L'engagement 14, ce sont les travaux de rénovation de la phase 2. C'est les locaux du bâtiment avant et du retour sur cour, le deuxième étage. Il y a eu trois soumissionnaires. Ça a été une soumission sur invitation. La plus basse soumission était de 234 483,81 \$ et la plus haute soumission était de 270 138,57 \$.

(11 h 10)

Le Président (M. Parent): Je vous remercie, M. Clavet. Est-ce qu'il y a d'autres interventions? M. le député de Sainte-Marie—Saint-Jacques.

M. Boulерice: Pour l'immeuble de la rue Pergolèse, ça va. Maintenant, on va faire quelques pas; on va se rendre sur l'avenue Foch...

Le Président (M. Parent): À pied?

M. Boulерice: ...sans s'attarder...

Le Président (M. Parent): J'espère, monsieur.

M. Boulерice: ...puisqu'il y a des distractions sur l'avenue Foch.

Des voix: Ha, ha, ha!

M. Ciaccia: On se rend le jour ou le soir?

Le Président (M. Parent): Allons-y d'un pas rapide, M. le député.

M. Boulерice: Je me fie à vos conseils, M. le ministre. Que me suggérez-vous?

Des voix: Ha, ha, ha!

M. Ciaccia: Je laisse ça à votre discrétion à vous.

M. Boulерice: Je suis quand même forcé de m'interroger compte tenu de la superficie de la résidence, ce n'est quand même pas Versailles, 75 500 \$ en tapisseries et rideaux. Je ne sais pas s'ils ont pris la tapisserie chez Gobelins.

Le Président (M. Parent): Alors, question sur la résidence du délégué général du Québec à Paris.

M. Boulерice: C'est toujours dans le mois d'octobre, M. Clavet, et c'est l'engagement 39, si le ministre me permet de vous interpellier personnellement. Et le drame, c'est qu'on n'a jamais les montants des soumissionnaires qui ont été appelés, comme si c'était un secret d'État.

M. Ciaccia: M. Clavet va vous donner d'autres informations pertinentes.

M. Clavet (Jean): Alors, c'est le contrat de services pour des tapisseries et rideaux. Il y a eu un appel d'offres sur invitation. Il y a eu quatre soumissionnaires invités. Le montant de la plus basse soumission — les prix sont variables dépendant des tissus et des pièces — de 70 F à 130 F le mètre carré, et la plus haute soumission était à 200 F le mètre carré. Le plus bas soumissionnaire, bien sûr, est Enjalbert et le plus haut est Thomas & Harrison.

M. Boulерice: Et là je vois, toujours en octobre, le numéro 43, fabrication de mobilier pour 90 393,10 \$. Par contre, si je vais tout de suite après, on a acquisition de mobilier, qui est l'engagement 44, pour un montant de 31 559,52 \$, puis je pourrais aller dans la même foulée en disant qu'à l'engagement 38 nous avons payé pour 50 000 \$ près de moquettes et, à l'engagement 45, on en est à 37 380,95 \$ de carpettes. C'est feutré, le moins qu'on puisse dire.

Le Président (M. Parent): Des carpettes ou des «carpets», monsieur?

M. Boulерice: Des carpettes.

Le Président (M. Parent): Des carpettes. Merci, M. le député.

M. Ciaccia: Écoutez, monsieur, je voudrais juste, pour ne pas qu'on fasse... Je sais que le député de Sainte-Marie—Saint-Jacques, ce n'est pas son intention de faire des insinuations du tout quant aux prix, quant aux coûts. Mais rappelons-nous, M. le Président, que nous sommes dans la ville qui est une des plus chères au monde. Ce n'est pas une question de dire: On met du luxe, on met des choses qui ne sont pas nécessaires. On va en soumissions, on prend les matériaux, les services qui sont les moins coûteux. Mais, malheureusement, ça, c'est le prix de ces produits et de ces services à Paris. Si on pouvait le faire ici, à Montréal, c'est clair que ça ne coûterait pas ces prix-là. Quand on peut le faire pour moins cher, comme on l'a fait avec l'ameublement, là, on peut envoyer des biens, des services du Québec. Mais, quand on ne peut pas le faire, il faut qu'ils soient faits sur les lieux. C'est ça, la nécessité de la chose. Ce n'est pas un luxe, ce n'est pas du gaspillage. Ce sont...

M. Boulерice: Le virage...

M. Ciaccia: Oui, attendez! Je veux vous dire, on a une propriété là. Parce que, quand vous dites: C'est 75 000 \$, quelqu'un qui est assis autour de la table, il dit: Mon Dieu! «c'est-» cher, 75 000 \$! Mais on a une propriété de 490 m². La valeur de l'immeuble, c'est 10 000 000 \$; 10 000 000 \$, la valeur. Et, en loyer, on paie 75 000 \$ par année. Alors, il faut que vous regardiez ça, là, dans le contexte des prix à Paris, et des travaux, et de la présence du Québec dans cette ville très

importante. Le loyer de base annuel, avant d'entreprendre les travaux, était de 75 000 \$, alors que le loyer marchand, à la même époque, était de 275 000 \$. Alors, les économies annuelles permettent d'amortir le coût des travaux sur une période d'un peu plus de trois ans. Alors, il faut vraiment un peu situer, là, toutes ces dépenses dans le contexte de la Délégation à Paris et du rôle du Québec à Paris, et de la valeur de la propriété.

M. Boulgerice: Je pourrais vous revirer la crêpe en disant que, si on était capables de faire du mobilier ici, au Québec, et de l'expédier là-bas... Je peux vous donner une liste de marchands de carpettes à Montréal, hein! Pour 1 000 000 \$ de tapis et tuiles, au départ, vous allez en trouver de très beaux. J'admets que Paris est une ville chère.

Le Président (M. Parent): Mais, vous connaissez, M. le député de Sainte-Marie—Saint-Jacques, je suis un peu réticent à accepter votre comparaison. Ha, ha, ha!

M. Boulgerice: Non, mais je me demande pourquoi...

M. Ciaccia: Je suis certain qu'on a exploré cette possibilité-là et la décision a été de le faire à ce prix-là qui était le plus convenable.

M. Boulgerice: Mais pourquoi on n'a pas demandé des offres d'entreprises québécoises? On a des fabricants chez nous.

M. Ciaccia: Non, mais, écoutez, pour cet appartement-là, il faut que ce soit fait... Ça a été fait spécifiquement pour l'appartement. Alors, c'est moins dispendieux de le faire sur les lieux que d'envoyer quelqu'un d'ici, aller là-bas, faire les spécifications, revenir ici, puis renvoyer le produit là. Ce n'est pas comme de l'ameublement qui est manufacturé ici, on le produit ici, on l'envoie là. Dans le cas des items que vous venez de mentionner, il faut qu'ils soient faits tous sur mesure. Ce n'est pas des items standard. Alors, ça, c'est l'explication pourquoi ça a coûté ces montants-là, tenant compte de la superficie et tenant compte de la valeur de l'immeuble.

M. Boulgerice: Puis la fabrication de mobilier, ça ne pouvait pas se fabriquer ici, non plus? C'est quoi exactement, le mobilier?

M. Ciaccia: C'est des meubles de style, c'est des meubles importés...

Une voix: D'époque.

M. Ciaccia: ...de l'époque. Vous savez, vous voulez créer... Parlons-nous, là; oublions la artisanerie

pour un instant. Paris est une de nos délégations les plus importantes. On n'est pas pour envoyer des meubles d'Ikea là. Je n'ai rien contre Ikea.

Des voix: Ha, ha, ha!

M. Ciaccia: Comprenez-vous, quand des dirigeants d'entreprises, quand des représentants du gouvernement de la République de France vont à cette Délégation, à cette résidence, il faut au moins qu'ils soient reçus d'une façon convenable. Il ne faut pas charrier, non plus. Et, sans aller dans des dépenses complètement débordées, ce qu'elles ne sont pas, il faut que nous accommodions et il faut meubler cette résidence pour refléter un peu le style de l'endroit, sans exagération, mais au moins d'une façon convenable. Et c'est pour ça qu'on a pris des meubles et des matériaux du pays.

M. Boulgerice: Avouez, là, que c'est quand même normal... Je sais qu'il faut traiter nos collègues français avec une certaine élégance. Mais, quand je regarde ces montants, puis que, par contre, je me rappelle, notamment, *Le Soleil* du 23 octobre où on parlait de compressions budgétaires, donc d'une dizaine d'emplois qui seraient éliminés à la Délégation générale du Québec à Paris, je me dis: Mais, pour la bonne marche de nos relations en France, qu'est-ce qui est le plus important: les fauteuils d'époque ou bien donc le personnel actuel et contemporain?

M. Ciaccia: Ce n'est pas des fauteuils de l'époque, ce n'est pas des antiquités qui sont là. Ne charriez pas, non plus, hein.

M. Boulgerice: Je n'ai pas dit que c'étaient des antiquités, j'ai dit d'époque.
(11 h 20)

M. Ciaccia: C'est des reproductions, là, puis c'est au plus bas prix possible. Et on a coupé beaucoup dans certains endroits pour les compressions budgétaires, mais il y a un certain minimum qu'il faut maintenir.

Le Président (M. Parent): Merci, M. le ministre et M. le député de Sainte-Marie—Saint-Jacques. D'autres questions du côté ministériel sur le même sujet? Non?

M. Boulgerice: Je n'ai pas...

Le Président (M. Parent): Ah, excusez-moi, M. le député. Je fais juste m'informer par acquis et sens de l'équité.

M. Boulgerice: En tout cas, ça ne répond pas pour la rumeur de coupure d'emplois. Mais, si on veut terminer Paris, l'immeuble des services d'immigration, encore un autre contrat d'architecte de 50 000 \$, toujours, là aussi, sans appels d'offres. Donc, il y aura eu un total, sans soumissions à Paris, de près de 300 000 \$.

M. Ciaccia: Je pourrais le demander à M. Clavet.

Le Président (M. Parent): Je pense que la mise au point a été faite déjà concernant les appels d'offres pour des services professionnels. M. Clavet, si vous voulez, soit le répéter ou faire...

M. Ciaccia: M. Clavet.

M. Clavet (Jean): À quel engagement?

M. Ciaccia: Est-ce que vous pouvez lui donner le numéro?

M. Boulerice: Décembre 1991, numéro 2.

M. Clavet (Jean): On revient à 1991.

M. Boulerice: On fait un petit recul.

(Consultation)

M. Ciaccia: Je voudrais aussi apporter, parce que le député de Sainte-Marie—Saint-Jacques vient de faire une affirmation en ce qui concerne les coupures de personnel et que peut-être ça peut laisser planer certains doutes sur l'importance que nous attachons à la Délégation de Paris... Après coupures, la Délégation générale de Paris compte plus de 80 postes. Il y a 80 personnes qui travaillent à Paris, à la Délégation, après les coupures. Alors, elle demeure de loin la plus importante représentation du Québec à l'étranger.

(Consultation)

Le Président (M. Parent): Est-ce qu'on a retrouvé la réponse au député de Sainte-Marie—Saint-Jacques concernant ce contrat d'architecte?

M. Clavet (Jean): C'est bien le contrat Andrade?

Le Président (M. Parent): M. le député, pourriez-vous nous aider dans la recherche?

M. Boulerice: Pardon? Décembre 1991.

M. Clavet (Jean): C'est bien le contrat Andrade, sur de la Boétie?

M. Boulerice: Oui.

Le Président (M. Parent): Allez, M. Clavet, pour le ministre.

M. Clavet (Jean): C'est celui qu'on a mentionné tout à l'heure; c'était pour des travaux de gros oeuvre dans l'immeuble de la Boétie et c'est l'architecte qui était retenu par obligation du propriétaire.

Le Président (M. Parent): Ça va.

M. Boulerice: D'accord.

Le Président (M. Parent): Merci.

M. Boulerice: Fin du séjour à Paris.

Le Président (M. Parent): Ah, malheureusement!

M. Boulerice: Je vous inviterai à Bruxelles tantôt.

Le Président (M. Parent): Ah, on ira avec plaisir. Est-ce qu'il y a d'autres interventions de la part... M. le député de Bertrand, tout à l'heure, j'ai demandé au ministre de nous présenter les gens qui l'accompagnent. Je m'excuse, je ne vous ai pas fait la même demande; si vous voulez nous présenter vos conseillers.

M. Beaulne: Oui, certainement. Un de mes adjoints, Marc-André Veilleux.

Le Président (M. Parent): M. Veilleux.

M. Beaulne: Carl Cloutier.

Le Président (M. Parent): M. Cloutier.

M. Beaulne: Michel Picard.

Le Président (M. Parent): M. Picard. Soyez les bienvenus. Ça me fait plaisir. Alors, M. le député de l'Acadie.

M. Bordeleau: Merci, M. le Président. Avant que le député de Sainte-Marie—Saint-Jacques nous amène à Bruxelles, peut-être prendre un peu de recul par rapport aux carpettes, puis aux poignées de porte.

Le Président (M. Parent): Ne nous amenez pas à Longueuil.

Maintien des délégations du Québec à l'étranger

M. Bordeleau: Je voudrais juste revenir sur la question des délégations, mais dans une perspective différente, c'est au niveau commercial. On a vu récemment l'Ontario prendre la décision de fermer un certain nombre de délégations à l'extérieur. Je pense que, sur le plan commercial, dans une perspective à court terme, il y a peut-être des économies à faire, mais, dans une perspective à plus long terme, en tout cas, ça me semble être peut-être une décision qui est moins évidente quant à son aspect positif. On sait que les délégations du Québec à l'étranger — je pense en particulier à la délégation à Londres — jouent un rôle important au niveau

du commerce international. J'aimerais, au fond, peut-être avoir l'opinion du ministre sur la position du gouvernement quant au maintien des délégations à l'étranger et à l'importance de leur rôle dans le commerce international que le Québec effectue avec les pays où sont situées ces délégations.

Le Président (M. Parent): Question très pertinente, M. le député.

M. Bordeleau: Merci, M. le Président.

Le Président (M. Parent): M. le ministre.

M. Ciaccia: Merci, M. le Président. Effectivement, l'Ontario a pris la décision de couper toutes ses délégations. Ils n'ont aucune délégation à l'extérieur. Notre choix a été de maintenir, autant que possible, les délégations du Québec à l'extérieur et pour plusieurs raisons. Oui, il y a des raisons commerciales. Elles donnent un service inestimable à nos entreprises. Des conseillers économiques travaillent avec elles, et je crois qu'elles font un travail remarquable pour aider les entreprises, les sociétés québécoises dans différents pays du monde.

Mais il y a aussi une autre raison, il y a aussi la présence du Québec, le rayonnement du Québec. Nous avons, je crois, quelque chose de particulier à offrir. On offre une dimension québécoise à la réputation canadienne. On a quelque chose de particulier. Non seulement dans le domaine commercial on a toutes les expertises, que ce soit dans les télécommunications, dans l'énergie, dans les équipements de transport, l'aéronautique, le pharmaceutique et tous les autres secteurs d'excellence au Québec, mais nous avons aussi un aspect culturel. Nous avons une présence de nos institutions parce que des affaires internationales, c'est plus que seulement le commerce, quoique ça a des retombées commerciales. Nous avons aussi tout l'aspect de l'immigration qui est exigé par l'entente Canada-Québec. Alors, nous avons des bureaux d'immigration, certains à l'intérieur de certaines ambassades, d'autres dans des bureaux.

Pour toutes ces raisons, nous maintenons les délégations du Québec, quoique nous avons aussi été obligés de faire une certaine rationalisation des coûts. Alors, suite à certains objectifs qui avaient été fixés par le gouvernement, il y a eu une réduction de 20 000 000 \$ sur trois ans. Alors, le choix que, moi, j'ai pris, que le gouvernement a pris, c'est que, plutôt que de couper des délégations, on a réduit certains services parce que, premièrement, les exigences budgétaires le demandaient et, deuxièmement, il y a eu des changements aussi dans toutes les activités internationales. Certains services, aujourd'hui, on peut les réduire et faire le travail dans d'autres secteurs. Il y a une délégation qui a été coupée, qui a été fermée; ce n'est pas une délégation, c'est un bureau, le bureau de Singapour, mais nous allons trouver un autre moyen d'y avoir une présence québécoise.

Par exemple, nous avons beaucoup plus de présence du Québec à l'extérieur maintenant, même après les coupures de 20 000 000 \$, que nous n'en avions avant. Prenons toute l'Europe centrale et l'Europe de l'Est: on a «dévisé» une formule pour avoir une présence québécoise sans avoir tous les coûts d'une délégation. À Prague, nous avons un bureau du commerce et de la culture du Québec, mais nous avons seulement été responsables pour les infrastructures, et l'opération de ce bureau est payée par l'entreprise privée. Nous faisons la même chose à Prague, à Kiev, à Budapest, à Bucarest. Alors, vous avez une présence du Québec dans tous ces pays, mais on n'a pas les coûts additionnels d'une délégation.

On peut trouver peut-être une formule de ce genre pour Singapour, parce que Singapour, c'est un pays dont la population est, quoi, de 2 500 000, 3 000 000, c'est plutôt les activités avoisinantes dans tous les autres pays. On peut trouver une autre formule pour continuer à donner le service à nos institutions et à notre secteur privé. Ça, c'est la philosophie qu'on a adoptée pour maintenir les délégations du Québec à l'extérieur. Je crois que c'est quelque chose que tout le secteur privé, premièrement, et le secteur institutionnel appréciera beaucoup. On va continuer à donner les services dont ils ont besoin et on va continuer à faire le rayonnement du Québec à l'étranger.

Le Président (M. Parent): Merci, M. le ministre.

M. Bordeleau: Merci, M. le Président.

Le Président (M. Parent): M. le député de l'Acadie, est-ce que ça répond à vos interrogations?

M. Bordeleau: Certainement, M. le Président.

Le Président (M. Parent): Je vais maintenant reconnaître un député de l'Opposition, M. le député de Bertrand.
(11 h 30)

M. Beaulne: Merci, M. le Président. La période couverte par les engagements financiers nous amène à discuter de deux dossiers qui ont particulièrement marqué l'actualité et qui sont encore, d'ailleurs, en suspens: il s'agit plus particulièrement de tout le dossier des litiges avec les États-Unis concernant le bois d'oeuvre et le dossier du magnésium impliquant Norsk Hydro. Alors, les engagements financiers auxquels je veux plus particulièrement me reporter concernent... enfin, ça commence à octobre 1991, le numéro 3; juin 1992, numéro 2; janvier 1993, numéro 7 et juin 1993, numéro 13.

Litige avec les États-Unis sur le bois d'oeuvre et le magnésium

Essentiellement, il s'agit des différents contrats et des différents engagements financiers impliquant

Me Elliot Feldman qui a agi comme procureur du gouvernement du Québec et que, le 30 novembre dernier, le ministre remerciait de ses services, ce qui a soulevé une certaine controverse. Vous vous souviendrez que j'avais eu l'occasion d'interroger votre ex-collègue, le ministre Côté, à l'époque, un peu avant Noël, qui avait refusé de confirmer si, oui ou non, ses recommandations avaient été prises en considération. Vous vous rappellerez également le tollé qu'a soulevé cette décision de la part du ministre chez l'Association des manufacturiers de bois de sciage du Québec et dans d'autres organisations.

Alors, les questions qu'on est en droit de se poser et que je demanderais au ministre d'élucider dans les prochaines minutes où on va se pencher sur ces dossiers sont les suivantes. D'abord, nous ne sommes pas tout à fait convaincus des raisons véritables qui ont motivé le congédiement de M. Feldman par le ministre et, de surcroît, à la veille d'une décision importante dans le dossier du bois d'oeuvre. Si vous me le permettez, M. le Président, je vais faire un peu un certain récapitulatif de ce que le ministre a déclaré pour montrer jusqu'à quel point il y a incohérence dans les déclarations qu'il a faites dans ce dossier. D'abord, une des raisons que le ministre avait invoquées pour renvoyer M. Feldman était, et je le cite: Il n'a jamais gagné une cause. Ça a été reproduit dans les différents journaux. Je vous fais grâce de toute...

M. Ciaccia: Dans le bois d'oeuvre.

M. Beaulne: Dans le bois d'oeuvre. Là, on parle du bois d'oeuvre. Alors, une des raisons invoquées par le ministre: il n'a jamais gagné une cause. Après une certaine vérification des interventions de M. Feldman, je dois, malheureusement, conclure que ces arguments-là ne sont pas fondés. D'abord, M. Feldman a remporté au nom du Québec plusieurs victoires importantes, notamment dans les dossiers du porc et du boeuf, de l'assurance agricole, de l'industrie des brasseurs, du bois de sciage et du magnésium où il a réussi — et je tiens à le souligner — à protéger les contrats d'électricité à risques partagés de Norsk Hydro et où il a fait renverser deux décisions défavorables négociées par le gouvernement québécois. Le ministre n'est pas souvent revenu sur cet aspect particulier du rôle de M. Feldman dans le dossier de Norsk Hydro.

Pour ce qui est du bois d'oeuvre, les avocats de la firme Akin, Gump, qui ont succédé à M. Feldman, ont confirmé qu'ils ne changeaient en rien la stratégie établie par M. Feldman qui visait à assimiler, pour les fins de la cause, le Québec à un pays, comme le permet la définition de la loi américaine. Le 16 décembre dernier, dans *Le Devoir*, dans un article intitulé «La défaite dans le magnésium inquiète l'industrie du bois d'oeuvre», et je vous cite, M. le ministre, vous déclariez: «Comprenez-moi bien! La décision d'aujourd'hui repose sur les actions posées par M. Feldman et non sur les nouveaux procureurs, qui ne sont appelés qu'à prendre la relève advenant une défaite.»

C'est ce que vous citiez dans le journal *Le Devoir*. Vous pourrez le vérifier vous-même dans le journal *Le Devoir*, la page A-30, le 16 décembre dernier. Je relis votre citation: «Comprenez-moi bien! La décision d'aujourd'hui repose sur les actions posées par M. Feldman et non sur les nouveaux procureurs, qui ne sont appelés qu'à prendre la relève advenant une défaite.» Cette décision s'étant soldée par une victoire, vous ne pouvez donc pas, ainsi que vos nouveaux procureurs, vous en approprier le mérite.

Deuxième chose, vous avez également mentionné que vous deviez changer de procureur — je parle toujours de M. Feldman — dans le dossier de Norsk Hydro et vous invoquiez encore une fois cette raison pour le renvoyer du dossier du bois d'oeuvre, et je vous cite: Je m'étais réveillé — ça, c'est tiré des galées — avec une décision désastreuse. Nous avons fait appel aux services d'autres procureurs et nous avons gagné. Ça a été, d'ailleurs, reproduit dans *Le Devoir* du 16 décembre 1993 à la page B-4.

À ce sujet, je tiens à rappeler que ce que vous appelez la défaite de M. Feldman concernait une décision préliminaire, ce que vous n'avez jamais précisé. Dans le même sens, il faudrait rappeler également les manchettes du 28 janvier dernier, c'est-à-dire au début de cette année, dans *Le Soleil*, qui titrait, en page B/12: «Conflit du magnésium: Norsk Hydro a perdu». Ainsi, un droit compensateur de 7,61 % sur le magnésium pur et en alliage, de même qu'un droit antidumping de 21 % sur le magnésium pur seront maintenus dorénavant par les autorités américaines vis-à-vis du magnésium produit par Norsk Hydro. Ce n'est donc pas la faute de M. Feldman si vous avez perdu la cause de Norsk Hydro, puisque les derniers développements indiquent qu'on a perdu cette cause-là, et M. Feldman n'était même plus dans le dossier. Finalement, vous avez souligné que vous étiez en désaccord avec la stratégie utilisée par M. Feldman pour défendre le Québec dans le dossier du bois d'oeuvre.

M. le ministre, ma première question: Pourquoi étiez-vous en désaccord avec cette stratégie? Est-ce parce que la stratégie de M. Feldman était d'apparenter le Québec à un pays et, ainsi, de faire en sorte qu'il obtienne un traitement à part des autres provinces? Et, à ce niveau-là, je peux sérieusement m'interroger s'il n'y a pas eu collusion entre vos représentants et ceux du gouvernement fédéral pour éviter cette plaidoirie. Pour le bénéfice des membres de la commission, pour qu'ils puissent comprendre un peu plus de quoi il retourne, j'ai ici le texte de la loi américaine — que je peux bien déposer — qui apporte la définition de «pays». Je vais lire en anglais, parce que c'est en anglais, c'est la loi américaine, la définition de «country» aux termes de la loi américaine.

Le Président (M. Parent): We are listening to you.

M. Beaulne: «The term "country" means a

foreign country, a political subdivision, dependent territory, or possession of a foreign country and, except for the purpose of antidumping proceedings, may include an association of two or more foreign countries, political subdivisions, dependent territories, or possessions of countries into a customs union outside the United States». C'est sur cette définition — d'ailleurs, je peux bien la déposer, là, si vous en voulez une copie — que voulait s'appuyer M. Feldman pour baser sa plaidoirie. Alors, M. le ministre, on est bien anxieux d'entendre vos commentaires là-dessus.

Le Président (M. Parent): En français, M. le ministre.

M. Ciaccia: Je suis très heureux que le député de Bertrand, finalement, me pose cette question face à face, en commission parlementaire; j'aurais bien aimé qu'il me la pose aussi à l'Assemblée nationale suite à une entrevue qu'il a donnée au *Devoir*. Je dois vous dire, premièrement — je vais revenir sur le magnésium — que vous avez de très fausses informations, pour ceux qui vous donnent ces informations, sur le magnésium, mais je vais y revenir pour rétablir les faits.

En ce qui concerne le bois d'oeuvre, le journal *Le Devoir* rapportait les propos du député de l'Opposition à l'effet que le gouvernement québécois et le gouvernement fédéral n'avaient pas défendu adéquatement les intérêts de l'industrie québécoise du bois de sciage. Je dois vous dire que les propos de cet article sont des propos mensongers, préjudiciables à l'industrie, et je questionne le cheminement du journaliste dans cet article parce que personne n'a même pris le trouble ou n'a eu la décence de m'appeler. Vous lui avez parlé, vous lui avez donné votre version des faits, et ça a été publié, je crois, intégralement. Bon.
(11 h 40)

Alors, voici les propos mensongers de cet article. Premièrement, le gouvernement du Québec a pris tous les moyens à sa disposition pour défendre les intérêts des entreprises et des travailleurs de l'industrie du bois d'oeuvre. Le gouvernement a collaboré étroitement avec l'industrie et les autres gouvernements concernés afin d'obtenir l'élimination du droit compensateur. Et j'ai examiné l'article auquel vous avez fait référence. Peut-être que je pourrais l'identifier plus particulièrement parce qu'il y a plusieurs articles. J'identifie l'article du 5 mars, dans le journal *Le Devoir*, qui se lit: «Bois d'oeuvre. L'Opposition accuse Québec et Ottawa de faire de la petite politique sur le dos de l'industrie.» Je vais vous citer certains extraits de l'article. Vous dites: «Leur refus — leur, c'est nous, là, le gouvernement — de vouloir traiter le dossier par province, comme le permet la loi américaine, a eu pour effet d'empêcher l'exclusion du Québec de ce litige.»

Vous avez cité la loi américaine et vous avez dit dans l'article qu'on a empêché l'exclusion du Québec. Premièrement, je dois vous dire que le gouvernement du Québec a d'abord demandé que les exportations québé-

coises soient exclues du litige en vertu du fait que le prix des droits de coupe est établi en fonction du marché privé. La prétention de votre article et de vous, tel que rapporté dans *Le Devoir*, est donc fautive en ce qui a trait au présumé refus du Québec et quant à celui du gouvernement fédéral. Les deux gouvernements — le Québec et le gouvernement fédéral — ont insisté pour que le Québec soit exclu.

Par ailleurs, le Québec n'ayant pas réussi à démontrer l'absence totale de subvention, mais plutôt un taux de 0,01 %, il a demandé qu'on applique à ses exportations ce taux plutôt que le taux moyen canadien de 6,51 % s'il n'était pas exclu. Alors, la demande d'être exclu, on l'a faite. Le «Department of Commerce» était libre d'accepter ou de refuser la demande du Québec: il l'a refusée. Alors, le «Department of Commerce» a refusé de dire: Le Québec sera exclu.

Qu'avons-nous fait? Nous n'avons pas laissé cette décision du «Department of Commerce». On a fait appel de cette décision auprès d'un groupe d'experts, puis on est allés devant le groupe d'experts, on a demandé exactement ce que vous prétendez qui existe dans la loi américaine. On a demandé qu'on soit exclus. Le groupe d'experts ne nous a pas donné raison. Le groupe d'experts a donné raison au «Department of Commerce». Alors, c'est absolument faux. Ça induit tout le monde en erreur de dire qu'on a refusé de traiter le dossier par province, comme le permet la loi américaine. On l'a demandé, non seulement nous, mais le gouvernement fédéral, parce qu'on avait insisté. Bon, ça, c'est une des fausses affirmations de votre article.

Deuxièmement, vous avez dit: Deux groupes d'experts ont pourtant déjà concédé la victoire aux représentants canadiens et québécois. Ça aussi, c'est une demi-vérité parce que cette affirmation est partiellement vraie et partiellement fautive. Les groupes ont donné raison aux représentants du Canada, mais ils ont donné raison au Département du commerce en ce qui a trait aux arguments présentés par le Québec. Et, à ce moment-là, c'est Me Feldman qui présentait les arguments, et le groupe d'experts a dit non. Et ceci est vrai pour les décisions du groupe spécial sur la subvention et pour celles du groupe spécial sur le préjudice. Maintenant, les arguments pour la défense du Québec avaient été développés par Me Elliot Feldman. Il a perdu. Le gouvernement fédéral l'a appuyé, mais le «Department of Commerce» a dit non. On a fait appel, on a utilisé les mêmes arguments, et le groupe spécial a dit non.

Une autre affirmation que vous avez faite qui est complètement, entièrement fautive, vous dites, et je cite l'article: «Le gouvernement fédéral et le ministre Ciaccia sont directement responsables des accusations de conflits d'intérêts contre deux des trois experts canadiens puisque ces derniers ont été proposés par Ottawa après consultation des provinces.» Juste pour rafraîchir votre mémoire et pour l'information de cette commission, après qu'on a gagné, qu'on a eu gain de cause et que le groupe spécial, le binational a dit: Les États-Unis ne devraient pas imposer de droits compensateurs, les

Américains ont trouvé que peut-être deux des trois juges sur le panel binational pouvaient avoir un conflit d'intérêts. Alors, il dit ça. Ils vont aller en appel extraordinaire sur la base qu'il y a un conflit d'intérêts. Et l'honorable M. Beaulne...

Le Président (M. Parent): L'honorable député de Bertrand.

M. Ciaccia: L'honorable député de Bertrand, excusez-moi, M. le Président, nous dit que c'est notre faute parce qu'on a été consultés. C'est absolument faux. Le gouvernement du Québec et l'industrie n'ont jamais été consultés par le gouvernement fédéral quant au choix des membres des groupes spéciaux binationaux dans le différend sur le bois d'oeuvre. C'est clair, ça? On n'a jamais été consultés. Je ne sais pas comment vous avez pu porter cette accusation ou qui vous a fourni ces informations.

Une autre citation de l'article et du député de Bertrand: «Cette notion de "pays souverain" dérangeait et le ministre et le fédéral.» Non, mais comprenez le contexte, M. le Président.

Le Président (M. Parent): Oui, je comprends, je comprends. Je saisis bien.

M. Ciaccia: On a tout fait pour aider l'industrie. J'ai même accepté que cet argument se fasse. Me Feldman l'a fait, l'argument «that Québec is a country». Il l'a fait. Alors, il s'agit d'un argument qui a été présenté et défendu par l'avocat du gouvernement du Québec, à l'époque Me Elliot Feldman. Le gouvernement fédéral a participé et ne s'est pas objecté à ces arguments. Le gouvernement du Québec ne s'est pas objecté parce qu'on voulait donner toute la latitude possible à l'industrie. Moi, je savais ce que seraient les conséquences d'un tel argument, parce qu'il faut être réaliste dans la vie. Si vous pensez que vous allez aller devant deux juges américains et trois juges canadiens et que vous allez faire les arguments que Feldman faisait: «Québec is a separate country», et que, dans le contexte actuel, les juges vont dire: Oui, «Québec is a separate country», bien, là, vous n'êtes pas trop réaliste. Mais, malgré ça, on a appuyé cet argument. On a laissé les avocats présenter cet argument.

Alors, l'argument de M. Feldman était que le Québec, en vertu de la loi américaine, comme vous dites, devait être considéré sur la même base qu'un pays. «Québec is a country» était son argument. Cet argument a été rejeté par le «Department of Commerce», a été rejeté par le binational, a été rejeté par le groupe spécial. Mais ne dites pas qu'on n'a pas appuyé la présentation de cet argument; elle l'a été. J'ai donné mes avertissements. Dans certaines réunions, j'ai dit: Écoutez, si vous procédez de cette façon, vous n'allez jamais avoir gain de cause, mais ils l'ont fait quand même. Alors, c'est absolument faux, dans votre article, de dire certaines choses. Moi, ça ne me fait rien de discuter sur

le fond d'un litige ou sur une question, mais avoir de totalement fausses accusations et une fausse représentation des faits, là, je pense que c'est une autre affaire.

Alors, d'un conflit canado-américain, l'Opposition semble vouloir faire un conflit fédéral-provincial. Ce n'est pas un conflit fédéral-provincial. Et vous dites que «M. Ciaccia et Ottawa préfèrent passer leur objection idéologique avant les intérêts des quelque 25 000 personnes», etc., etc. C'est faux, ça. C'est vous qui faussez les arguments. Parce que, n'oubliez pas, les articles qui sont écrits dans les journaux ici sont lus par les Américains.

(11 h 50)

Une voix: J'espère!

M. Ciaccia: Ils sont lus. Et, si vous pensez que votre article aide l'industrie, j'ai des petites nouvelles pour vous: ça ne l'aide pas du tout. Alors, les arguments présentés par Me Feldman ont été débattus auprès du «Department of Commerce» et des groupes d'experts, mais ils n'ont pas été retenus. Qu'est-ce qui est arrivé dans la cause? Là, on voyait qu'il y avait une réticence du groupe d'experts à vouloir appuyer cet argument que «Québec is a country». Dans le bois d'oeuvre, Me Feldman n'a jamais gagné une cause. Savez-vous combien il a reçu, dans le bois d'oeuvre, pour ne jamais gagner sa cause? Avez-vous les chiffres ici? En tout cas, en tout, il a reçu 6 800 000 \$. Ça, c'est pour toutes les autres causes, l'ensemble des causes. Deux millions de dollars, pour Ackerson et Feldman, sur le bois d'oeuvre, 2 000 000 \$. Au moment où j'ai changé d'avocat, je l'ai fait pour une raison très spécifique. Je l'ai fait pour gagner la cause. Jusqu'à cette date-là, la cause n'avait jamais été gagnée.

Quand j'ai changé d'avocat et que j'ai pris Akin, Gump, j'ai envoyé un signal à Washington. Après que j'ai changé d'avocat, la décision est devenue favorable. Vous ne le dites pas dans votre article, ça. On a une décision, pour la première fois dans le bois d'oeuvre, favorable au Québec, qui élimine tous les droits compensateurs. C'est 75 000 000 \$ par année, ça, et c'est malheureux que vous fassiez de la petite politique, vous, sur le dos de l'industrie du bois d'oeuvre. C'est malheureux que, par ceux qui vous fournissent de fausses informations, vous faussiez les faits. Vous faussez ce qui est arrivé. Vous ne le dites pas, que la cause a été gagnée. Mais elle a été gagnée pas par les arguments que «Québec is a separate country». Elle n'aurait jamais été gagnée. Elle aurait été perdue par ces arguments-là. Elle a été gagnée quand on a donné le signal que c'était pancanadien, qu'on faisait partie du Canada, et là le groupe spécial a dit: Les Canadiens, vous n'avez pas de droits compensateurs à payer, de la Colombie-Britannique aux Maritimes. Les Maritimes avaient déjà été exclues.

Alors, si vous pouvez, là, dire la vérité, peut-être qu'on pourrait discuter un peu plus sérieusement, parce que c'est important. Ce n'est pas un jeu politique, là, qu'on fait. On parle de 75 000 000 \$ par année, que les

scieries, que l'industrie du bois d'oeuvre au Québec paient, et on parle de milliers et de milliers d'emplois. Et, moi, ma responsabilité, c'est de m'assurer que ces droits compensateurs sont éliminés. Ma responsabilité, c'est de protéger cette industrie au Québec. Ce n'est pas de faire de la petite politique et d'essayer d'avoir un jugement du groupe spécial avec des Américains et avec des gens pour dire: «Québec is a separate country», là, et me promener à travers le Québec et dire: Regardez, même les Américains reconnaissent ça!

Oui, je suis fédéraliste. Oui, je crois que le Québec doit rester à l'intérieur du Canada, mais j'ai eu au moins la décence et j'ai eu le courage de laisser Feldman faire cet argument-là, au «Department of Commerce». Je ne l'ai pas empêché de le faire. J'aurais bien pu dire à Feldman: Tu es congédié. Tu ne le feras pas, cet argument-là. Il l'a fait. Je savais quels seraient les résultats, mais je voulais donner toute la chance à l'industrie que, s'il pouvait y avoir un argument, n'importe quel il pourrait être, qui pourrait les aider à ne pas payer les 75 000 000 \$, très bien. Et on a persuadé le gouvernement fédéral de laisser passer cet argument.

On a tout fait pour que cet aspect de la loi américaine soit utilisé et appliqué. Mais le «Department of Commerce», à plusieurs reprises, a dit non. Non seulement le «Department of Commerce»... Pour aider l'industrie, on a même été en appel du jugement du «Department of Commerce» et on a répété le même argument devant le groupe spécial. Le groupe spécial a dit non. La preuve que nous avons pris la bonne décision, c'est que nous avons une décision du groupe spécial qui dit que, dorénavant, et non seulement dorénavant, les droits compensateurs ne doivent pas être appliqués. Et ça veut dire 75 000 000 \$ sauvés par notre industrie.

Maintenant, s'ils vont en appel extraordinaire, premièrement, on va contester et, à ce moment-là, nous allons voir quelle stratégie nous devons prendre. Oui, le Québec peut être exclu, mais il y a différentes façons de faire ces arguments et de les présenter. Ils ne doivent pas être faits d'une façon politique, comme le faisait l'avocat Feldman. Ils doivent être faits d'une façon pour protéger l'industrie. Ils doivent être faits... Pourquoi être exclus? Parce que nous sommes comme le secteur privé, comme les Maritimes. Nous avons les mêmes conditions que les Maritimes. Et, si le gouvernement américain a exclu les Maritimes, il devrait exclure aussi le Québec.

Mais, de commencer à essayer de faire de la politique partisane devant un groupe binational, puis, comme vous faites, vous, à essayer de faire de la politique de même, vous causez des préjudices sérieux à l'industrie du bois de sciage et du bois d'oeuvre. Et je dois même porter à votre attention que j'avais eu beaucoup de réunions avec l'ancien directeur général de l'AMBSQ pour essayer de le convaincre de changer un peu sa stratégie; il a refusé. Bien, l'AMBSQ l'a congédié pendant l'été pour plusieurs raisons, entre autres

parce que l'AMBSQ n'était pas satisfaite des développements dans le dossier du bois d'oeuvre à Washington.

Ce qui compte, M. le député de Bertrand, ce sont les résultats. Les résultats pour celui qui produit du bois d'oeuvre et doit l'expédier et l'exporter aux États-Unis, c'est qu'il y a présentement, pour la première fois, une décision qui dit: Vous n'en paierez pas. Et ça prend aussi des interventions autres que des interventions légales. Et on a fait des représentations à Washington. Je me suis rendu plusieurs fois rencontrer l'ambassadeur Yerxa du United States Trade Representative des États-Unis. Et les représentations que je leur ai faites, c'était à l'effet qu'ils devraient lâcher et ne plus continuer leur acharnement, leurs poursuites, l'imposition, toutes les procédures légales sur le bois d'oeuvre.

Et, peu après, vous avez vu peut-être vous-même — si vous ne l'avez pas vue... — une déclaration de la Maison-Blanche, qui acceptait et qui recommandait au «Department of Commerce» d'abandonner le litige du bois d'oeuvre, de dire qu'il ne devrait pas y avoir de droits compensateurs et que le bois d'oeuvre du Québec, du Canada, pouvait et devait être exporté aux États-Unis sans droits compensateurs. Ça, c'est une réalisation. Ça, c'est un fait. Et, ça, c'est dû à un ensemble de facteurs: à la représentation dynamique de notre industrie, mais aussi aux mesures que le gouvernement du Québec a prises et aux représentations et à la stratégie que le gouvernement du Québec lui-même a faites dans ce dossier.

Le Président (M. Parent): L'autre...

M. Ciaccia: Bien, pour le magnésium, est-ce que je peux...

Le Président (M. Parent): Ah! le magnésium, oui, c'est vrai. Excusez-moi, il y a ce paragraphe-là.

M. Ciaccia: Ça, c'est pour le bois d'oeuvre. Vous pouvez y revenir si vous voulez. Je le sais que vous allez y revenir, puis ça va me faire grand plaisir.

M. Beaulne: Je vais y revenir sûrement. On va vider ça.

M. Ciaccia: Ça fait longtemps, là, que je voulais rectifier l'article du 5 mars.

Sur le magnésium, vous avez fait des affirmations qui sont absolument inexactes, pour utiliser un mot très parlementaire.

Le Président (M. Parent): J'aime mieux ça, «inexactes», pas nécessairement conformes aux faits, tu sais.

M. Ciaccia: Vous savez, vous portez des accusations... Juste pour revenir sur le bois d'oeuvre, je ne sais pas où ils ont pris cette citation qu'on a continué la stratégie de... Je n'ai jamais dit ça, je peux vous le dire,

mais, en tout cas, je ne veux pas revenir sur le bois d'oeuvre.

(12 heures)

Vous faites des affirmations, dans le magnésium, qui sont vraiment plus qu'inexactes. Moi, je peux vous le dire, ce qui s'est passé, parce que c'est moi qui ai dirigé ce dossier-là. J'étais présent du début à la fin. J'étais présent quand Me Feldman s'en occupait et j'étais présent quand on a eu une décision préliminaire désastreuse. Désastreuse, pourquoi? Pour deux raisons. Premièrement, la décision préliminaire sur le magnésium imposait un droit compensateur et un antidumping contre Norsk Hydro: 31 % de droit compensateur et 31 %, je crois — plus ou moins 31,8 % — sur l'antidumping. Là, je me suis rendu à Washington et j'ai dit à M. Feldman: Écoutez, ça ne se peut pas qu'on va avoir une décision finale sur ça.

L'autre raison pourquoi c'était désastreux, c'est parce que la décision préliminaire attaquait tous les contrats à partage de risques au Québec, incluant les contrats dans l'aluminerie. J'ai dit: On ne peut pas laisser une décision préliminaire demeurer. J'ai dit: Obtiens-moi un délai — la décision finale devait être rendue dans deux semaines ou la semaine après — je veux négocier. Il a dit: Non, non, c'est impossible. J'ai dit: Comment, c'est impossible? Qu'est-ce qui va se passer? Il a dit: C'est bien simple, vous allez avoir une décision finale. Lors de la décision finale, on va aller au groupe spécial, puis on va faire appel. Bien, là, je me suis fâché. Je me suis fâché contre mon propre avocat. Pourquoi je me suis fâché? Parce que ce n'était pas la façon de procéder. Je ne pouvais pas me permettre d'avoir une décision finale qui contestait tous les contrats à partage à risques avec toutes les alumineries au Québec. Ça, c'est votre fameux M. Feldman. Vous ne savez pas tout ce qui s'est produit et tous les problèmes que, moi, j'ai eus.

Alors, à ce moment-là, quand il m'a dit: Je ne peux pas obtenir une extension... Et, quand vous dites qu'il a obtenu une victoire dans le magnésium, d'où avez-vous inventé ça? La décision préliminaire était désastreuse. C'est lui qui l'a plaidée, c'est lui qui l'a eue. Alors, j'étais à Washington et, quand j'ai vu qu'il ne voulait pas ou qu'il ne pouvait pas, d'après lui, obtenir une extension pour que je puisse négocier, à ce moment-là, je suis allé voir Akin, Gump et j'ai dit: Écoutez, j'ai un problème. Moi, il me faut une extension absolument, parce qu'une décision de ce genre, je ne peux pas vivre avec; je ne peux avoir une décision finale, je ne peux pas aller en appel, parce que ça va prendre trop de temps, puis ça va donner un signal au monde entier: Ne venez plus investir au Québec. Ne venez plus investir au Québec.

Alors, avec Akin, Gump, j'ai obtenu l'extension. Ça m'a permis de négocier. Oui, on a négocié. C'est bien beau de prendre des avocats, puis d'aller devant les tribunaux, mais il faut aussi être capables de négocier des ententes, et c'est ça qu'on a fait. Alors, qu'avons-nous fait? Premièrement, dans la décision finale qui a

été donnée longtemps après, on a validé les contrats à partage de risques. Là, toutes les alumineries étaient venues me voir, en désespoir de cause. Elles disaient: Qu'est-ce qui se passe ici? On a validé ces contrats-là. On s'est entendu afin de faire réduire les droits compensateurs — premièrement, les éliminer totalement pour le contrat d'Hydro-Québec, avec un amendement au contrat — et de contester le 7 % qui représentait une soi-disant subvention de la SDI.

Sur l'antidumping, ça, c'est complètement hors de notre contrôle. Mais, malgré ça, l'antidumping, ça n'a rien à faire avec les lois du Québec, c'est les coûts de production. On ne contrôle pas ça. Un des problèmes que Norsk Hydro a eus, ils n'ont pas donné les informations. Mais, malgré ça, on a négocié que les alliages n'auraient pas de droit de dumping, qu'ils seraient totalement exclus. Ça représente 30 % de la production à Bécancour. C'est des emplois, ça. Alors, on a réduit, on a éliminé le dumping sur les alliages; le dumping sur le magnésium pur, bien, ça, il est demeuré.

Une voix: Là...

M. Ciaccia: Oui, oui, vous m'applaudirez aussi, pas seulement me remercier. Non, non, mais écoutez...

M. Beaulne: Non, mais, là, ça va commencer à faire!

M. Ciaccia: Je veux vous donner les faits. Vous avez soulevé...

M. Beaulne: Oui, oui, les faits, je les connais, écoutez, là.

M. Ciaccia: Non, non, vous ne les connaissez pas; vous ne les connaissez pas, les faits.

M. Beaulne: Votre version, je la connais en masse.

M. Ciaccia: Ce n'est pas les versions...

M. Beaulne: D'ailleurs, elle est désastreuse.

M. Ciaccia: ...c'est la vérité, ça.

Le Président (M. Parent): S'il vous plaît! S'il vous plaît!

M. Ciaccia: Parlez à Norsk Hydro...

M. Beaulne: Écoutez, si vous voulez faire un discours, on va aller à la porte et on va...

M. Ciaccia: Non, je vous donne les faits.

M. Beaulne: ...convoquer ça à l'Assemblée nationale.

M. Ciaccia: Ah! Ça vous fait mal d'avoir la vérité, hein?

M. Beaulne: Non, ça ne me fait pas mal et, moi, je vais répondre à vos allégations.

M. Ciaccia: Non, non, je n'ai pas fini encore. Je n'ai pas fini encore.

Le Président (M. Parent): M. le député de Bertrand...

M. Ciaccia: Je ne vous ai pas interrompu...

M. Beaulne: Votre discours est parsemé d'allégations fausses et mensongères, et c'est pathétique.

Le Président (M. Parent): M. le député de Bertrand, vous n'avez pas la parole.

M. Ciaccia: Je n'ai pas interrompu...

Le Président (M. Parent): M. le député de Bertrand, vous avez fait votre exposé.

M. Ciaccia: Oui.

Le Président (M. Parent): Vous avez parlé...

M. Beaulne: Oui, mais je n'ai pas parlé pendant trois quarts d'heure.

Le Président (M. Parent): Non, mais écoutez.

M. Ciaccia: Bien, vous parlerez après.

Le Président (M. Parent): Vous interrogez le ministre et il vous répond.

M. Beaulne: Aïe, une minute, là! Vous déviez de l'objectif de cette séance.

Le Président (M. Parent): M. le ministre, d'une façon concise, d'une façon précise, si vous voulez rectifier des faits ou répondre au député.

M. Ciaccia: Bon. Présentement, la situation avec Norsk Hydro... On a sauvé vraiment des emplois à Bécancour. Il y a encore le 7 % qui est en appel devant le groupe binational, mais le 7 %, ça n'a rien à faire avec Hydro-Québec, c'est la SDI. On le conteste, mais ce n'est plus 31 %. Et, pour les alliages, il n'y a pas d'antidumping, et l'antidumping sur le magnésium pur a été réduit à 21 %. Tout ceci a été fait sans la présence et sans la participation de Feldman. En dépit de lui, on a pu renverser la décision préliminaire et on a obtenu des résultats qui sont plus que satisfaisants. On poursuit afin d'éliminer le 7 % qui est dû, d'après les États-Unis, à

des sommes que la SDI a données. Alors, je voulais rétablir ces faits, M. le Président.

Le Président (M. Parent): Très bien, M. le ministre. Et, s'il y a autre chose, vous aurez l'occasion, peut-être, suite à d'autres questions, de renchérir sur le même sujet.

M. Ciaccia: Certainement, ça me fera grand plaisir de revenir là-dessus.

Le Président (M. Parent): M. le député de Bertrand.

M. Beaulne: Oui. M. le Président, d'abord, je trouve un peu insidieuses les remarques du ministre. Lorsqu'il dit, dans son préambule, qu'il est agréablement surpris de pouvoir en discuter en tête-à-tête, bien, moi, je vais vous dire que j'ai attendu pendant plusieurs semaines — et vous pouvez le confirmer avec mes collègues qui sont ici — pour pouvoir vous interroger sur l'évolution de ces dossiers-là, mais vous êtes toujours en train de vous promener à droite et à gauche, sans savoir si, ailleurs, ça a une implication et un impact concret sur nos propres exportations. On pourra y revenir, d'ailleurs, au cours de nos échanges. Voilà la raison pour laquelle c'est peut-être la première fois qu'on peut en discuter en tête-à-tête, et ce n'est pas par mauvaise volonté de ma part, numéro un.

Numéro deux, je pense que dans l'explication que vous avez donnée il y a des points qui sont intéressants. Vous avez apporté un certain éclairage, mais ce ne sont, comme vous me l'avez reproché, que des demi-vérités, et je vais vous dire pourquoi. L'objectif de mon intervention, ce n'est pas de justifier l'embauche de tel ou tel autre avocat; c'est de voir quels sont les résultats concrets qu'on obtient par ces démarches et, là-dessus, je suis d'accord avec vous.

Il y a quelque chose de très troublant dans ce que vous avez dit. D'abord, premièrement, vous ne nous avez convaincus d'aucune façon qu'il aurait été impossible pour le Québec d'obtenir un traitement spécifique dans ce dossier. D'ailleurs, vous faites allusion à l'ancien directeur général de l'Association des manufacturiers de bois de sciage qui a été remercié de ses services au mois de juillet. Bien, moi, je vais vous citer une déclaration de M. Déry, du 28 janvier de cette année — à ma connaissance, il est encore en poste, lui — qui dit: «Toutefois, pour des raisons purement techniques, la position défendue par les scieurs du Québec, qui exigeaient une reconnaissance de leur position particulière, a été écartée.» Vous n'avez pas mentionné quelles sont ces raisons techniques. J'aimerais bien les connaître, d'une part.

D'autre part, je pense que ce serait quand même intéressant de savoir pourquoi l'argument d'apparener le Québec à un pays... Et je ne dis pas ça par partisanerie. Ce n'est pas parce que je représente le Parti québécois; c'est parce que, vous le savez aussi bien que moi, quand on veut gagner une cause, on invoque tous les arguments

qu'on peut invoquer. Ça s'adonne que ça, c'est un argument qui aurait pu être invoqué. Le résultat de toutes ces manoeuvres, c'est que l'industrie du bois de sciage du Québec, qui est, à toutes fins pratiques, subventionnée au taux zéro, quasiment, se trouve pénalisée du fait que les gens de Colombie-Britannique, d'Ontario ou d'ailleurs, eux, ont des pratiques que les Américains jugent plus ou moins acceptables. Alors, encore une fois, nos industries sont dans le même tas que tout le monde et sont pénalisées pour ces raisons-là.
(12 h 10)

Deuxièmement, vous avez mentionné que... Finalement, ce que je déduis de tout ça, c'est que vous avez renvoyé M. Feldman pour des raisons que, vous, vous jugiez d'incompétence professionnelle. C'est ce que je déduis de ce que vous avez dit, puisque vous dites que vous l'avez laissé plaider l'argument de l'apparement, si on peut dire ainsi, du Québec à un pays. Je trouve que cette raison ne tient pas debout parce que, si on regarde les gens que vous lui avez substitués, les gens d'Akin, Gump, c'est quand même assez surprenant de voir que la firme que vous êtes allé chercher, c'est la même firme qui, en 1986, avait perdu une cause pour l'industrie forestière du Canada. C'est également la firme qui a perdu, en bout de ligne, la cause du magnésium parce que, malgré tout, les droits sont maintenus, vous l'avez avoué vous-même. Et, ensuite de ça, vous êtes allé chercher ces gens-là sans soumissions. J'aimerais bien savoir pourquoi également vous êtes allé chercher cette firme sans soumissions. Vous avez mentionné les frais d'avocat de M. Feldman. Bien, votre nouvelle firme, là, elle a coûté 800 000 \$US pour 1993, ça fait 1 000 000 \$CAN, ça, à peu près, pour des gens qui avaient déjà perdu des causes et qui en ont perdu une autre. Alors, pourquoi vous ne les renvoyez pas, eux aussi, pour incompétence professionnelle?

Troisièmement, il y a quelque chose qui est assez troublant dans ce que vous avez dit et ça concerne la contestation extraordinaire du panel américain sur le bois d'oeuvre. Comme vous le savez, ces contestations extraordinaires ne peuvent se faire qu'en invoquant un conflit d'intérêts. Je suis étonné et même, disons, passablement inquiet du fait que vous avez mentionné — vous me corrigerez si j'ai mal compris — que ni vous ni le gouvernement fédéral n'avez eu un mot à dire sur les gens qui avaient été nommés.

M. Ciaccia: Ni le gouvernement du Québec ni l'industrie. Le gouvernement fédéral, oui, c'est eux qui l'ont nommé.

M. Beaulne: O.K. Alors, le gouvernement fédéral, oui. Est-ce que le gouvernement fédéral vous demande des propositions ou des suggestions de personnes pour faire partie de ces groupes d'experts, en d'autres mots, une banque de personnes-ressources qui pourraient siéger à ces comités d'experts? Il me semble que ça serait important, d'autant plus que ce sont des dossiers qui visent des industries québécoises et qui ont des

retombées économiques importantes sur notre propre économie. Deuxièmement, est-ce que vous vous êtes assuré auprès du gouvernement fédéral, puisque c'est lui qui les propose, que ces gens-là sont effectivement à l'abri des accusations de conflit d'intérêts? Parce que, comme vous le savez, ils doivent remplir un formulaire indiquant, énumérant leurs intérêts potentiels et affirmant qu'ils ne sont pas en conflit d'intérêts.

Alors, si je comprends correctement ce que vous avez dit, vous n'avez pas eu un mot à dire sur le choix des personnes qui siègent à ces comités-là. Trouvez-vous ça normal lorsqu'il s'agit de personnes qui doivent statuer sur des dossiers d'importance capitale pour des industries québécoises, d'une part? D'autre part, est-ce que, dans les circonstances, vous seriez prêt à reconnaître, compte tenu que la contestation se fait sur la base des conflits d'intérêts, que le gouvernement fédéral n'a pas fait son travail efficacement pour vérifier si les gens qu'il proposait étaient à l'abri de ce genre d'accusation?

M. Ciaccia: O.K. Je pense qu'on va se calmer, tous les deux. On a fait les points qu'on voulait faire. Je vais seulement rectifier certaines autres affirmations que vous venez de faire. Quand vous dites qu'Akin, Gump a perdu une cause en 1986, moi, je ne connais pas de bureaux d'avocats qui n'ont jamais perdu de cause. Mais Akin, Gump n'en a jamais perdu pour nous, contrairement à Feldman. Feldman les perdait toutes. Akin, Gump les a toutes gagnées. Et, quand vous dites qu'Akin, Gump a perdu..

M. Beaulne: Ils n'ont pas gagné Norsk Hydro.

M. Ciaccia: Oui, ils ont gagné Norsk Hydro. Écoutez, là, essayez donc de faire la différence entre 64 % de droits compensateurs et taxes et 7 %. Il y a une différence. On voulait gagner la cause sur deux éléments spéciaux. L'élément des contrats à partage de risques, ça, c'était capital pour nous parce qu'on a 14 alumineries ici au Québec, et c'est moi qui les ai rencontrées. Après la décision préliminaire, on s'est parlé, puis on a établi la stratégie et on l'a gagnée. Il faut que vous réalisiez... Oublions les noms des avocats, c'est «immatériel», le nom des avocats. C'est ça qui était en jeu pour nous, parce que, s'il fallait commencer à avoir des droits compensateurs sur tout ce qu'on exporte en aluminium aux États-Unis, aïe, on ne serait pas sorti du bois. On a gagné ça. Akin, Gump l'a gagné, ça. On a gagné: pas de droits compensateurs sur le contrat spécifique d'Hydro-Québec avec Norsk Hydro. Ça, c'est une victoire énorme aussi. Norsk Hydro ne paie aucun droit compensateur sur son contrat avec Hydro. C'est une victoire.

La question du 7 % de la SDI, ça, c'était dès le début; maintenant, on le conteste. Mais on pourrait dire: Écoutez, le 7 %... Quand vous prenez en considération la baisse du dollar, certainement qu'on va continuer de contester, mais l'important, c'est les droits compensateurs sur le contrat d'Hydro, la réduction aussi — ça, ce

n'est pas Akin, Gump qui l'a fait entièrement; on l'a fait ensemble avec les négociations — de l'antidumping sur le magnésium pur et l'élimination totale des droits sur les alliages.

Alors, essayez de maintenir une certaine objectivité sur ce qu'il a fait. Oui, oui, j'essaie, c'est pour ça...

Le Président (M. Parent): Si vous faites un effort, tous les deux, ça va bien aller.

M. Ciaccia: On va faire un effort, tous les deux.

Le Président (M. Parent): Ça va bien aller.

M. Ciaccia: Oui. C'est vrai qu'on a préféré gagner le 7 % aussi, mais c'est un autre problème complètement à part. L'important, c'était les contrats à partage de risques, les contrats d'Hydro. Alors, on a gagné ça et on l'avait perdu dans la cause préliminaire. Et, si Me Feldman, au lieu de me dire: On va aller en jugement final et on ira au binational, avait dit: M. le ministre — c'est moi le client, le gouvernement du Québec — vous avez raison, on ne peut pas se permettre d'avoir un jugement final même s'il faut aller en appel parce que... S'il m'avait dit ça et qu'il avait pris les mesures pour obtenir une extension du délai... Parce que le DOC avait le droit d'extensionner, avait droit de dire: Je ne donnerai pas le jugement le 3 mars, je vais le reporter au 25 mars. Il m'a dit: Non, c'est impossible. C'est à ce moment-là que j'ai dit: Écoutez, on est dans de sérieuses difficultés. Et c'est là que j'ai changé d'avocat. Vous avez raison, c'est une question de son approche professionnelle qui, dans mon opinion à moi, manquait beaucoup, et les résultats ont prouvé que j'avais raison.

Vous demandez pourquoi on a engagé sans soumissions. Écoutez, des avocats, ça ne s'engage pas par soumissions, parce que les taux horaires sont fixés; on y va par la qualité, le professionnalisme, la confiance, tout le reste. Et même les honoraires d'Akin, Gump sont plus bas que Feldman. Quand vous me dites: On leur a payé 800 000 \$, je vous dis que 800 000 \$ pour avoir validé les contrats d'Hydro-Québec, les alumineries, le partage de risques et avoir eu la dernière cause en notre faveur sur le bois d'oeuvre, je pense que ça vaut plus que... C'est un bon investissement. Je n'irai pas plus loin que ça. Et l'engagement des avocats et des notaires, c'est fait sous l'autorité du ministère de la Justice. Les tarifs d'honoraires ont été autorisés par le Conseil du trésor. Et même les taux horaires d'Akin, Gump, pour votre information, sont beaucoup moins élevés que ceux de Feldman. Mais ce n'est pas une question de taux horaire; c'est une question d'approche, de stratégie et de professionnalisme.

L'autre question que vous m'avez posée, c'est sur les...

(12 h 20)

M. Beaulne: Les conflits d'intérêts des experts.

M. Ciaccia: Oui. Les conflits d'intérêts. Remarquez bien, les Américains prétendent qu'il y a des conflits d'intérêts pour deux des trois juges. Le gouvernement fédéral le nie catégoriquement. Alors, il ne faut pas commencer, ici, et assumer qu'il y en a un conflit d'intérêts. Parce que je dois vous dire que les pressions politiques de certains lobbies, aux États-Unis, contre l'importation du bois d'oeuvre du Canada sont tellement énormes que, des fois, le DOC et les politiciens sont obligés de chercher tous les moyens possibles pour essayer de répondre à ces pressions. Et, un des moyens était de dire: Bien, on va invoquer un conflit d'intérêts, puis on va aller à un appel extraordinaire. Mais je n'accepte pas pour un moment qu'il y en ait un. Et, nous autres, on dit qu'il n'y a pas de conflit d'intérêts.

Avant d'aller dans le choix des membres du panel... Ça, c'est rédigé par l'entente du libre-échange. C'est le gouvernement fédéral et le gouvernement américain qui soumettent une liste de candidats, de juges, de personnalités. Et c'est d'après cette liste que les juges sont choisis. Et, nous, on n'est pas impliqués dans le choix de cette liste et dans la nomination du panel. Ça, c'est l'entente du libre-échange américain entre le Canada et les États-Unis qui a été reconduite avec le NAFTA.

Je voulais juste porter à votre attention un autre litige qui démontre, encore une fois, pourquoi on a bien fait de changer d'avocat. Ça, il n'y a rien de personnel là-dedans, je dois vous le dire. J'ai travaillé avec Feldman et c'est juste quand est venu le temps de voir ce qu'il faisait que j'ai été obligé de le changer. Je n'ai pas donné le contrat à ma belle-soeur à Washington. Akin, Gump, c'est un des bureaux les plus renommés à Washington. Sur l'assurance-stabilisation, le «Department of Commerce» n'a jamais admis que ce n'était pas une subvention compensable. Ça, c'est un autre litige que Feldman avait, qu'il n'a plus maintenant. Et on va de révision administrative en révision administrative. On est arrivés à la huitième. C'est très payant pour un avocat de continuer à faire ces révisions. Il y a une révision, il gagne la cause. Il se fait dire certaines choses, et le gouvernement prend une autre poursuite. Le pauvre producteur du Québec, lui, il ne la gagne pas, la cause. Ça fait une cause pour Elliot Feldman. Lui, il est obligé de toujours payer, la minute où c'est pris.

On n'en finit jamais de gagner des victoires morales, mais de perdre la guerre. Et ce qu'on veut régler une fois pour toutes dans le porc vivant, c'est ce litige-là. Et, Akin, Gump, pour votre information, même si ceux qui vous avisent ne sont pas d'accord, a gagné, a réglé le cas du porc vivant pour nous. Alors, dans tous les litiges d'où Feldman a été retiré — ce n'est pas lui qui s'est retiré — et où on a substitué un autre avocat, on a eu des résultats convenables, acceptables. On a gagné. Ce sont les faits, ça; ce n'est pas une interprétation. Alors, je voulais porter ce litige aussi à votre attention, quand Akin, Gump a pris, après la septième — septième — révision administrative... C'est pour ça que c'est 6 000 000 \$. C'est de l'argent, ça, qu'on

paie à un avocat. On a donné tous ces montants-là, pourquoi? Pour faire payer nos producteurs, continuellement, une fois après l'autre. On a une certaine responsabilité.

Alors, je vous demanderais, peut-être... Il y a ceux qui ont peut-être certains intérêts. Ne regardez pas les intérêts de ceux qui sont mécontents, pour des raisons personnelles, que Feldman ne soit plus là. Regardez les conséquences pour l'industrie, les bénéfices que les industries québécoises, dans le magnésium, dans le bois d'oeuvre, dans le porc vivant, ont eus. Vous allez voir, après que vous aurez examiné ces faits clairement, modérément et objectivement, que les décisions parlent pour elles-mêmes, les résultats parlent pour eux-mêmes.

Le Président (M. Parent): Je vous informe qu'il nous reste cinq minutes avant de suspendre nos travaux. Je ne sais pas, M. le ministre, si vous avez terminé de répondre...

M. Beaulne: Oui. Bien, moi, je...

Le Président (M. Parent): ...ou si vous voulez revenir.

M. Beaulne: Dans les arguments, est-ce que vous pouvez confirmer que les arguments qui ont été utilisés par Akin, Gump dans le cas de Norsk Hydro, du magnésium, pour, appelons ça, pour éviter toute controverse, une victoire partielle de Norsk Hydro, sont des arguments semblables à ceux qu'a utilisés M. Feldman dans le bois d'oeuvre? Et, ensuite de ça, lorsque j'ai posé la question sur les soumissions, vous avez dit: On ne nomme pas des avocats, des procureurs, de cette façon-là. Est-ce que vous pouvez nous dire si, oui ou non, M. Burke, qui était anciennement responsable de la commission de l'énergie du Rhode Island, a été impliqué d'une façon ou d'une autre dans la suggestion de vous proposer M. Lawrence qui est l'avocat d'Akin, Gump, qui a été retenu?

M. Ciaccia: O.K. Je vais revenir là-dessus dans un instant. Je voulais juste clarifier. Je ne peux pas laisser ça dans le *Journal des débats*. Vous avez dit: Pourquoi on est contre le traitement spécifique du Québec? On n'est pas contre le traitement spécifique du Québec. On a appuyé les arguments. On a essayé d'avoir le traitement spécifique. Vous allez le voir dans toutes les causes qui ont été faites. Feldman était là. Il utilisait ces arguments. On a appuyé l'AMBSQ de dire: Oui, le Québec devrait être retiré. Mais, malheureusement, ça a été écarté. On le sait qu'il y a des problèmes en Colombie-Britannique. On le sait que les Maritimes ont été exclues. On l'a utilisé, cet argument-là. Mais, quand j'ai vu que cet argument ne fonctionnait pas... Parce que la façon dont c'était présenté — puis c'est là que c'est devenu un peu politique de la part de Feldman — au lieu d'être présenté sur une base de conditions particulières d'affaires au Québec, c'était

présenté sur une base de «Québec is a country», ça n'a pas fonctionné. Le DOC a dit non. Alors, le DOC s'est fait placer dans une position politique. Ils ont été obligés de dire non. Le groupe spécial...

Et, malgré ça, on est allés en appel nous-mêmes, le gouvernement du Québec, puis on a appuyé cet argument. Vous avez raison de dire: Oublions l'aspect politique. Si ça va aider l'industrie, faisons-le. C'est ça que j'ai fait. C'est exactement ça que j'ai fait. Je les ai avertis: Ne le présentez pas de même. Mais ils l'ont présenté, et je les ai appuyés. On l'a perdu au DOC, puis on l'a perdu au groupe spécial. Et c'est seulement quand on a envoyé le message de dire: Écoutez, là, c'est pancanadien, puis on ne paie pas de droits qu'on a obtenu gain de cause.

Sur...

Le Président (M. Parent): Très rapidement, M. le ministre.

M. Ciaccia: Oui.

Le Président (M. Parent): On pourra continuer après la période de questions aussi.

M. Ciaccia: Non, non. Sur la question de Burke, écoutez, moi, je connais la firme Akin, Gump, la réputation d'Akin, Gump, depuis plusieurs années. Je les avais rencontrés. J'avais rencontré M. Robert Strauss qui est un des partenaires seniors d'Akin, Gump, quand j'étais ministre de l'Énergie. J'avais été à Washington avec M. Bourassa et on avait eu une réunion avec M. Strauss. J'avais été très impressionné. Il est devenu, après, ambassadeur à Moscou. Il est retourné, après. Alors, il était pas mal bipartisan parce que c'était un démocrate qui avait été nommé par une administration républicaine.

Alors, ça vous donne un peu la qualité des avocats dans cette firme. Et il y en a plusieurs autres. Alors, c'est pour ces raisons que j'ai pensé à eux immédiatement, j'ai dit: Bien, écoutez, je les avais rencontrés. C'étaient les seuls que je connaissais de réputation, puis ça pressait. J'étais là le lundi, le mardi, puis la décision finale devait se rendre à la fin de la semaine. Alors, immédiatement, je me suis mis en contact avec ce bureau-là. C'est de même qu'Akin, Gump a été choisi.

Le Président (M. Parent): Sur ce, M. le ministre, nous allons suspendre jusqu'après la période des affaires courantes. Nous allons pouvoir continuer.

(Suspension de la séance à 12 h 30)

(Reprise à 15 h 13)

Le Président (M. Parent): Alors, mesdames, messieurs, distingués membres de cette commission, la commission des institutions poursuit ses travaux

interrompus à 12 h 30 alors que le ministre était dans ses remarques. Si vous voulez, M. le ministre, terminer vos remarques.

M. Ciaccia: Merci, M. le Président. Je voudrais juste apporter un correctif pour ne pas induire cette commission en erreur. Les correctifs, habituellement, c'est l'autre côté qui les apporte ou qui devrait les apporter. Sur le litige sur le porc vivant, j'ai mentionné que cette cause avait été réglée. Ce n'est pas tout à fait le cas encore. Ce qui est arrivé, c'est qu'on avait eu, comme je l'ai mentionné, six révisions administratives, et, chaque fois qu'on gagnait une des révisions, le «Department of Commerce» prenait une autre plainte. Ce qui résultait dans le fait que les producteurs, même quand ils gagnaient, ils perdaient parce qu'il fallait toujours qu'ils paient. Alors, on n'a jamais pu obtenir l'admission par le «Department of Commerce» que l'assurance-stabilisation n'était pas une subvention compensable.

Alors, nous avons changé d'avocat et nous avons changé de stratégie, et nous espérons être en mesure de mettre fin à ce litige une fois pour toutes. Parce que c'est trop difficile, pour nos producteurs, de se faire dire par leur avocat qu'ils gagnent et de continuer à payer des droits compensateurs. Alors, on a changé de stratégie et on est très optimistes que nous allons pouvoir établir, une fois pour toutes, avec le «Department of Commerce», que le programme d'assurance-stabilisation n'est pas une subvention compensable.

Le Président (M. Parent): Merci pour la mise au point, M. le ministre. Maintenant, je reconnais le porte-parole de l'Opposition officielle, M. le député de Sainte-Marie—Saint-Jacques, l'honorable député de Sainte-Marie—Saint-Jacques.

Travaux à la Délégation générale du Québec à Bruxelles

M. Boulerville: M. le Président, le député de Sainte-Marie—Saint-Jacques, qui est un élu, donc, qui subit, à tous les quatre ans, l'épreuve électorale, vit très confortablement, à la fois à Montréal et à Québec, dans des meubles Ikea. Et, il s'interroge, par contre, pour ce qui est de nos fonctionnaires internationaux, pour lesquels il a beaucoup de respect, compte tenu qu'ils doivent vivre l'exil. Mais, pour certains, l'exil est quand même doré: Bruxelles n'est pas Oulan-Bator. Mais je regarde, pour ce qui est de la Délégation générale du Québec à Bruxelles, sur les huit contrats qui ont été accordés — et, ça, il s'agit d'avril 1992 — cinq ont fait l'objet de dépassements. Alors, là, je repense aux remarques assez acerbes du Vérificateur général du Québec quant à la planification stratégique du ministère des Affaires internationales, et aux graves lacunes qu'il avait détectées. Et trois des contrats sont des contrats sans soumissions.

Quand on les regarde: menuiserie et autres,

186 400 \$, dépassement; travaux et équipements relatifs à la cuisine, 12 500 \$ — je ne sais pas si c'est le livre de recettes de Jehane Benoît — décoration, 43 200 \$; système de chauffage, 14 100 \$; système électrique — dépassement encore — 47 300 \$; plomberie... eh bien, j'ai l'impression qu'il n'y avait qu'un seul plombier de disponible à Bruxelles, un seul fournisseur de rideaux et de tapis, alors qu'existe encore la corporation des tisserands et des drapiers, à Bruxelles. Et, fourniture de mobilier — là encore, sans soumission — pour un montant de 34 700 \$.

Ce qui m'étonne, contrairement à ce que j'ai l'habitude de voir, M. le ministre, au Bureau de l'Assemblée nationale où le président de notre Parlement nous fait état des dépenses à engager ou engagées pour ce qui est de l'administration de notre Parlement et, quand il s'agit de contrats avec soumissions, au moins, on a le prix des soumissionnaires, c'est qu'à aucun endroit dans votre document on n'est capables d'avoir le prix des soumissionnaires. Admettez que c'est quand même une lacune, que je n'ai jamais notée, d'ailleurs, dans les crédits de votre collègue et amie, Mme la ministre de la Culture et des Communications, et responsable de la Francophonie.

M. Ciaccia: Vous nous citez des exemples, des gens exemplaires à suivre. Peut-être que je pourrais demander, M. le Président, à M. Clavet de répondre à la question du député de Sainte-Marie—Saint-Jacques.

Le Président (M. Parent): M. Clavet, êtes-vous en mesure de répondre pour le ministre? M. Clavet.

M. Clavet (Jean): Les engagements financiers dont on fait état ici, présentement, touchent la rénovation de la résidence du délégué général à Bruxelles. Il s'agit, d'abord, d'une résidence de 730 m² qui a été acquise en 1975 au coût de 600 000 \$ et qui vaut présentement 2 500 000 \$ sur la valeur marchande. Cet édifice a été construit en 1931 et était dans un état général lamentable, notamment au niveau de l'électricité et du chauffage. Et la plomberie, effectivement, était aussi dans son état original.

Alors, on a procédé à l'engagement d'une firme d'architectes pour diriger les travaux. Cette firme d'architecture là a été choisie à partir d'un appel d'offres sur invitation ou d'un appel de candidatures. Et, on a choisi une firme qui a été recommandée par l'ambassade canadienne, qui avait fait des travaux de rénovation à la résidence de M. l'ambassadeur et qui, aussi, était celle qui chargeait les honoraires les moins chers. Les autres firmes qui avaient été sélectionnées nous demandaient 15 % d'honoraires et celle-là, qui était la firme Gaillard, nous demandait 12 % d'honoraires. Alors, nous avons, sur la foi du plus bas soumissionnaire et de la firme recommandée par l'ambassade canadienne, engagé la firme Gaillard qui a démarré les travaux. Les engagements que l'on voit, ce sont des engagements qui touchent des suppléments et, pour la majeure partie, les

engagements principaux ont déjà été traités dans les années antérieures.
(15 h 20)

Or, après quelques mois d'opération du chantier, qui est un chantier de 600 000 \$ de réparations, on s'est rendu à l'évidence que la firme Gaillard était incapable de gérer un chantier de cette envergure-là. Et nous avons dû mettre fin à son contrat et trouver un nouvel architecte — qui est Zajtman — et renégocier avec les entreprises qui avaient obtenu les contrats sur la résidence de nouveaux prix pour des travaux plus élaborés que M. Gaillard n'avait pas prévus au moment de sa planification des travaux.

Ceci nous a amenés, dans les engagements financiers, à avoir un certain nombre de firmes. D'abord, l'engagement 15 d'avril 1992, l'engagement de la firme Zajtman, pour lequel on est allés en soumissions sur invitation, en appels de candidatures. Et, ensuite de ça, on a dû négocier avec les fournisseurs déjà retenus par l'architecte précédent, M. Gaillard: Linea Dekor, on a renégocié le contrat; SABEMAF, on a renégocié le contrat; LeRoy, on a renégocié le contrat; Tytgat, on a renégocié le contrat; et Electro 74, on a renégocié le contrat.

En ce qui concerne les trois éléments suivants, qui sont de nouveaux fournisseurs, donc, des engagements de première fois, il s'agit de l'établissement Devos, une soumission qui était obtenue pour faire parallèle à Linea Dekor qui était le fournisseur antérieur. Et le prix demandé par le nouveau fournisseur était moins cher que celui que Linea Dekor nous fournissait; donc, on a pris un nouveau fournisseur. Et, les deux autres, ce sont des éléments de décoration qui, conformément à la pratique bruxelloise, sont des éléments qui sont fournis par l'architecte et achetés chez les fournisseurs de l'architecte qui, lui, en contrepartie, nous donne un escompte de volume, auquel il a droit chez ces fournisseurs-là. Ce sont des éléments de décoration qu'il est important d'introduire dans un concept harmonieux et conforme à la planification de l'architecte. Il s'agit des rideaux, tentures, tapis, et du mobilier.

Le Président (M. Parent): Merci, M. Clavet. Toujours sur la résidence de Bruxelles?

M. Boulерice: Oui. Gaillard est celui qui avait fait l'ambassade, c'est ça?

M. Clavet (Jean): C'est ça.

M. Boulерice: Vous voyez, il ne faut pas se fier au fédéral, hein? Je ne vous le fais pas dire. Mais, quant aux autres soumissionnaires, quel montant vous demandait M. Luc Van Severen ou «Severen», peu importe, si on prend l'accent bruxellois, et ce que demandait M. Fosseur?

M. Clavet (Jean): Les autres fournisseurs qui

ont remplacé M. Gaillard étaient tous à 15 % d'honoraires. Le seul, d'ailleurs, qui a été dans le premier appel d'offres sur invitation d'architecture et le seul qui s'est démarqué des fournisseurs réguliers est allé à 12 %, et c'est Gaillard. Et la pratique et le tarif habituel, à Bruxelles, c'est 15 % du coût des travaux.

M. Boulерice: D'accord.

Le Président (M. Parent): Sur la résidence de Bruxelles, j'avais une demande d'intervention de la part d'un ministériel. M. le député de LaFontaine, sur la résidence de Bruxelles.

M. Gobé: Non, je n'étais pas sur la résidence de Bruxelles, M. le Président.

Le Président (M. Parent): Ah, bien. Ne bougez pas, là.

M. Gobé: Par contre, je peux, oui, certainement, moi aussi...

Le Président (M. Parent): Allez!

M. Boulерice: Je vais revenir, mais je n'ai aucune objection à ce que mon collègue pose sa question tout de suite.

M. Gobé: Ce n'était pas sur Bruxelles, mais, vu qu'on parle de Bruxelles...

Le Président (M. Parent): Allez!

M. Gobé: ...pour y être allé et avoir été, d'ailleurs, très bien reçu par les gens qui étaient là, je dois dire qu'il était temps, en effet, que cette résidence soit rénover. Quand M. le sous-ministre parlait de l'électricité, j'ai rajouté la plomberie, car, en effet, je trouvais un peu dommage qu'une province comme le Québec, qui reçoit dans ses résidences un certain nombre de personnages politiques, industriels ou autres étrangers, ait une résidence dans un état comme celui-là. Et je dois féliciter le ministère d'avoir procédé à ces rénovations, car, moi-même, je m'étais senti un peu gêné comme député de cette belle province et payeur de taxes. Ce n'est pas ça que je voulais dire, mais j'en profite; vous m'avez donné la parole.

M. Boulерice: Un payeur de taxes, c'est un anglicisme, cher collègue.

M. Gobé: Payeur d'impôt et de taxes, d'ailleurs, aussi.

M. Ciaccia: Vous accusez un Français d'anglicisme!

Des voix: Ha, ha, ha!

M. Boulерice: Absolument! Mais c'est eux qui en commettent le plus, M. le ministre.

M. Gobé: M. le ministre, je ne parle pas, là, à titre de Français, quoi qu'en dise mon collègue, mais à titre de citoyen canadien et de député de la province de Québec, élu par des Québécois, dans un comté québécois...

Le Président (M. Parent): Très bien intégré, d'ailleurs.

M. Gobé: ...qui viennent de nombreuses régions du monde, d'ailleurs, et qui représentent cette grande mosaïque québécoise au sein du Canada, telle que nous la connaissons et que le monde l'admire.

M. Boulérice: Enfin, ce que le ministre voulait vous dire, c'est «mal vert».

Le Président (M. Parent): Merci, M. le député. M. le député de Sainte-Marie—Saint-Jacques.

M. Boulérice: Est-ce que le nouveau délégué général du Québec à Bruxelles a présenté des demandes quant à l'ameublement, à des modifications au logement, etc.?

M. Ciaccia: Il est encore en avion.

M. Boulérice: Il est encore dans l'avion.

M. Ciaccia: Il n'a pas atterri, l'avion, encore. Non, à ma connaissance, bien, non.

M. Boulérice: Il est prévu...

M. Ciaccia: Ces choses-là ne dépendent pas des goûts personnels des délégués. Ne pensez pas que les rénovations sont faites parce que, tout d'un coup, un délégué décide: Eh bien, moi, je veux quelque chose de plus beau, de plus nouveau. Ce n'est pas ça. Alors, le fait qu'il y ait un nouveau délégué, ça n'a rien à faire avec les changements. Les rénovations ont été faites parce que, comme le député de LaFontaine l'a mentionné, c'était nécessaire. Ça faisait longtemps que ça n'avait pas été fait.

M. Boulérice: Il ne souffre pas du syndrome Nancy Reagan.

Le Président (M. Parent): Vous voulez vous renseigner, M. le député, là?

M. Gobé: Je trouve la question du député de Sainte-Marie—Saint-Jacques assez intéressante sur l'ameublement. M. le ministre, est-ce qu'il serait possible que, si nous devons remeubler — ce qui serait probablement aussi nécessaire — cette délégation, ainsi

que toutes les autres, nous fassions appel à des designers ou à des ébénistes québécois, afin qu'on puisse avoir cette vitrine de nos réalisations, en termes de meubles et d'aménagement, dans nos délégations, et d'avoir des soumissions publiques, ici, au Québec, pour ces meubles-là, pas, peut-être, chez Léon ameublement, mais chez des artisans québécois du meuble?

M. Boulérice: Léon n'existe plus, c'est pour ça que le ministre se rabat sur Ikea.

M. Ciaccia: Non, c'est la pratique actuelle, courante.

M. Gobé: C'est la pratique. Parce que c'est là une vitrine intéressante. Quand on voit le nombre de gens qui passent dans ces délégations, je pense que c'est peut-être...

M. Ciaccia: Tout en tenant compte des prix. Quand les prix sont plus convenables, c'est la pratique courante d'avoir des meubles, de l'ameublement, des services du Québec.

M. Gobé: Parce que c'est une bonne promotion pour nos manufacturiers de meubles et nos designers.

M. Ciaccia: Définitivement.

M. Gobé: C'est une bonne exposition permanente.

Le Président (M. Parent): Le message est passé, je pense, M. le député de LaFontaine.

M. Gobé: Merci, M. le Président.

Le Président (M. Parent): Avant de reconnaître M. le député de Sainte-Marie—Saint-Jacques, je voudrais souhaiter la bienvenue au nouveau député de Shefford, qui remplace le député d'Abitibi-Est. Bienvenue, M. le député!

M. Brodeur: Merci beaucoup.

M. Gobé: Pas d'Abitibi-Ouest, de Shefford, M. le Président.

Le Président (M. Parent): Pardon. Il remplace le député d'Abitibi-Est. M. le député de LaFontaine, soyez attentif. M. le député de Sainte-Marie—Saint-Jacques.

Contrats d'ameublement pour les délégations de Chicago et d'Atlanta

M. Boulérice: Revenons sur le continent nord-américain. On a remarqué que la firme Les Ameublements Artelite a obtenu des contrats d'ameublement pour

les délégations de Chicago et d'Atlanta, sans soumissions ou soumissions sur invitation. Est-ce que le ministre peut, encore une fois, nous expliquer les motifs de cette décision? Parce que cette compagnie fait de l'ameublement de bureau; son ameublement est-il tellement caractéristique qu'on ne puisse pas en trouver sur place?

M. Ciaccia: Je vais demander à M. Clavet de répondre.

M. Clavet (Jean): Alors, l'acquisition de meubles au Québec pour les délégations, les représentations du Québec à l'étranger, est faite, comme je l'expliquais ce matin, par le service général des achats, qui est responsable de l'acquisition des biens au gouvernement du Québec. Ça s'est fait sur la base du rapport qualité-prix et, bien sûr, on cherchait un fournisseur québécois. Ça s'est fait, aussi, sur les délais de fabrication, la flexibilité des produits, de façon à pouvoir subir des modifications à l'aménagement. Et ça s'est fait, aussi, pour avoir un ensemble de mobilier qui soit harmonieux et cohérent, c'est-à-dire ne pas avoir des fins de série ou des débuts de série et avoir des ensembles disparates, ce que l'on avait, d'ailleurs, dans le réseau un peu partout. Et ce qu'on souhaitait, aussi, c'est d'avoir un processus d'assemblage, compte tenu du déménagement ou du transport international, qui est simple et facile à réaliser. Alors, ce faisant, le service général des achats est allé en soumissions. Ils nous ont proposé des produits québécois de mobilier et on a sélectionné le produit Artelite comme étant le produit le plus adéquat pour nos besoins.
(15 h 30)

M. Boulgerice: Il y a eu combien d'invitations?

M. Clavet (Jean): Je n'ai pas le dossier, malheureusement, du service général des achats qui a cette responsabilité en main.

Le Président (M. Parent): Est-ce qu'on pourrait se le procurer, M. le ministre? Oui.

M. Boulgerice: Si on pouvait avoir combien, etc. Est-ce que ce serait possible aussi d'avoir le nom des principaux actionnaires de cette compagnie? Il y a bien le président, M. Georges Sayegh; j'aimerais bien savoir qui est avec lui également dans cette entreprise qui nous est tellement utile dans nos délégations.

Le Président (M. Parent): Vous en avez pris note, M. le ministre, pour M. Clavet, j'imagine.

M. Ciaccia: Oui. On va vous fournir toutes les informations, M. le Président.

Le Président (M. Parent): Alors, si vous voulez faire le nécessaire pour faire parvenir ces renseignements aux membres de la commission.

M. Boulgerice: Et, pour ce qui est du bail à Chicago, est-ce que le ministre peut nous expliquer pourquoi il n'a pas pris le plus bas soumissionnaire?

Le Président (M. Parent): Excusez, M. le député, à quel engagement spécifique vous faisiez allusion quand vous parliez de la résidence de Bruxelles, que vous demandiez des documents, pour qu'on puisse le rentrer au procès-verbal?

M. Boulgerice: Attendez.

Le Président (M. Parent): Ou si c'était «at large»?

M. Boulgerice: Attendez. Attendez qu'on retrouve...

Le Président (M. Parent): Concernant la délégation à Atlanta, aux États-Unis, la fourniture de meubles.

M. Boulgerice: O.K. Avril 1992, c'est ça, l'engagement 16, menuiserie et autres.

Le Président (M. Parent): Engagement 16, avril 1992. Merci.

M. Boulgerice: Et, pour ce qui est de l'ameublement, bien, c'était Atlanta et Chicago.

Une voix: Vous faites référence à quel numéro?

M. Boulgerice: Le bail à Chicago? Attendez, je vous le donne: mars 1993 et c'est l'item 18.

Une voix: C'est quoi, la question?

M. Boulgerice: Bien, ce n'est pas le plus bas soumissionnaire. Qu'est-ce qui a motivé à ne pas prendre le plus bas soumissionnaire?

M. Ciaccia: Je vais le demander à M. Clavet, mais je présume que ça a affaire avec l'endroit, la localisation, pour avoir un local plus accessible. Parce qu'on fait beaucoup d'affaires à Chicago et dans tout le Midwest américain. Je pense qu'on fait pour à peu près 8 000 000 000 \$...

M. Boulgerice: Je suis bien d'accord, mais il y a quand même...

M. Ciaccia: On a aussi obtenu beaucoup d'investissements de cet endroit.

Une voix: Mais il y a 1 000 000 \$ d'écart.

M. Ciaccia: Je vais demander à M. Clavet de...

M. Boulgerice: Il y a presque 1 000 000 \$ d'écart.

Le Président (M. Parent): M. Clavet, pour le ministre.

M. Boulерice: Par voie de conséquence, je vous dis: Si on ne prend pas le plus bas, pourquoi on fait des soumissions comme telles?

M. Ciaccia: Pour avoir des offres, pour voir quel est le marché. Si quelqu'un nous fait une offre dans un endroit qui est complètement inaccessible — j'utilise ça comme exemple: dans un endroit inaccessible — pas convenable, tout le restant, même si c'est beaucoup moins cher, si ce n'est pas opérable... Alors, on essaie d'avoir les meilleurs prix possible. Je vais laisser M. Clavet...

M. Boulерice: Parce que, là, elle est au Prudential Plaza.

M. Ciaccia: Oui. On a le même problème à New York. On est au Rockefeller Center. D'avoir quelque chose de... Il y a des endroits qui sont moins dispendieux, mais aussi moins accessibles.

M. Boulерice: Je ne vous suggère pas de déménager, rassurez-vous. Rockefeller Center, c'est bien situé.

M. Ciaccia: Mais ça coûte plus cher.

M. Boulерice: Ah, je le sais.

M. Ciaccia: C'est le même principe, je suppose, à Chicago, mais je vais laisser M. Clavet vous donner la réponse.

M. Clavet (Jean): Oui, j'ai la réponse. Le choix a porté sur le meilleur marché: la soumission était de 1 645 000 \$ et l'engagement est de 1 921 000 \$ pour tenir compte des coûts d'aménagement des locaux, parce que la location se fait sur la base d'espaces vides et il faut faire les travaux à l'intérieur pour les aménager conformément à nos besoins. Alors, le coût de Prudential Plaza est de 1 645 107 \$ sur la durée du bail; le deuxième moins cher est One East Wacker, qui est de 1 686 793 \$; le troisième moins cher est Equitable Building, 1 797 586 \$, pour la durée du bail.

M. Ciaccia: On a pris le plus bas soumissionnaire et c'était tout dans des endroits convenables.

M. Boulерice: C'est ça, là. Je ne veux pas être détestable, mais, si vous étiez plus précis dans la présentation du document, vous éviteriez des questions comme celles-là.

M. Ciaccia: Oui, mais ça prendrait moins de temps.

M. Boulерice: Quand on le regarde...

M. Ciaccia: Ça prendrait moins de temps. Ha, ha, ha!

M. Boulерice: Ah, vous avez d'autres choses à faire, quand même, et moi aussi. Prudential Plaza, c'est marqué 1 012 900 \$, mais, après ça, on voit 1 921 700 \$. Forcément, quand on regarde les deux chiffres, on se dit: Ah! Il suffit tout simplement d'ajouter la petite ligne disant qu'il y a de l'aménagement à faire, d'où l'augmentation. À ce moment-là, moi, je n'aurais pas pris quatre minutes là-dessus. On a beau être l'Opposition, là, mais...

M. Ciaccia: La prochaine fois, vous avez raison, on va donner plus de détails.

M. Boulерice: En tout cas, je vous donne l'assurance que vous n'aurez pas à nous poser ces questions-là. On va vous les donner le plus précis possible. Ha, ha, ha!

M. Ciaccia: Pourquoi? On ne pose pas de questions à l'Opposition, ne vous inquiétez pas.

Des voix: Ha, ha, ha!

Le Président (M. Parent): Est-ce qu'il y a d'autres questions sur le même sujet, M. le député? Si vous voulez changer de sujet, soyez bien à votre aise.

M. Boulерice: Bon. Remarquez que vous pouvez toujours me répondre que vous n'avez pas à me répondre, mais, quand même, j'ai le plaisir d'être honnête. Je pense qu'il faut quand même admettre qu'il fait un bon travail, mais le contrat de M. Vézina va prendre fin dans quand même peu de temps. Est-ce que vous avez pris une décision: vous maintenez M. Vézina ou vous faites un changement?

(Consultation)

M. Ciaccia: Oui. L'ancien sous-ministre au Tourisme, M. Roy, remplacera M. Vézina au mois de mai. La nomination a été faite par le premier ministre.

M. Boulерice: On aurait dû vous la poser ce matin. Ça aurait été utile pour notre ami Brassard. Ha, ha, ha!

M. Ciaccia: Pour être plus précis, c'est le 4 juin 1994 qu'il va prendre charge du bureau, de la délégation à Chicago.

M. Boulерice: Donc, M. Vézina est là jusqu'au 4 juin.

Le Président (M. Parent): M. le député de Matapédia.

M. Paradis (Matapédia): Est-ce que vous avez fini, M. le député?

M. Boulerice: Oui, oui, oui.

M. Paradis (Matapédia): C'est parce que je voudrais aborder un autre sujet.

M. Boulerice: Pour Atlanta, Chicago et tout ça, oui, c'est terminé.

Le Président (M. Parent): Allez, M. le député.

M. Paradis (Matapédia): Oui, oui. Puisque la discussion est assez large, moi, j'aimerais entendre le ministre sur...

Le Président (M. Parent): Si vous vous approchiez un peu de la province, on vous entendrait mieux.

Des voix: Ha, ha, ha!

M. Paradis (Matapédia): C'est encore au Canada, ici, oui? Même si je suis loin, je suis au Canada.

M. Boulerice: Il ne faut pas vous éloigner.

Échanges commerciaux avec le Mexique

M. Paradis (Matapédia): J'aimerais entendre le ministre sur les dispositions qu'il a prises ou, du moins, quelles sont ses intentions ou quelles sont les relations qu'il a engagées avec le Mexique suite à la signature de l'ALENA? On sait qu'on a eu quelques petites difficultés, entre autres, avec le libre-échange. Est-ce que le ministre a pris des dispositions pour faciliter l'accès de nos entreprises au Mexique? Et, sinon, qu'est-ce qu'il entend faire pour favoriser ces échanges commerciaux?

Le Président (M. Parent): Merci, M. le député. M. le ministre.

M. Ciaccia: Premièrement, je voudrais prendre cette occasion pour exprimer l'extrême regret que nous avons suite au décès de M. Colosio qui était un candidat à la présidence du Mexique. J'ai eu l'occasion de rencontrer M. Colosio. C'est vraiment une mort tragique. Le Mexique a perdu une personne qui était très capable, très humaine, qui était très proche du peuple et un ami, un ami du Québec.

M. Boulerice: Alors, nous nous associons à...
(15 h 40)

M. Ciaccia: Ça a été un choc quand on a appris cette nouvelle, et on le regrette beaucoup. C'est malheureux qu'un attentat de ce genre ait réussi. Vraiment, on le regrette beaucoup. Comme je l'ai dit, c'était un vrai

ami du Québec. On avait eu des entretiens avec lui; des entreprises du Québec l'avaient rencontré. Il avait fait tout son possible pour encourager les échanges entre le Québec et le Mexique.

Pour revenir à votre question — attendez un instant, là — premièrement, comme vous le savez, on a été un des promoteurs de l'ALENA. Même dans les moments difficiles, quand il y avait des doutes même de la part des États-Unis, à savoir s'ils étaient pour continuer à procéder ou non, on faisait des séances d'information, des représentations, et on est heureux de voir que l'ALENA a finalement été ratifié. Même avant que l'ALENA soit ratifié, on a fait adopter, à l'automne de 1992, un plan d'action qui était structuré, visant spécifiquement la promotion, l'élargissement et l'enracinement des relations bilatérales avec le Mexique. C'est ainsi qu'un certain nombre d'activités ont été réalisées, dont les résultats sont et seront enrichis par la mise en oeuvre de l'ALENA.

Dans le plan d'action, nous avions des programmes pour fournir des ressources financières, des ressources humaines à nos entreprises. Nous avons augmenté le nombre d'entreprises qui sont présentes, qui font affaires au Mexique; elles ont augmenté de 25 à 150 depuis le commencement des négociations. Nous avons plusieurs programmes, plusieurs activités. Dans le cadre du plan d'action, on s'est concentré, au début, sur le volet formation et information. Or, une série d'outils ont été développés pour sensibiliser les entreprises du Québec aux possibilités qu'offre le marché mexicain et pour les informer sur le Mexique et l'ALENA. Présentement, ce volet du plan d'action est complété. Il reste deux éléments majeurs à rendre publics: le guide pour la conduite d'affaires au Mexique et une série de cinq productions audiovisuelles réalisées en collaboration avec la Télé-université. Le lancement de ces deux projets est prévu pour la mi-avril.

Dans le secteur de la promotion, il s'agit de mieux faire connaître l'offre de produits et services québécois au Mexique. C'est dans cette optique que, notamment, le ministère a accepté de contribuer financièrement pour 50 000 \$ à la coproduction de l'émission «Mexi-Québec» réalisée par Radio-Québec et la station mexicaine de télévision, canal 22. Il s'agit d'une émission bilingue, français-espagnol, de variétés, d'une durée de 60 minutes, à laquelle participeront des artistes québécois et mexicains. On vise ainsi, entre autres, à favoriser la coopération culturelle et à faire naître des échanges en matière télévisuelle. L'émission est à l'étape de la préproduction et devrait être diffusée d'ici les six prochains mois. Les artistes québécois qui y participeront: par exemple, il y a Luc de Larochellière et Laurence Jalbert. Ce qu'on fait dans nos échanges, principalement avec le Mexique, c'est qu'on a un discours économique, évidemment, mais on a aussi un discours social et culturel et on fait valoir au Mexique l'apport que le Québec peut apporter aux changements qui se produisent au Mexique. On a des échanges institutionnels, on a des

échanges culturels. Évidemment, nos entreprises sont très présentes dans les secteurs d'expertise que le Québec possède.

On pourrait continuer. J'ai fait plusieurs missions ministérielles au Mexique non seulement dans la capitale, mais dans les régions, accompagné par des sociétés québécoises, qui ont eu comme résultat non seulement des échanges, mais beaucoup de ventes de produits et de services du Québec. Les chiffres sont de plusieurs dizaines de millions de dollars. Alors, nous favorisons, évidemment, l'ALENA. C'est un marché qui est très, très prometteur pour nos entreprises, mais nous avons aussi des liens et des relations très étroites avec le Mexique dans différents secteurs d'activité.

Le Président (M. Parent): Merci, M. le ministre. M. le député de Matapédia, ça termine? Merci.

M. Boulerice: Je voudrais en poser une additionnelle.

Le Président (M. Parent): Allez, monsieur. Allez.

M. Boulerice: Puisque le ministre fait l'éloge des relations culturelles avec le Mexique, il y a eu récemment certains incidents au sujet de TV5, la télévision internationale francophone. Est-ce que le ministre a eu des discussions avec les autorités mexicaines à ce sujet-là?

(Consultation)

M. Ciaccia: Le problème auquel réfère le député de Sainte-Marie—Saint-Jacques est un problème qui existait il y a à peu près un an. Si c'est le même sujet sur lequel on parle, c'est une question de signal d'antenne, et ce problème est en discussion...

M. Boulerice: Le contenu.

M. Ciaccia: ...avec la ministre des Communications et le Mexique.

M. Boulerice: Ce n'était pas le signal; c'était le contenu.

M. Ciaccia: C'était le signal, une partie le signal et une partie le contenu. Alors, ces discussions se font entre la ministre de la Culture et des Communications et les autorités au Mexique.

Le Président (M. Parent): Merci, M. le ministre. M. le député de Bertrand.

M. Beaulne: Merci, M. le Président. Je pense que, dans les échanges qui vont suivre, compte tenu du fait qu'on ne parle plus de concept de pays, on va peut-être s'entendre de façon un peu plus harmonieuse.

Application de l'ALENA au Québec

Le député qui a posé la question précédente a un peu lu dans les thèmes que je voulais aborder maintenant. Je voudrais rattacher ça, en termes d'engagements financiers spécifiques, à l'ensemble des engagements qui se rapportent aux contrats de consultation signés avec M. Warren. Non pas que je n'aie rien à dire au sujet des contrats signés avec M. Warren qui est un éminent spécialiste en matière de commerce international, mais plutôt pour saisir l'occasion d'ouvrir la discussion, dans un premier temps, sur l'application de l'ALENA au Québec et sur les implications de la structure de l'ALENA pour nous.

D'abord, il y a quelque chose qui n'a pas tellement été discuté ni publiquement ni informellement, c'est tout l'aspect de ce qu'on pourrait appeler le personnel qui va se greffer aux instances qui découlent de l'ALENA et des deux ententes parallèles. Bien sûr, au niveau de la commission de l'ALENA, ainsi que des autres instances politiques, ceux qui sont habilités à y siéger sont les représentants des gouvernements indépendants, c'est-à-dire les ministres des Affaires étrangères des États-Unis, du Mexique et du Canada. Cependant, l'organisation de l'ALENA implique une structure assez complexe en termes de secrétariat, les ententes parallèles également.

(15 h 50)

Ma première question au ministre est la suivante: Est-ce que vous vous êtes assuré auprès du gouvernement canadien qu'au niveau des postes non politiques, c'est-à-dire aux postes qui ne relèvent pas de la présence des ministres des trois pays signataires, le Québec va être représenté adéquatement au niveau du personnel des différentes instances de l'ALENA? En d'autres mots — je sais que c'est le gouvernement fédéral qui fait les nominations — est-ce que vous avez eu des discussions avec eux, à savoir si, parmi les nominations qui seraient mises de l'avant par le gouvernement fédéral pour faire partie du «staffing» de ces différents organismes-là, le Québec va être adéquatement représenté, d'une part, et, d'autre part, non seulement en termes de pourcentage de représentation, mais également de consultation avec le gouvernement du Québec, quel que soit le parti au pouvoir, préalablement à la nomination de personnel, de cadres supérieurs à l'intérieur de toute la structure de l'ALENA?

M. Ciaccia: Vous parlez principalement des accords parallèles et des structures qui vont être mises en place?

M. Beaulne: Oui, des différentes structures. Il y a des secrétariats, il y a des commissions. Il y a tout un personnel non politique là-dedans. Est-ce que le gouvernement du Québec va être consulté sur la nomination de personnes et est-ce que vous avez eu des discussions avec le gouvernement fédéral à l'effet que

le gouvernement fédéral s'engagerait à nommer des Québécois à ces différents postes-là?

M. Ciaccia: Premièrement, on a fait des représentations au niveau du gouvernement fédéral pour la présence au Québec de la commission pour la mise en oeuvre de l'accord parallèle sur l'environnement. La décision n'a pas encore été prise par le gouvernement fédéral, mais nous avons fait nos représentations sur la base que je crois que le Québec est peut-être le mieux placé pour accueillir cette commission sur l'environnement. Je pense qu'une décision devrait être prise prochainement.

M. Beaulne: Je sais qu'une décision doit être prise prochainement, mais vous connaissez aussi bien que moi les déclarations publiques ou les intentions qu'on prête à la ministre fédérale de l'Environnement, à Mme Copps, d'installer ça à Hamilton, quelque part en Ontario, dans son comté. Alors, est-ce que vous avez des développements à ce niveau-là? Je sais que la décision n'a pas été annoncée, mais est-ce que, quand même, vous avez des assurances quelconques que Montréal, en particulier, demeure un des choix de site pour l'implantation de cette commission?

M. Ciaccia: Au moment où on se parle, je n'ai pas d'assurance, d'engagement du gouvernement fédéral. Cependant, nous avons l'appui de plusieurs ministres influents dans le gouvernement de M. Chrétien et nous avons fait tout notre possible, tout le nécessaire pour faire les représentations qui s'imposent pour démontrer que Montréal est le meilleur endroit pour avoir cette commission. Mais la décision n'a pas encore été prise et aucun engagement, à ma connaissance, n'a été fait envers qui que ce soit, que ce soit dans d'autres juridictions où à Vancouver, parce qu'il n'y a pas seulement Hamilton qui est notre concurrente, il y a aussi Vancouver. Mais je crois que ce serait tout à fait plus naturel que ce soit ici, au Québec, pour plusieurs raisons. Premièrement, c'est nous-mêmes qui avons négocié cet accord sur l'environnement. À un moment donné, on a mis fin à toutes les négociations parce qu'elles allaient dans une direction qu'on ne trouvait pas acceptable. On l'a ramenée et on a mis des conditions qui étaient acceptables pour le Québec.

C'est pour ça que, quand vous dites des consultations, oui, on consulte très étroitement le gouvernement fédéral; la preuve est que les accords parallèles rencontrent les exigences du Québec. C'est une des raisons pourquoi je crois que la commission sur l'environnement devrait être à Montréal. L'autre raison, c'est que Montréal est une ville, je crois, internationale plus que n'importe quelle autre ville au Canada. Nous avons aussi un bassin de personnes qui parlent plusieurs langues, à Montréal, dont l'espagnol. Donc, cette commission doit opérer pour toute l'Amérique du Nord qui inclut le Mexique, les États-Unis et le Canada. Je pense que les Américains ont déjà pris la décision, parce que c'étaient

eux qui l'avaient, sur la commission sur le travail. Je pense qu'ils l'ont située à Dallas, au Texas. Mais on attend la décision du gouvernement fédéral.

M. Beaulne: Et, en ce qui concerne la dotation en personnel des autres instances qui relèvent de l'ALENA? En d'autres mots, ma question est un peu dans le sens de ce qui se passe dans l'Organisation des Nations unies ou dans les autres organismes multilatéraux où les gouvernements présentent des candidats. Il y a une règle, il existe une sorte de règle non écrite qui consiste à octroyer une sorte de quota, si on peut appeler ça comme ça, à chaque pays participant. Dans ce cas-ci, pouvez-vous commenter un peu où on se situe, nous, au Québec, par rapport à tout ça?

M. Ciaccia: La demande qu'on a faite au gouvernement fédéral, c'est d'être impliqués, d'avoir une entente pour la mise en oeuvre non seulement de l'ALENA, mais aussi des accords parallèles. Alors, une fois qu'on aura pu avoir cette entente, là, on sera en mesure de dire ce qui fera partie de l'entente: qui va siéger, qui va être le représentant. Mais il y a des discussions. On a fait des représentations pour avoir des ententes un peu plus formelles. Présentement, on n'a pas eu ce problème parce qu'il n'y a pas de commission de ce genre; il y a seulement les nominations au binational. Pour toutes les discussions de prises de position dans les conflits commerciaux, il y a des consultations informelles, mais assez étroites. Mais, là, ce qu'on a demandé, c'est de formaliser notre participation pour la mise en oeuvre de ces ententes, spécialement que l'entente sur l'environnement respecte les juridictions de chaque province, le Québec et les autres, de même que l'entente sur le travail.

Alors, puisque ce sont nos juridictions, je pense qu'il serait normal — et on est en discussion avec le gouvernement fédéral — d'avoir une entente formelle et de dire: Voici comment nous allons administrer cette entente. Et, dans cette entente formelle, on peut prévoir les modalités de la représentation du Québec.

M. Beaulne: Avez-vous déjà indiqué au gouvernement fédéral que le Québec avait l'intention de se sentir lié par les ententes parallèles en matière de travail et d'environnement? Et avez-vous mentionné que ça pourrait être une condition?

M. Ciaccia: On a indiqué clairement qu'on va accepter les ententes parallèles parce que c'est vraiment nous-mêmes qui les avons négociées. Mais on n'a pas encore donné notre consentement formel parce qu'on est en train de négocier avec eux une entente pour l'application des ententes. Et je crois, dans mon esprit, que l'un est lié à l'autre.

M. Beaulne: Avez-vous indiqué ou posé certaines conditions pour vous sentir liés par ces ententes parallèles? Vous avez mentionné la question du personnel, que

ça ferait partie, ça, de ce que vous examineriez avant de donner votre réponse finale. Pouvez-vous nous indiquer, à titre d'information pour les membres de la commission, si vous avez posé certaines conditions et, si oui, elles sont de quelle nature, ces conditions-là?

(Consultation)

M. Ciaccia: Essentiellement, il y a deux éléments qui sont importants. C'est la participation formelle du Québec dans la commission et, deuxièmement, nous avons pu éviter d'avoir des sanctions commerciales pour le Québec et pour les autres provinces. S'il y a une plainte, par exemple, contre une compagnie qui ne respecte pas les lois sur l'environnement, il y a des sanctions commerciales contre les compagnies au Mexique et contre les compagnies américaines.

(16 heures)

Mais l'argument que j'ai mis de l'avant pour éviter des sanctions commerciales contre le Québec, c'est qu'au Québec et au Canada, le système constitutionnel donne aux provinces certaines juridictions dans l'environnement. Alors, on ne voulait pas avoir des sanctions commerciales au Québec pour une contravention à une loi en Colombie-Britannique et on a réussi à exclure les sanctions commerciales. Cependant, il va y avoir des amendes qui seront applicables à la province ou à la compagnie dans la province où la loi n'a pas été respectée. Alors, ce que nous devons négocier avec le gouvernement fédéral, c'est comment ces amendes vont être réparties, parce que ce n'est pas seulement les lois du Québec, provinciales, mais il y a aussi une implication du gouvernement fédéral dans l'environnement. C'est une juridiction partagée. Alors, il va falloir qu'on établisse comment ces amendes, s'il y a lieu, seront réparties et par qui, par quel niveau de gouvernement et à quel pourcentage, comment le paiement sera fait.

Mais ça va inclure le personnel sur la commission, spécialement si ça concerne un litige au Québec. Je ne vois pas vraiment comment quelqu'un de la Saskatchewan va pouvoir vraiment être la personne qui va représenter le point de vue du Québec. Il va falloir absolument que ce soit quelqu'un du Québec, parce que ce sont nos lois à nous. C'est nos sociétés à nous, si une plainte est portée contre la commission. Alors, il y a le personnel et il y a la répartition des infractions.

M. Beaulne: Il y a également l'Ontario qui a décidé de contester la constitutionnalité de l'ALENA. Au niveau de l'application des deux ententes parallèles plus particulièrement, parce que, comme vous le savez, ça exige un certain pourcentage de la production, d'une part, et de la main-d'œuvre, d'autre part, comment est-ce que cette contestation-là peut influencer l'application du traité au Québec?

M. Ciaccia: Il y a des pourcentages, certains pourcentages de provinces représentant, je pense, 35 %

de la population. Je n'ai pas les chiffres exacts devant moi, mais la non-application par l'Ontario, si les autres provinces l'acceptent, n'affectera pas... va permettre à l'accord de devenir en vigueur. Les conditions ne sont pas unanimes. En ce qui concerne la contestation par l'Ontario, je ne sais pas vraiment à quel point elle se trouve parce que, à la dernière conférence fédérale-provinciale, le représentant de l'Ontario semblait donner l'indication que c'était presque lettre morte. Mais, ça, c'est la perception qu'il a donnée à tous ceux qui étaient autour de la table. Ça n'affectera pas la mise en vigueur de l'accord parallèle.

Cependant, si une province n'accepte pas l'accord parallèle, savez-vous ce que sera le résultat pour cette province? Elle va pénaliser ses entreprises parce que ça veut dire que l'entreprise qui veut se plaindre de la non-conformité aux lois environnementales au Mexique ou aux États-Unis ne pourra pas le faire. Alors, il y a vraiment une raison très logique d'accepter l'accord parallèle. Par exemple — on a parlé de Norsk Hydro — MagCorp, d'après nous, ne respecte pas les lois de l'environnement. Alors, quand la commission va être sur place si... Maintenant, le litige avec Norsk Hydro, pour le moment, est réglé en ce qui concerne cet aspect-là. Bien, si jamais il y avait d'autres plaintes, on pourrait, nous, avoir recours à la commission, on pourrait porter plainte. Une de nos sociétés, pas nous, Norsk Hydro, pourrait porter plainte à la commission contre la non-observation, par une compagnie américaine, des lois sur l'environnement.

Alors, si on n'accepte pas l'accord, on se soustrait et on enlève le droit à nos sociétés, au Québec, de se protéger contre ceux qui leur font une concurrence déloyale en ne respectant pas les lois de l'environnement des autres pays. Parce que, même au Mexique, vous savez, les lois de l'environnement existent, elles sont assez sévères. Un des problèmes que les gens avaient, ils disaient: Les lois sont sévères, mais elles ne sont pas respectées. Avec l'accord parallèle, si elles ne sont pas respectées, une société, soit aux États-Unis ou au Canada, pourra porter plainte.

M. Beaulne: Ce n'est pas nécessairement une critique, mais je m'interroge sur un fait: Pourquoi vous n'avez pas donné suite à une lettre que je vous écrivais le 2 novembre, où je demandais qu'on dépose le texte des ententes parallèles à la commission pour que, justement, les différents membres puissent en prendre connaissance et étudier les implications de ces ententes-là? Moi, j'en ai des copies, mais j'avais demandé précisément au ministère qu'on les dépose. Il n'y a jamais eu aucune suite qui a été donnée à ma lettre. Ma lettre est datée du 2 novembre.

M. Ciaccia: Je regrette et je m'excuse, mais ça n'a pas été porté à mon attention; je n'aurais eu aucune hésitation à déposer l'accord parallèle. C'est ça que vous... Écoutez, je trouve... Je ne peux pas comprendre pourquoi ça n'a pas été fait. Je vais m'enquérir pourquoi

ça n'a pas été fait. Est-ce qu'on a au moins accusé réception de votre lettre?

M. Beaulne: Oui, oui, vous avez accusé réception. On nous disait de s'enquérir auprès du ministère des Affaires extérieures du Canada. Alors, j'ai trouvé ça un peu particulier et je me suis demandé s'il y avait quelque chose...

M. Ciaccia: Excusez. J'espère que ce n'est pas moi qui ai signé cette lettre-là!

M. Beaulne: Non, non, ce n'est pas vous qui avez signé. Mais, non, je voulais simplement éclaircir ce petit point-là parce qu'il me semble qu'il n'y a rien de trop secret...

M. Ciaccia: Non, il n'y a rien.

M. Beaulne: ...ou de mystérieux là-dedans.

M. Ciaccia: Non, je vais vous dire, moi, je ne comprends pas — ce n'est pas une critique, non plus, que je fais à ceux qui ont écrit la lettre — pourquoi on vous a dit ça, parce que ça me fait grand plaisir de vous la donner. C'est public, c'est une entente publique.

M. Beaulne: Bien, effectivement. Peut-être que vous pourriez la déposer pour les membres de la commission.

M. Ciaccia: C'est nous-mêmes qui avons insisté.

M. Beaulne: Je le sais, je les ai ici.

M. Ciaccia: On devrait être fiers du contenu de l'accord; c'est nos négociations à nous.

Le Président (M. Parent): Alors, si j'ai bien compris, M. le ministre, vous allez faire parvenir au député...

M. Ciaccia: Définitivement...

Le Président (M. Parent): ...de Bertrand une copie de l'entente.

M. Ciaccia: Au député, oui.

Le Président (M. Parent): Avec votre permission, M. le député de Bertrand, j'ai une intervention du côté ministériel sur le même sujet. On pourra y revenir. M. le député de Shefford.

M. Brodeur: M. le ministre, ma question comporte plusieurs volets. Depuis que le ministère des Affaires internationales a pris la relève de l'OPDQ pour financer la Société du Centre de conférences internationales de Montréal, y a-t-il eu des progrès dans le dossier

d'établissement d'organisations internationales à Montréal? Le ministre peut-il nous parler des retombées en termes de création d'emplois?

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

Le Président (M. Parent): Oui, M. le ministre.

M. Ciaccia: ...le ministère des Affaires internationales, de l'Immigration et des Communautés culturelles a pris la relève de l'OPDQ — c'était le ministère des Affaires internationales à ce moment-là — dans le financement de la SCCIM en 1993-1994. Au 23 février 1994, le mois dernier, la SCCIM avait 60 dossiers d'organisations internationales à divers stades d'évolution. On a eu une séance d'information où on a invité plusieurs organismes qui sont déjà au Québec et on a rendu public un répertoire de 41 organisations installées à Montréal, dont 20 ont fait l'objet d'un appui de la part de la SCCIM. Les organisations qui ont fait l'objet d'un appui oeuvraient dans les domaines de la science, de la technologie, de l'environnement...

Une voix: C'est 60?

(16 h 10)

M. Ciaccia: ... — 60, oui — du commerce international et des échanges économiques, des communications et des télécommunications. Et, depuis le 1er janvier, deux nouvelles organisations sont installées à Montréal, soit l'UICN, l'union mondiale pour la nature, et le Conseil international...

M. Boulerice: C'est au-dessus de la loi humaine, ça.

M. Ciaccia: ...d'action sociale, le CIAS. Au cours des deux dernières années, l'établissement de nouvelles organisations a permis de créer 33 nouveaux emplois à Montréal. Au cours de la dernière année seulement, le développement d'organisations déjà installées a permis d'en créer 22 autres. Et le cas de la SITA est particulièrement intéressant parce que, lors du transfert de son siège régional de New York à Montréal en 1988, 15 employés ont été déplacés; aujourd'hui, la SITA à Montréal emploie 133 personnes dont une centaine de Québécois.

Alors, vous voyez que les organisations internationales non seulement donnent un rayonnement pour le Québec, font un attrait pour le Québec, mais elles apportent une contribution économique, je crois, assez intéressante et de la création d'emplois.

Le Président (M. Parent): M. le député de Shefford, ça répond à votre question? Vous avez...

M. Brodeur: Oui, j'ai une autre question. Quelles sont les modalités de financement du Centre et y a-t-il interrelation, y a-t-il une méthode de financement d'établie entre ce fameux Centre et le Fonds

de développement international de Montréal par le ministère?

M. Ciaccia: Oui, et, depuis la création de la SCCIM, elle est financée à 50 % par Ottawa, 25 % par Québec et 25 % par la ville de Montréal.

Une voix: Une collaboration fédérale-provinciale.

M. Ciaccia: Magnifique exemple.

M. Boulerville: Rarissime, mais quand même.

M. Ciaccia: Quant au Fonds de développement international de Montréal, les trois partenaires se sont engagés à y verser 1 500 000 \$ par année pendant cinq ans, de 1991 à 1996, et les trois partenaires se sont entendus pour un nouveau montage financier à compter du 1er avril 1994 et pour les deux prochaines années. Pour le fonctionnement de la SCCIM, le fédéral va y verser 300 000 \$, le Québec 150 000 \$, la ville de Montréal 150 000 \$ chaque année, et le Fonds de développement international de Montréal sera mis à contribution. Le nouveau montage financier permettra au Québec d'économiser plus de 25 % sur deux ans par rapport à sa contribution de 1993, sans pour autant diminuer la capacité d'intervention de la Société.

Le Président (M. Parent): Merci, M. le ministre. M. le député de LaFontaine.

Rôle de l'Association France-Québec

M. Gobé: Oui. Alors, c'est sur un sujet un peu connexe... avant qu'on aborde la discussion sur l'ALENA. Dans le mois de mars 1993, je vois, M. le ministre, que vous avez donné une subvention de 119 650 \$ à l'Association France-Québec. Est-ce que vous pourriez nous indiquer, étant donné que c'est très important comme industrie — je parle du tourisme — si cette Association est une des responsables ou un des maillons qui fait qu'il y a un nombre croissant de touristes français qui viennent maintenant chaque année au Québec pour faire des séjours, des visites?

On sait que, en général, les échanges économiques sont plus forts entre le Québec et l'Angleterre, la Grande-Bretagne, qu'avec la France, quand on parle d'échanges de biens manufacturés ou d'exportations et d'importations. Par contre, on se rend compte, probablement, que, dans cette industrie touristique, qui, elle, n'est pas négligeable, il y a un volume sans cesse croissant. Alors, il y a certainement d'autres engagements là-dedans qui pourraient peut-être nous indiquer les raisons de cet accroissement ou de ce nouvel engouement des Français pour nous.

Alors, j'aurais peut-être une question principale et deux ou trois sous-questions par la suite. Alors, ma première question, c'est: Est-ce que vous avez mis des programmes en particulier pour les attirer? Qu'est-ce

que l'Association France-Québec a à voir là-dedans, vu que c'est ça qui amène ma question? Y a-t-il d'autres organismes qui sont subventionnés pour en faire la promotion? C'est ma première question principale.

Le Président (M. Parent): En trois volets.

M. Gobé: Mais, après ça, j'ai des sous-questions.

Le Président (M. Parent): La première question principale a trois volets.

M. Gobé: C'est important. Oui, oui.

Le Président (M. Parent): M. le ministre.

M. Ciaccia: Définitivement qu'on a des programmes et on a mis des sommes à la disposition de cette Association. Les chiffres, en ce qui concerne le tourisme, sont très intéressants. La venue de touristes au Québec constitue un élément important pour nous. Par exemple, de 1985 à 1993, le nombre de touristes français au Québec est passé de 85 000 à 300 000 par année.

M. Gobé: Donc, c'est...

M. Ciaccia: Et 76 % des touristes français venant au Canada visitent le Québec. Il faut souligner que de nombreux Français viennent ici dans le cadre des activités des associations France-Québec et Québec-France et de l'Office franco-québécois pour la jeunesse.

M. Boulerville: Dont le ministre n'a aucune idée. C'est épouvantable.

M. Ciaccia: Mais ils deviennent plus efficaces parce que ça augmente le nombre de touristes qui viennent. Alors, ça ne doit pas affecter leurs activités et leur impact. C'est l'impact qui compte et l'impact ne se mesure pas toujours avec des dollars.

M. Gobé: Est-ce que...

M. Ciaccia: Je vous avais mentionné que de nombreux Français viennent ici dans le cadre des activités. À titre d'exemple, ils étaient 275 l'été dernier lors du congrès international commun des associations Québec-France et France-Québec qui s'est tenu à Sherbrooke. J'ai moi-même assisté à leur réunion, le chef de l'Opposition aussi. Quant à l'Office franco-québécois pour la jeunesse, depuis 1968, 60 000 jeunes ont profité de stages, plus de 1000 chaque année. Et, s'agissant des associations, on a constaté dans le passé que des occasions d'affaires se sont présentées à la suite de liens établis entre les membres et cela s'est fait dans le cadre de la Commission économique et du programme destiné aux jeunes désirant une formation en affaires.

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

M. Gobé: O.K. C'est peut-être une question un peu plus pointue; peut-être que vos fonctionnaires pourraient y répondre. Est-ce qu'on avait le profil du touriste moyen français? Quel âge? Son occupation? Combien il dépense par visite? Le temps qu'il reste ici, au Québec?

Le Président (M. Parent): Quarante ans, député...

M. Gobé: Non, non. M. le Président, je pensais au ministre. Le député, il est là pour longtemps, lui.

M. Ciaccia: C'est du ministère du Tourisme que vous allez avoir ça. Nous, on est les catalyseurs, les facilitateurs. Mais, de tous les touristes français qui viennent au Canada, 61 % de leurs dépenses touristiques au Canada sont faites au Québec.

M. Gobé: Sont faites au Québec.

M. Ciaccia: Oui.

M. Gobé: On n'a pas une idée de la création d'emplois que ça peut amener ici, au Québec?

M. Ciaccia: Non. Le ministère du Tourisme devrait avoir ça.

M. Gobé: Il devrait avoir ça?

M. Ciaccia: Dans l'étude des crédits du Tourisme, vous pourriez demander ça au ministre du Tourisme.

M. Gobé: Oui, oui. Vous, est-ce que vous entendez continuer à mettre l'impact, par vos délégations, sur ces choses-là?

M. Ciaccia: Absolument. Dans plusieurs délégations, il y a des représentants qui s'occupent du tourisme seulement.

M. Gobé: Est-ce qu'on peut faire le même effort, le même impact, au niveau de la Grande-Bretagne, par exemple, en termes touristiques?

M. Ciaccia: Bien, on fait des efforts aussi en termes de la Grande-Bretagne. Je n'ai pas les chiffres ici devant moi. On en fait dans tous les... Écoutez, c'est notre deuxième partenaire économique. Alors...

M. Gobé: Oui, c'est ça que je disais précédemment. Quels sont les chiffres des échanges avec la Grande-Bretagne et le Québec?

M. Ciaccia: Je n'ai pas les chiffres de la Grande-Bretagne devant moi.

M. Gobé: Au niveau économique? Pas du touris-

me, là, au niveau économique, quelle est la proportion des échanges québécois avec la Grande-Bretagne? C'est notre deuxième, troisième ou quatrième partenaire?

M. Ciaccia: C'est le deuxième partenaire après les États-Unis.

M. Gobé: Deuxième partenaire hors Canada?

M. Ciaccia: Bien oui! Hors Canada.

M. Gobé: On ne compte pas les échanges inter-provinciaux?

M. Ciaccia: Les États-Unis, ce n'est pas au Canada; c'est hors Canada, oui. Le premier, c'est les États-Unis; le deuxième, c'est la Grande-Bretagne.

M. Gobé: Et la France se situe où?

M. Ciaccia: Je pense que le troisième, c'est l'Allemagne, les Pays-Bas. Je pense que la France est...

M. Boulerice: Je m'interroge sur la pertinence, là. Nous sommes dans le tourisme, et j'écoute la question de mon honorable collègue et néanmoins ami de LaFontaine, comme j'ai écouté la question de mon collègue, le député de Shefford...

Le Président (M. Parent): Oui, remarquez bien ça, là: si vous voulez que j'applique la pertinence à la ligne, tout le monde va trouver ça dur.

M. Boulerice: Non, mais je...

Le Président (M. Parent): Mais je conviens avec vous...

M. Boulerice: Vous convenez avec moi...

Le Président (M. Parent): ...qu'on a peut-être un peu bifurqué légèrement.

M. Boulerice: Et surtout que, très amicalement, je pourrais leur dire que le ministre a un excellent directeur de cabinet, qui est toujours près de son téléphone, et c'est le genre de renseignement qu'il se ferait un plaisir de leur donner immédiatement sans être obligé d'attendre l'étude des crédits.

Le Président (M. Parent): Oui. M. le député de Sainte-Marie—Saint-Jacques, je vous remercie beaucoup de votre remarque, de ce rappel à l'ordre. Je vous prie de terminer, M. le député de LaFontaine, rapidement. Si vous voulez conclure.

M. Gobé: M. le Président, vous pourriez me prier de terminer après 20 minutes. Chaque membre pourrait avoir 20 minutes, si on veut jouer la pertinence,

pour s'exprimer. Mais je vais quand même accéder à votre demande et dire à mon ami, mon collègue, le député de Sainte-Marie—Saint-Jacques, que tout ce qui concerne soit le tourisme ou l'économie est important pour moi parce que ça crée des emplois pour les Québécois et les Québécoises qui en ont besoin, et c'est toujours pertinent.

(16 h 20)

Le Président (M. Parent): Vous avez raison. Ça, c'est vrai.

M. Gobé: Et je crois que c'est beaucoup plus pertinent que de savoir la marque du mobilier qui va être installé ou la soumission publique sur la plomberie ou les toilettes et les chasses d'eau à la délégation de Bruxelles.

M. Boulerville: Puis vous passez vos vacances en France, vous, au lieu de les passer au Québec.

Le Président (M. Parent): Alors, M. le député de Sainte-Marie—Saint-Jacques, écoutez votre collègue.

M. Gobé: M. le Président, en terminant, je pense que toute chose qui concerne le Québec et son économie, je le répète, est pertinente et doit être abordée par les députés, et je ne vois pas en quoi ça peut déranger l'Opposition. Elle devrait, au contraire, souscrire à cela et encourager le ministre dans cette direction...

M. Boulerville: Vous vous trompez de ministère.

M. Gobé: ...de faire en sorte d'investir des sommes d'argent dans des associations comme France-Québec, l'OFQJ et d'autres afin de développer des relations touristiques, donc économiques, entre la France et le Québec, la Grande-Bretagne aussi...

M. Boulerville: L'Office franco-québécois n'est pas un organisme de tourisme!

M. Gobé: ...et d'autres pays, parce que c'est de l'or, c'est de la richesse, et un grand nombre de pays le font, et c'est des emplois.

M. Boulerville: M. le Président, je m'excuse, question de règlement.

Le Président (M. Parent): Question de règlement, M. le député de Sainte-Marie—Saint-Jacques.

M. Boulerville: Je ne peux pas accepter qu'on laisse sous-entendre que l'Office franco-québécois pour la jeunesse est un organisme touristique, au contraire.

M. Gobé: Il est touristique vu qu'il augmente et valorise les échanges, M. le député, que ce soit pour le tourisme...

Le Président (M. Parent): Sur votre question de règlement... C'est ça, mais... S'il vous plaît! S'il vous plaît, M. le député!

M. Gobé: ...les échanges techniques, les échanges d'étudiants ou les échanges culturels. Ce n'est pas du tourisme; c'est des échanges et c'est une activité économique certaine. Les gens, ils dépensent de l'argent, ils apprennent des connaissances, et ça aide à accroître la formation des gens, leur expérience, et ils reviennent ici, bien souvent, occuper un emploi. Et, quand les Français repartent chez eux, ils sont nos meilleurs ambassadeurs, ce qui permet encore d'augmenter les échanges, et on sait que la France a un taux de commerce beaucoup moins important avec le Québec que la Grande-Bretagne, malgré toutes les organisations que nous avons avec elle. Donc, je pense que c'est important de mettre l'emphasis sur ces échanges avec la France et de faire en sorte de maximiser cette relation particulière que nous avons, à cause de la langue que nous parlons, qui est sensiblement la même que la leur, et des liens de parenté historiques.

Le Président (M. Parent): Merci, M. le député. Je reconnais maintenant M. le député de Bertrand.

M. Beaulne: Oui.

Le Président (M. Parent): Organisez-vous ensemble.

M. Boulerville: Oui, si mon collègue me le permet, je suis d'accord avec M. le député de LaFontaine qu'effectivement tout Français qui vient au Québec repart amélioré!

Le Président (M. Parent): M. le député de Bertrand.

Application de l'accord du GATT au Québec

M. Beaulne: Oui. J'aimerais poser quelques questions au ministre sur l'application du GATT, qui est entré en vigueur au début de l'année. Il y a quelques questions spécifiques qui avaient fait l'objet de débats, vous vous en souviendrez, au cours des dernières années, enfin, surtout l'an dernier, quand M. Dunkel avait soumis son rapport. Entre autres, plus particulièrement, ce qu'on retrouve à l'article 2, plus particulièrement 2.2 de l'accord du GATT actuel, relatif aux subventions et aux mesures compensatoires. Vous vous souviendrez que la formulation originale, telle que présentée dans le rapport Dunkel, présentait certains problèmes où la définition de subvention spécifique pouvait faire en sorte que certains programmes du Québec, d'ailleurs comme d'autres provinces, auraient pu être pénalisés.

Il y a eu quelques modifications, des nuances qui ont été apportées à la formulation ultime de l'article sur

cet aspect-là. Le ministre fédéral du Commerce international a publiquement dit que les provinces, et en particulier le Québec, ne devaient pas se sentir menacées par l'application de cette définition de subvention. Vous-même, vous avez effectivement dit que la définition, telle qu'elle était maintenant formulée, ne présentait pas de problème pour le Québec. J'aimerais que vous nous expliquiez quelles sont les différences qui ont été apportées par rapport à la formulation du rapport Dunkel, qui posait problème à l'époque, et, deuxièmement, savoir si vous avez reçu des avis juridiques, des avis spécifiques, vous avisant que la formulation actuelle ne posait pas de problème. Et, si vous avez des avis à cet effet-là, est-ce que vous auriez objection à les déposer pour le bénéfice des membres de la commission?

Le Président (M. Parent): M. le ministre.

M. Ciaccia: Très bien. Originellement, dans le rapport Dunkel, il y avait la clause 2c, je crois.

Une voix: 2.2.

M. Beaulne: Non, ça, c'est la nouvelle. L'ancienne, c'était 2c, je pense.

M. Ciaccia: Oui, 2.2 — excusez, c'est parce qu'il y avait XI.2c aussi — qui, effectivement, prévoyait que certaines subventions ne pouvaient être... Toutes les subventions peuvent être accordées. Il n'y avait pas un empêchement d'accorder des subventions. Cependant, certaines subventions devenaient compensables et attaquables si elles n'étaient pas accordées par le gouvernement central. Le but de cette clause avait été... La clause avait été demandée principalement par la France, pas pour pénaliser l'Amérique du Nord nécessairement, mais pour certaines craintes qu'ils avaient à l'intérieur de l'Union européenne, les Länder allemands. Nous, le gouvernement du Québec, on s'objectait à cette clause parce que cela aurait eu comme conséquence que, dans plusieurs secteurs où nous avons des programmes, ça nous aurait mis dans une position très, très vulnérable. Cela aurait dit au gouvernement central, le gouvernement fédéral: Vous pouvez accorder ces subventions, mais le Québec ne peut pas. Alors, on a tout essayé pour effectuer ces changements par des représentations qu'on a faites au gouvernement fédéral, et on ne recevait pas de réponse positive.

Alors, je me suis rendu moi-même à Genève. J'ai rencontré le nouveau directeur général du GATT, Peter Sutherland; j'ai rencontré l'ambassadeur et le négociateur en chef de l'Union européenne; j'ai rencontré le négociateur en chef des États-Unis et l'ambassadeur du Japon. J'ai rencontré d'autres représentants, par exemple, de la Suisse, de la Corée qui avaient certains problèmes en commun avec nous. Et, effectivement, j'ai porté à leur attention les difficultés qu'une telle clause pouvait nous causer. Essentiellement, l'argument était que le but d'un traité international n'était pas d'amender

les constitutions des différents pays et que, effectivement, une telle clause avait des impacts sérieux, affectait notre Constitution. Parce que, d'après notre Constitution, on a le droit de donner ces subventions sur le même pied d'égalité que le gouvernement central. Alors, pourquoi devrions-nous être pénalisés et le gouvernement central non?

Je dois dire que j'ai reçu un accueil très favorable de Peter Sutherland, qui, d'ailleurs, était ici, à Montréal, lundi soir, que j'ai rencontré encore une fois. Il m'a fait certaines suggestions officielles. Pas officielles parce qu'il réalisait le problème dans lequel on se trouvait. Écoutez, la France demandait cette clause pour leurs intérêts à eux. Et je pense qu'il faut mentionner ici que, tu sais, on a des relations harmonieuses, cordiales, privilégiées avec la France, mais on est aussi, dans certains cas, des concurrents, parce que le Québec aujourd'hui opère dans des sphères et dans des secteurs où on est concurrents non seulement avec la France, mais avec beaucoup d'autres pays au monde. Et, dans cette clause-ci, on avait un peu des intérêts différents.

Juste entre parenthèses, la réaction du négociateur en chef des États-Unis m'a fait sourire un peu parce que, lui, sa réaction était: Écoutez, nous, nos États ne donnent pas de subventions; alors, cette clause-là ne nous affecte pas. Et il l'a dit sans rire. Alors, vous voyez un peu la dynamique.

Alors, quand je suis retourné au Québec, j'ai moi-même rédigé trois clauses, parce que j'avais vu que c'était la façon de procéder. J'ai rédigé trois clauses différentes, une qui visait strictement le Canada, parce que je m'étais fait dire, à un moment donné: «Draft a Canada clause.» Ça fait que j'en ai rédigé une, «Canada clause». Mais j'en ai rédigé deux autres qui étaient de portée plus générale, pour donner l'opportunité aux négociateurs, qui ne voulaient pas faire une exception spécifiquement pour le Canada, de pouvoir la libeller d'une façon générale, qui était applicable à d'autres pays qui voulaient s'en prévaloir et qui seraient affectés. (16 h 30)

Et, effectivement, la clause 2.2 a été amendée, a été changée. C'était une des clauses les plus importantes pour nous, parce que, juste pour vous donner une idée, les programmes qui auraient pu être affectés pouvaient aller jusqu'à 500 000 000 \$ que le Québec donnait. Alors, désormais, le territoire d'application de la subvention est le territoire de l'autorité qui accorde la subvention. Les subventions provinciales comme les subventions fédérales sont de disponibilité générale. Les deux niveaux de subvention seront analysés de la même façon. Et c'est un changement fondamental, ce n'est pas une nuance. Alors, on n'a même pas besoin d'aller chercher une opinion légale; le libellé est tellement clair qu'on n'a pas besoin d'en demander.

Bien, je vous donne l'application, c'est le territoire de l'autorité qui accorde la subvention. Alors, si le territoire est le Québec, l'autorité qui l'accorde, c'est le Québec. Si le territoire est la Colombie-Britannique, ça peut être le fédéral, ça peut être la

Colombie-Britannique, ou même, ça peut être le fédéral sur le territoire du Québec, dans les secteurs de sa juridiction. Alors, je pense que c'était quelque chose qui était très important pour nous et nous l'avons gagné. Et nous avons eu, évidemment, l'appui du gouvernement fédéral, parce que ce n'était pas seulement nous qui étions impliqués là-dedans, il y avait les autres provinces aussi.

M. Beaulne: Donc, si je vous comprends bien, pour les fins du dossier, vous nous dites qu'on est vraiment blindés...

M. Ciaccia: Absolument.

M. Beaulne: ...contre toute contestation possible sur la base de l'article 2.2 du GATT, tel que formulé présentement?

M. Ciaccia: Absolument.

M. Beaulne: Bon.

M. Ciaccia: Une autre chose qu'on a réussi à faire, on a réussi à exclure les industries culturelles complètement de l'offre canadienne qui a été déposée dans le cadre des négociations de l'accord du GATT, des services, le GATT. Alors, on a vraiment obtenu deux points qui étaient très très majeurs pour nous. L'agriculture aussi était très importante, mais il y a eu des changements à l'article XI.2c que peut-être on pourrait discuter, si vous êtes intéressé, plus tard.

M. Beaulne: Justement, j'allais continuer un peu dans le sens de l'agriculture, parce qu'il y avait la question des subsides, des subventions, qui nous concernait particulièrement. Il y a également tout le débat que vous connaissez concernant l'agriculture et ses implications sur la gestion de l'offre au Québec. Ce système a été remplacé par un système tarifaire. Et, aux dernières nouvelles, enfin, du moins, ce qu'on en sait publiquement par les rapports de presse, il y avait des désaccords entre le gouvernement canadien, le gouvernement américain et, jusqu'à un certain point, le gouvernement du Québec sur le niveau des tarifs qui devraient s'appliquer dans une première phase aux différents produits.

Alors, peut-être que vous pourriez faire le point sur cette question. À l'heure actuelle, où en sont les discussions sur l'application de ces tarifs qui vont se substituer à notre système de gestion de l'offre, d'une part? Et, d'autre part, est-ce que vous pensez que les producteurs agricoles, en particulier les producteurs laitiers québécois, qui se sentent, malgré tout, un peu inquiets, ont des raisons de se sentir inquiets ou s'ils peuvent dormir tranquilles sur leurs deux oreilles suite à l'entrée en vigueur de cette entente?

Le Président (M. Parent): M. le ministre.

M. Ciaccia: Quand nous sommes allés à

Genève, la position qu'on avait jusqu'à la dernière minute, le dernier point de négociation, c'était de maintenir l'article XI.2c tel qu'il était et on voulait même le renforcer. Juste le maintenir de cette façon aurait pu même causer des difficultés, parce qu'on avait eu une décision sur le yogourt et la crème glacée, qui était difficile pour nos producteurs de lait. Alors, on demandait de maintenir tous les mécanismes de gestion de l'offre. L'argument qu'on a donné, on a dit: Écoutez, ça fait 20 ans qu'on a ce système, on l'a établi parce que le GATT nous a permis de l'établir, puis maintenant vous venez dire, aujourd'hui, qu'on ne peut plus l'avoir.

Même si ça n'a pas été adopté, XI.2c, qu'ils ne l'ont pas maintenu, je pense que les arguments qu'on a présentés et les appuis qu'on a eus non seulement du gouvernement fédéral, mais aussi de l'industrie, de l'UPA et de tous les intervenants au Québec, nous ont permis d'avoir des modifications qui sensiblement, même s'ils ne reconnaissent pas le système de gestion de l'offre, peuvent nous permettre d'avoir une tarification assez élevée, qui va donner une protection à nos agriculteurs. C'est vrai que le principe, c'est que, éventuellement, les tarifs vont baisser, mais, s'ils sont à un niveau assez élevé, la protection va demeurer pour les agriculteurs.

Je donne un exemple. On m'a donné ces chiffres-ci, sur un petit morceau de papier. Les tarifs qu'on négocie — je ne sais pas si c'est finalisé, ce tarif-là — pour le poulet, c'est 280 % et les oeufs, c'est 192,3 %. Ça, ce sont les chiffres pour ces deux produits-là qui ont été déposés à Genève par les négociateurs du Canada, en consultation avec nous. Alors, ça, c'est un tarif et nous, on négocie ces tarifs-là, pas en vue du marché européen, parce que ce n'est pas là, la concurrence; on veut maintenir notre système ici, au Québec, et se protéger, d'une certaine façon, contre la concurrence américaine.

M. Beaulne: M. le ministre, pouvez-vous répéter les chiffres, parce qu'on ne les a pas notés?

M. Ciaccia: Poulet, 280,4 %; les oeufs, 192,3 %.

M. Beaulne: Ça, est-ce que c'est ce que nous, on a proposé ou si c'est ce qui a été entendu?

M. Ciaccia: Ça, c'est déposé et accepté.

M. Beaulne: Accepté, O.K.

M. Ciaccia: À Genève, oui.

M. Beaulne: O.K.

M. Ciaccia: Ça va être final au... Autrement, si un poulet coûte 100 \$ et que vous pouvez imposer 280 %, ça veut dire qu'il va falloir que vous le payiez 280 \$, ce poulet-là.

Des voix: Ha, ha, ha!

M. Beaulne: Et ça, est-ce que ça répond aux demandes de nos gens, ici dans le milieu?

M. Ciaccia: Je badine. Évidemment, un poulet ne coûte pas 100 \$.

M. Beaulne: Non, non. Farce à part, je comprends très bien, mais est-ce que, par rapport aux demandes de nos gens ici...

M. Ciaccia: O.K. Je vais venir à ça. Par rapport aux demandes, ça satisfait l'industrie, parce qu'on a établi ces chiffres-là avec l'industrie. Et la gestion de l'offre existe toujours. Elle sera protégée par la tarification.

Maintenant, ce qu'il faut régler, il semble, puis ça, c'est une question... Pour ce qui est des États-Unis et du Canada, les discussions continuent entre le ministre Goodale et Espy. La date limite pour les négociations est le 15 avril. Peut-être que ce qu'on a lu dans le journal aujourd'hui entre... C'est parce que c'est une juridiction de chaque province. Alors, il y a des ententes fédérales-provinciales pour les niveaux de production. Si elles demeurent telles qu'elles sont maintenant, il n'y aura pas de problème. Mais, si une province, demain, voit que, pour la gestion de l'offre, le système a été changé, puis qu'elle veut avoir plus de production, bien, là, ça devient une négociation entre les provinces et le fédéral.

Je pense que c'est ça que le fédéral a dit. Il a dit: Écoutez, entendez-vous. Et, moi, je pense que ce serait peut-être logique de maintenir les niveaux qui étaient là jusqu'à maintenant. Mais ça, c'est quelque chose que l'UPA et les agriculteurs, les producteurs de lait au Québec, il va falloir qu'ils négocient et qu'ils établissent dans le cadre de l'entente fédérale-provinciale. Parce que, s'ils produisent plus et que les prix sont moins, bien, naturellement, le 280 % s'applique au plus bas prix. Alors, ils sont moins protégés. Alors, on a intérêt ici à s'entendre pour établir des niveaux raisonnables pour tout le monde, pour maintenir la gestion de l'offre à l'interne et être protégés par les tarifs en ce qui concerne les importations.

Le Président (M. Parent): Sur le même sujet, j'ai une demande de M. le député de l'Acadie. Est-ce que c'est sur le même sujet ou si vous voulez changer de sujet?

M. Bordeleau: Non, moi, c'est sur un autre sujet, M. le Président.

Le Président (M. Parent): Ah, excusez-moi. Alors, vous allez revenir. Vous nous ferez signe.

M. Bordeleau: Oui, oui, à moins que le député de Bertrand ait terminé sur ce sujet.
(16 h 40)

Le Président (M. Parent): Avez-vous terminé sur ce sujet-là?

M. Beaulne: Moi, j'ai terminé sur ce sujet-là.

Le Président (M. Parent): Oui, allez-y, M. le député; après ça, on reviendra.

Investissements étrangers au Québec

M. Bordeleau: Oui. Alors, disons que, ce matin, M. le Président, on a parlé des exportations. Tout à l'heure, il y a eu certaines questions qui ont été formulées concernant l'implantation de sièges sociaux d'organismes internationaux à Montréal. J'aimerais peut-être aborder la question des investissements au Québec de façon plus précise, c'est-à-dire les investissements étrangers au Québec.

On sait que la situation politique, au fond, est toujours un élément important dans la décision des investisseurs de venir s'établir dans un pays ou dans une province, et on sait aussi l'importance du rôle des investissements étrangers au Québec en termes de création d'emplois à long terme. Généralement, quand les entreprises viennent s'établir, elles investissent des millions et créent des emplois au Québec; alors, c'est excessivement important pour la croissance économique du pays. Et, comme je le mentionnais, évidemment, les investisseurs qui viennent, viennent en tenant compte de la situation politique.

Il y a eu récemment, à Montréal, une table ronde qui avait été organisée par des économistes, où, justement, un éventail assez large d'investisseurs venaient rencontrer les dirigeants politiques du pays de façon à évaluer, au fond, tout le climat politique et économique, dans l'optique de faire des investissements dans les prochaines années. Alors, personnellement, je pense que ce sont des rencontres qui sont importantes pour le développement du Québec. Ça ne semble pas être la même vision pour tout le monde, puisque, à ce moment-là, le chef de l'Opposition a trouvé que c'était un exercice futile, ça, de rencontrer des gens qui pouvaient être intéressés à être des investisseurs au Québec éventuellement. Alors, à ce moment-là, le chef de l'Opposition avait brillamment qualifié la rencontre d'exercice absolument futile...

M. Boulerice: M. le Président, là, si c'est le ton qu'on veut prendre...

Le Président (M. Parent): Un instant!

M. Boulerice: ...à l'étude des engagements financiers...

Le Président (M. Parent): Un instant!

M. Boulerice: ...pour ce ministère, M. le Président...

Le Président (M. Parent): M. le député de Sainte-Marie—Saint-Jacques...

M. Boulerice: Vous me connaissez depuis longtemps. Là, je vous prévient, M. le Président...

Le Président (M. Parent): M. le député de Sainte-Marie—Saint-Jacques, vous parlez pour rien, je ne vous écoute pas.

M. Boulerice: ...que la coupe va déborder...

Le Président (M. Parent): Vous n'avez pas la parole.

M. Boulerice: ...et que je vais lui dire ce que je pense en français et...

Le Président (M. Parent): Je vais vous la donner. Vous êtes hors d'ordre, monsieur.

M. Boulerice: ...en d'autres langues.

Le Président (M. Parent): Vous êtes hors d'ordre. Je vais vous reconnaître tout à l'heure, vous le savez très bien.

M. Boulerice: Là, un instant...

Le Président (M. Parent): Vous allez avoir tout le temps...

M. Boulerice: ...ça suffit.

Le Président (M. Parent): ...de dire ce que vous avez à dire.

M. Boulerice: Non, mais, vraiment, là.

Le Président (M. Parent): M. le député de l'Acadie, vous avez la parole.

M. Bordeleau: Merci, M. le Président.

M. Boulerice: Qu'il nous donne une photocopie de son texte...

Le Président (M. Parent): M. le député de Sainte-Marie—Saint-Jacques!

M. Boulerice: ...et que le ministre nous donne une photocopie de sa réponse et on fera publier ça. Je le ferai à mes frais s'il le faut.

Le Président (M. Parent): M. le député, c'est très bien, c'est noté.

M. Boulerice: Ça suffit.

Le Président (M. Parent): Alors, vous avez une offre, M. le député de l'Acadie, et je vous invite à continuer.

M. Bordeleau: Alors, je vous remercie, M. le Président. Alors, je disais donc... Et je rapporte tout simplement des faits. C'est exactement l'expression textuelle qui a été utilisée par le leader de l'Opposition.

Le Président (M. Parent): S'il vous plaît! S'il vous plaît! Un instant, M. le député de l'Acadie.

M. Ciaccia: Aïe! M. le Président, franchement, je pense...

Le Président (M. Parent): MM. les députés, s'il vous plaît, là, hein!

M. Ciaccia: ...qu'on a accordé toute l'attention et...

Le Président (M. Parent): Ça va bien depuis le matin, là? Continuons comme ça, ça va bien. M. le député de l'Acadie.

M. Bordeleau: Alors, M. le Président, je rapportais tout simplement exactement...

M. Ciaccia: Il n'y a pas de question de...

Le Président (M. Parent): S'il vous plaît, M. le ministre! M. le député de l'Acadie.

M. Bordeleau: Je rapportais textuellement l'expression qui avait été utilisée, alors je ne pouvais pas faire d'erreur. Le chef de l'Opposition a dit que c'était un exercice absolument futile. Bon, alors... Évidemment, ce n'est pas mon opinion; donc, j'ai le droit de donner ma perception.

Le Président (M. Parent): Allez, monsieur, nous vous écoutons.

M. Bordeleau: Mais, dans ce contexte-là, justement, de l'importance des investissements étrangers, de l'importance, disons, de prendre contact et de répondre aux questions que les investisseurs peuvent avoir, j'aimerais savoir, de la part du ministre, quel a été, au cours peut-être des dernières années, le rôle du ministère des Affaires internationales dans le contexte des investissements qui ont été faits au Québec venant de l'étranger. Et, également, est-ce qu'il y a, dans le plan de relance qui a été annoncé par le gouvernement du Québec, des volets particuliers qui ont été mis en place pour favoriser les investissements étrangers au Québec?

Le Président (M. Parent): La question est posée, M. le ministre.

M. Ciaccia: Savez-vous, M. le Président, quand on a soulevé des niaiseries comme le coût des tapis et des choses comme ça ce matin, je pense que ça vaut la peine de parler un peu de la création d'emplois. Et, quand on dit que les investisseurs, à *The Economist*, c'était futile, est-ce que c'est futile? Puis, là, je ne vous lis pas un texte, je pose la question à tout le monde: Est-ce que c'est futile?

M. Boulgerice: Bien, moi, je vous dis: Bravo si on investit, mais l'argent qu'on va faire, on ne va pas le dépenser dans des niaiseries.

Le Président (M. Parent): S'il vous plaît!

M. Boulgerice: C'est pour ça que les poignées de porte m'importent.

Le Président (M. Parent): S'il vous plaît! M. le député de Sainte-Marie—Saint-Jacques, s'il vous plaît! S'il vous plaît! S'il vous plaît! M. le ministre, vous avez la parole.

M. Ciaccia: M. le Président, franchement! Si la vérité fait mal à ce point-là... Est-ce que c'est futile de parler de 150 000 emplois créés par les filiales des investisseurs étrangers? Les investisseurs étrangers au Québec ont créé, jusqu'à date, 150 000 emplois dans le secteur manufacturier et ils sont responsables pour 50 % des exportations. Bon. Maintenant, je suis heureux que le député de...

Une voix: De l'Acadie.

M. Ciaccia: ...non, pas de l'Acadie, de Sainte-Marie—Saint-Jacques ait dit que les investissements ont baissé. Bon. Là, je voudrais faire le point pour le bénéfice de cette commission parlementaire et plus particulièrement pour le bénéfice du député de Sainte-Marie—Saint-Jacques. Il y a eu certains chiffres qui ont été publiés à l'effet que les investissements au Québec, de 1981 à 1986, étaient de 2 600 000 000 \$ — j'arrondis les chiffres, là, 2 661 000 000 \$ — et, de 1987 à 1992, de 1 700 000 000 \$. Alors, je ne sais pas d'où ces chiffres sont sortis. Ils avaient été publiés dans un journal quelconque. Alors, on a fait la conclusion qu'il y avait plus d'investissements durant les années 1981 à 1986. Et je ne fais pas allusion à qui était le gouvernement dans ces années-là; je ne fais que mentionner les années.

Le Président (M. Parent): Non, on va y revenir. On va y revenir.

M. Boulgerice: Statistique Canada, c'est le fédéral.

Le Président (M. Parent): M. le député, écoutez, depuis le matin, moi, j'ai tâché de respecter le droit de parole de chacun d'entre vous.

M. Boulgerice: Non, mais je l'informe.

Le Président (M. Parent): Vous allez avoir la chance de revenir et d'informer le ministre avec toutes les connaissances que vous possédez. Vous en avez beaucoup, je le reconnais. Maintenant, je reconnais le ministre.

M. Ciaccia: Juste pour vous dire, M. le Président, que de 1987...

M. Boulgerice: C'est de peur qu'il croie qu'il a lu ça dans *Egyptian News*.

Le Président (M. Parent): S'il vous plaît!

M. Boulgerice: Non. C'est Statistique Canada; ce n'est pas *Egyptian News*, là.

Le Président (M. Parent): S'il vous plaît! M. le député! M. le député, je ne vous reconnais point.

M. Ciaccia: Ce n'est pas avec gaieté de coeur qu'il a fallu que je réponde au chef de l'Opposition quand j'avais des allophones avec moi qui représentaient le Québec et quand ils ont entendu le chef de l'Opposition dire: Moi, je peux faire l'indépendance — je n'ai pas besoin des allophones — seulement avec les francophones. Ces gens-là sont des résidents, des citoyens à part égale et ils ont été insultés. J'étais au Caire quand je l'ai entendu et je l'ai dénoncé. Et, si ça se reproduisait encore, je ferais la même chose. Et le fait que...

M. Boulgerice: Plus rapidement qu'à Washington, hein?

M. Ciaccia: Soyez donc un peu poli.

M. Boulgerice: Plus rapidement qu'à Washington.

M. Ciaccia: Soyez donc au moins poli, respectez donc les règles. Et celle à Washington, je l'ai dénoncée aussi, mais la raison pourquoi je l'ai dénoncée...

M. Boulgerice: Mais ça a pris du temps.

M. Ciaccia: Ah oui.

M. Beaulne: M. le Président, je pense que tout le monde est hors d'ordre.

Le Président (M. Parent): M. le député, je regrette, je regrette...

M. Ciaccia: Je l'ai dénoncée de la même façon...

Le Président (M. Parent): Le désordre, c'est la commission qui l'a créé et c'est votre commission.

Alors, tâchez de vous discipliner vous autres mêmes. Je ne suis pas un préfet de discipline, moi.

M. Ciaccia: Bon. O.K. M. le Président, on essaie d'écarter le sujet. Le sujet, c'est les investissements.

Le Président (M. Parent): C'est ça. Nous vous écoutons, M. le ministre.

M. Ciaccia: Les investissements de 1981 à 1986, si on prend les nouveaux investissements et si on prend aussi les expansions de sociétés qui sont ici... Parce que les trois quarts des investissements étrangers sont faits par les sociétés et les filiales qui sont déjà présentes au Québec. Dans les chiffres qu'on avait cités, 2 600 000 000 \$ de 1981 à 1986 et 1 700 000 000 \$ de 1987 à 1992, il n'y avait pas les chiffres des investissements comme Alouette, Alumax, Reynolds. Juste Alouette, c'est 1 200 000 000 \$; Alumax, c'est 1 000 000 000 \$.

Je vais vous donner les chiffres, M. le Président, des investissements au Québec, tous les investissements de 1981 à 1986, y compris l'expansion, les nouvelles installations, les investissements qui ont créé des emplois. De 1981 à 1986, M. le Président, nous avons un chiffre total de 4 000 000 000 \$ plus les 2 000 000 000 \$... Alors, nous avons approximativement, mettons, 7 000 000 000 \$. De 1987 à 1992, M. le Président, nous avons plus que 16 000 000 000 \$. Ceci, ce ne sont pas des acquisitions seulement; ce sont de nouvelles installations, l'expansion d'investissements qui sont déjà ici. Alors, M. le Président, malgré le fait que la vérité déplaît à certains députés de l'Opposition, le fait demeure qu'il y a eu presque deux fois plus d'investissements étrangers au Québec durant les années 1987 à 1992 qu'il n'y en a eu de 1981 à 1986. (16 h 50)

Et, les raisons, M. le Président... Je n'irai pas dans les raisons; la seule chose que vous avez la peine de faire, c'est d'avoir des réunions comme je le fais, régulièrement, avec tous les représentants de compagnies, de sociétés étrangères au Québec, et vous allez voir, la première question qu'ils vous posent, c'est sur l'avenir politique du Québec. Ça, c'est la première question, et je pense que le chef de l'Opposition a réalisé que, pour lui, c'était futile de parler aux investisseurs parce qu'il sait qu'avec son option il ne peut pas en avoir. Il n'en a pas eu et il n'en aura pas.

Moi, ça ne me fait rien de parler de l'indépendance du Québec, mais, au moins, faisons-le honnêtement. N'essayons pas de leurrer la population. C'est votre option, je respecte votre option. C'est votre droit de l'avoir, cette option-là, mais il faut au moins dire à la population ce qui se passe quand certains propos sont donnés et ce qui se passe quand il y a une stabilité politique. Peut-être la population va décider qu'elle ne veut pas de stabilité politique, qu'elle ne veut pas d'investis-

sements étrangers, qu'elle ne veut pas d'emplois. Ça, c'est la population qui va prendre cette décision-là, mais, au moins, donnons-lui la vérité. Et, si on peut tous les deux faire ça, bien, là, on va se soumettre à la volonté de la population, mais pas avec des mensonges et pas avec des déclarations qui sont complètement erronées et qui faussent la réalité.

Alors, M. le Président, nous avons créé un Bureau des investissements étrangers parce que la concurrence, pour avoir des investissements au Québec, est mondiale, elle est féroce. Alors, le but du Bureau des investissements étrangers, c'est de rendre les investissements aussi attrayants que possible, de travailler avec les sociétés qui sont déjà ici pour avoir des mandats mondiaux, de faire de la prospection dans d'autres pays pour attirer des investisseurs au Québec. Et je n'ai pas besoin de donner tous les noms de certaines compagnies qui sont déjà venues ici. Ça fait partie de notre plan de relance aussi, parce que le plan de relance prévoit la mise en place de trois nouveaux programmes visant à favoriser les investissements étrangers, soit l'aide à l'implantation d'alliances stratégiques, l'aide à l'obtention de mandats mondiaux et l'incitatif à la promotion des investissements étrangers.

Pour nous, M. le Président, c'est capital, c'est important; ce n'est pas futile. Dire que c'est futile, là, c'est vraiment mépriser la population du Québec. Ça crée des emplois. On dépend de notre commerce international. On dépend de nos exportations; 50 % de nos exportations, ce sont des investissements étrangers. Plus on peut avoir d'investissements étrangers au Québec, plus on va créer d'emplois. Un sur trois emplois dépend de nos exportations; alors, il faut y porter une attention et il faut créer le climat qui est propice et qui attire ces investissements, M. le Président.

Le Président (M. Parent): Merci, M. le ministre.

M. Ciaccia: C'est ça qu'on essaie de faire.

Le Président (M. Parent): Est-ce que ça répond à votre question, M. le député?

M. Bordeleau: Parfaitement bien, M. le Président.

Le Président (M. Parent): Je reconnais maintenant le député de Sainte-Marie—Saint-Jacques. C'est à votre tour, monsieur, et je vous reconnais dans toute la latitude que vous voulez.

M. Boulerville: Je vous remercie, M. le Président. Alors, je vais en profiter pour rectifier les faits, tous les faits, uniquement les faits, et le ministre va se rendre compte qu'il vaut mieux respirer de l'oxygène que de l'hydrogène. En 1989, 1 302 631 000 \$ d'investissements; en 1993, 52 500 000 \$, baisse de 96 %. Donc, ça a été 166 investissements étrangers effectués dans de

nouvelles entreprises pour le Québec, alors que, si on calcule le nombre d'investissements en Ontario, lui, il a été de 600 %. Et ça, ça ne sort pas d'un journal péquiste parce que, malheureusement, il n'en existe pas.

Le Président (M. Parent): Ça viendra, ça viendra, j'en suis certain.

M. Boulerice: C'est Investissement Canada qui a sorti ça. Alors, c'est le fédéral, ça doit être bon de l'autre bord. Écoutez, c'est le fédéral, là, hein! Au nom du Père, du Fils et du Saint-Esprit, tu sais. Un bon chrétien comme vous devrait, effectivement, prendre ces statistiques comme telles.

La deuxième chose au bénéfice du ministre, qui s'était d'ailleurs garroché dans l'*Egyptian News*...

M. Ciaccia: Avec raison.

M. Boulerice: S'il y a d'anciens personnels politiques libéraux, qui occupent des fonctions de secrétariat dans les commissions permanentes de l'Assemblée nationale, qui se permettent d'aller au congrès du Parti libéral alors qu'ils sont tenus à la plus grande des neutralités, nous, on est bien prêts à accueillir un député libéral à un conseil national du Parti québécois. Vous aurez, d'ailleurs, une place d'honneur, rassurez-vous. Et vous aurez bien entendu que M. Parizeau a, effectivement, dit que, statistiquement, oui, les francophones, d'eux-mêmes, seuls, peuvent la faire, mais que ce n'était pas la situation idéale.

Alors, j'aimerais vous dire, M. le député de l'Acadie, que la souveraineté, nous la ferons avec les autres et, notamment, avec mon ami Barbéry, qui est un Québécois d'origine libanaise, dans le comté de l'Acadie, et vous aurez la chance de me voir très souvent dans la circonscription de l'Acadie où je pourrai à la fois les interpeller en arabe et en arménien. Vous connaissez ma facilité dans ces deux langues. Voilà!

Ces choses étant dites — et si le ministre les veut, on les lui donnera, ça nous fera extrêmement plaisir, ou M. Chrétien, son ami, pourrait peut-être les lui passer — nous allons quitter et nous allons aller à Séville.

M. Ciaccia: Vous pouvez aller où vous voulez; moi, je vais répondre à ce que vous venez de dire.

M. Boulerice: Nous allons aller à Séville.

M. Ciaccia: Vous pouvez aller où vous voulez, vous.

M. Boulerice: Si, au Québec, on a d'excellents fabricants de meubles de bureau, il semble que, malheureusement, au Québec, on n'ait pas de bons impresarios. Parce qu'il y a eu un contrat de services avec la firme Great World Artists, dont l'adresse est 227 Springfield Rd., Ottawa, Ontario, pour un montant de 190 830 \$

pour la tenue des activités culturelles du Québec à l'Exposition universelle de Séville. La première question: Est-ce que d'autres firmes ont été approchées et est-ce qu'on est en train de me dire qu'il n'y avait pas, au Québec, une firme qui était capable d'agir à titre d'impresario pour la tenue d'activités culturelles du Québec à l'Exposition universelle de Séville?

M. Ciaccia: M. le Président, avant que je demande à M. Clavet de répondre sur Séville, je voudrais faire certaines remarques sur les propos que M. le député Sainte-Marie—Saint-Jacques a faits avant de voyager à Séville.

Le Président (M. Parent): C'est votre droit, M. le ministre.

M. Ciaccia: Oui, M. le Président.

M. Boulerice: Il veut retourner au Caire.

M. Ciaccia: Je m'objecte et je continuerai à m'objecter à quiconque, que ce soit le chef de l'Opposition, que ce soit le chef du nouveau parti, essaie de faire une distinction entre les francophones et les non-francophones. Et de me faire dire que vous allez pouvoir faire l'indépendance du Québec seulement avec les francophones, ça, je m'y objecte complètement. Je l'ai fait au Caire et je vais continuer à le faire tant et aussi longtemps que vous allez répéter ce genre de déclaration qui divise les Québécois. Je suis autant québécois que vous l'êtes et je n'accepte pas cette distinction de dire qu'on va faire une indépendance ethnique, comprenez-vous?

M. Boulerice: Il est rendu à Sarajevo maintenant.

M. Ciaccia: J'ai réagi au Caire et je vais continuer à réagir. Je réagis quand on essaie d'attaquer aussi les lois du Québec en ce qui concerne les droits linguistiques et les pratiques qui sont conformes aux droits de la personne et à la Charte des droits.

M. le Président, en ce qui concerne les autres chiffres que, moi, j'ai donnés... Je ne sais pas où le député de Sainte-Marie—Saint-Jacques a pris les siens. Moi, j'ai cité exactement les chiffres d'Investissement Canada aussi, et ils sont exacts. Mais vous n'avez pas besoin même d'aller aux chiffres. Parlez aux gens d'affaires qui sont ici. Le discours du chef de l'Opposition a tout dit. Quand il ne voulait même pas parler aux investisseurs, ça a tout dit, ça. Ça a dit tout. Ça a été une admission par le chef du Parti québécois, qui veut faire l'indépendance, qu'il ne peut pas y avoir d'investissements ici. Alors, d'un côté de la bouche, il dit: C'est futile de parler aux investisseurs étrangers, quand il leur fait face; et, de l'autre côté de la bouche, il fait parler tous ses perroquets ici: On a plus d'investissements étrangers ici...

(17 heures)

M. Boulerice: Je m'excuse, là, je n'ai jamais traité de perroquet...

M. Ciaccia: Excusez-moi, je retire ça. Je retire ça, excusez-moi. Il fait parler ses collègues de l'Assemblée nationale...

M. Boulerice: Ah!

M. Ciaccia: ...représentants de l'option indépendantiste. Il leur faut dire — il dit ça lui-même quand il ne parle pas aux investisseurs — que, quand le gouvernement du Parti québécois est au pouvoir, il attire plus d'investissements étrangers que le Parti libéral. Il y a une certaine contradiction dans l'approche du chef de l'Opposition. Cette contradiction est très apparente par les chiffres des investissements au Québec. Alors, M. le Président, ceci étant dit, je vais demander...

Le Président (M. Parent): M. Clavet, pour le ministre.

M. Boulerice: M. le Président, ceci ayant été dit...

M. Ciaccia: Attendez. Une minute, là.

M. Boulerice: ...je rajouterai...

M. Ciaccia: Un instant...

Le Président (M. Parent): Oui, monsieur. Un instant. Un instant!

M. Ciaccia: ...je n'ai pas fini.

M. Boulerice: Je rajouterai très brièvement...

Le Président (M. Parent): Un instant, M. le député de Sainte-Marie—Saint-Jacques.

M. Ciaccia: Je n'ai pas fini, là. Vous pourriez continuer après.

Le Président (M. Parent): On va laisser le ministre terminer.

M. Boulerice: Ah! La soirée est jeune, hein!

M. Ciaccia: Je ne vous ai jamais interrompu...

M. Boulerice: De toute façon, je suis célibataire. Ça fait que...

M. Ciaccia: ...dans vos propos.

Le Président (M. Parent): S'il vous plaît!

M. Boulerice: ...je n'ai pas à m'occuper d'enfants ce soir, moi.

Le Président (M. Parent): M. Clavet.

M. Ciaccia: Respectez donc les règles!

Le Président (M. Parent): M. Clavet, si vous voulez compléter pour le ministre.

Exposition universelle de Séville

M. Clavet (Jean): Alors, le ministère des Affaires internationales s'est vu confier par le Conseil des ministres l'entière responsabilité de coordonner la présentation du Québec à l'Expo 1992. Alors, le ministère, pour s'acquitter de son mandat, a conclu une entente administrative avec le ministère des Affaires extérieures et du Commerce extérieur du Canada pour participer au sein de la participation canadienne.

Dans le cadre de la présentation d'activités artistiques et suite à une demande des autorités espagnoles en ce sens, le gouvernement du Canada a entrepris des démarches afin de choisir un impresario unique pour agir à titre de maître d'oeuvre de la programmation culturelle canadienne. Dans son processus de sélection, le gouvernement canadien a demandé à chacune des provinces participantes de proposer un maximum de trois noms de firmes, lesquelles seraient invitées à présenter une soumission en regard du mandat mentionné plus haut. Cette procédure est conforme à la réglementation et aux pratiques du gouvernement du Canada. Au terme du processus, c'est la firme Great World Artists qui a été retenue.

M. Boulerice: Est-ce que vous avez les firmes que le Québec avait proposées, lui?

M. Clavet (Jean): Je n'ai pas la liste de ces firmes-là, mais...

M. Boulerice: J'aimerais bien les avoir.

M. Clavet (Jean): ...c'est quelque chose qui pourrait être disponible.

M. Boulerice: C'est encore le fédéral qui a gagné.

Le Président (M. Parent): Vous vous engagez à faire connaître le nom des trois firmes québécoises qui ont soumissionné ou qui ont fait connaître leur intérêt pour participer à ce projet.

M. Ciaccia: Vous savez, les concertations qui ont été développées entre la MAI et cette firme ont permis la participation de divers artistes québécois sur la scène du pavillon du Canada, de même que sur d'autres scènes de l'Expo, notamment lors de la fête nationale, la

Journée du Québec à Expo 1992. Je pourrais vous mentionner Denis Lacombe, Répercussion, Les Foubrac, le trio François Bourassa, Les Sortilèges, Michel Lauzière, ainsi que la troupe V'là l'Bon Vent. Je peux vous dire, M. le Président, que les pavillons du Canada et du Québec ont attiré... C'était le pavillon le plus populaire à Expo 1992, sauf pour le pavillon de l'Espagne. Il y avait des lignes d'attente de six heures pour rentrer dans ce pavillon et nous étions très bien représentés. Ça a été vraiment un des succès de l'Exposition de Séville.

M. Boulерice: Ça n'exclut pas le fait que, pour ce qui est de la promotion des artistes québécois, ça a été quand même un impresario ontarien et non pas québécois.

M. Ciaccia: Ah! Mais, là, est-ce que...

Le Président (M. Parent): Allez.

M. Ciaccia: Vous en avez fait un. Oui, oui, c'est vrai, mais les artistes québécois étaient là et ils ont très bien réussi.

M. Boulерice: Mais ils ont été là!

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

M. Boulерice: Je ne le nie pas.

Le Président (M. Parent): Vous avez la parole, M. le député.

M. Ciaccia: Et on va vous fournir le nom des autres. M. Clavet, on peut fournir le nom des...

Le Président (M. Parent): Des trois firmes québécoises...

M. Ciaccia: ...trois firmes québécoises.

Le Président (M. Parent): ...qui ont manifesté leur intérêt pour ce projet-là.

M. Ciaccia: Oui.

Le Président (M. Parent): Allez, M. le député de Sainte-Marie—Saint-Jacques.

M. Boulерice: Oui. Dans août 1991, c'est à l'engagement 3, impression du document intitulé «Le Québec et l'interdépendance — Le monde pour horizon». Vaste programme, aurait dit le général. Impression de 3000 volumes et de 3000 brochures par le firme Imprimerie provinciale inc., de Québec, 26 603,01 \$. Et, en octobre 1991 — donc, ça, c'est l'engagement 1 — réimpression des documents par Imprimerie provinciale, mais, cette fois-ci, à 28 272,25 \$. Pourquoi une réimpression et pour combien de copies? Et pourquoi la deuxième impression a-t-elle coûté plus cher?

Le Président (M. Parent): C'est M. Clavet qui a les chiffres en main?

M. Ciaccia: Oui. Je vais demander à M. Clavet, M. le Président, de répondre.

Une voix: Une chance qu'il est là, lui!

M. Clavet (Jean): Le deuxième engagement qui a été pris avec l'Imprimerie provinciale était pour une réimpression du volume et du résumé de la politique d'affaires internationales du Québec. C'est dû strictement à l'intérêt que la publication initiale avait suscité et à la rupture de stock qui est survenue.

M. Boulерice: Mais le nombre... C'est ça. Vous les avez fait réimprimer pour le même nombre.

M. Clavet (Jean): Dans la première impression, il y avait 3000 volumes et 3000 brochures. Dans la deuxième, il y avait 3000 volumes, 1000 exemplaires en anglais et 3500 brochures. C'est là l'écart de prix.

M. Boulерice: Ça répond à ma question.

Le Président (M. Parent): M. le député de Bertrand.

M. Beaulne: Merci, M. le Président. Je pense que, puisque chacun y va de ses petites mises au point, moi aussi, je vais en faire une de façon très posée. Tout d'abord, j'aimerais évoquer le proverbe espagnol suivant qui dit que, quand on habite dans une maison de verre, on ne devrait pas lancer la première pierre. Sans vouloir revenir sur les échanges concernant les investissements étrangers au Québec — chacun peut sortir ses statistiques et les interpréter à sa guise — il demeure que, lorsque le ministre fait partie d'une équipe dont le chef se trompe de 3 000 000 000 \$ dans ses prévisions concernant les investissements dans le secteur manufacturier et qu'il ne peut même pas faire le calcul adéquat de ce que représenterait une baisse du taux d'emploi au Québec par rapport au nombre d'emplois créés, je pense qu'il n'est pas en bonne position pour nous faire des démonstrations sur la véracité de nos chiffres concernant les investissements étrangers.

D'autre part, le ministre a dit tout à l'heure que les déclarations de M. Parizeau, que les politiques du Parti québécois semaient l'incertitude chez les investisseurs étrangers et contribuaient à éloigner du Québec des investissements étrangers. Je peux vous dire que cela est totalement faux et je m'inscris en porte-à-faux complètement contre cette déclaration pour la raison suivante: C'est que depuis maintenant presque cinq ans, depuis que je suis député et que M. Parizeau m'a confié les dossiers des relations internationales et du commerce extérieur, je reçois régulièrement — donc, je suis bien placé pour en parler — et, même, la plupart du temps, à la demande des fonctionnaires du ministère des Affaires

internationales, des visiteurs étrangers, représentant les grands journaux financiers étrangers, les grandes compagnies financières étrangères, les multinationales étrangères, qui viennent s'enquérir de la situation politique, sociale, économique, au Québec et au Canada.

Ces gens-là rencontrent des représentants du gouvernement fédéral. Ils rencontrent le ministre ou les représentants du gouvernement du Québec et ils demandent de rencontrer des représentants de l'Opposition, et c'est moi, habituellement, qui les reçois dans mes fonctions. Je puis vous assurer que le commentaire que la plupart de ces gens-là me font est le suivant... Non pas qu'ils ont peur de l'indépendance du Québec ou de l'instabilité que ça peut créer, mais ce qui les dérange plus qu'autre chose, c'est la période d'incertitude et la période de flottement que l'on vit à l'heure actuelle, sans qu'ils puissent connaître exactement les règles qui vont s'appliquer. Ce que ces gens-là nous disent, en bref, c'est: Que vous soyez indépendants, que vous soyez membres de la Fédération canadienne, ce que nous voulons savoir, c'est quelles sont les règles du jeu qui vont s'appliquer. Décidez-vous. Faites votre idée une fois pour toutes et puis, quelle que soit votre décision, ça va être «business as usual». C'est ça que les commentateurs me disent. Alors, je pense qu'il est important d'inscrire ça au dossier également.

(17 h 10)

Prix minimum pour la bière au Québec

Ceci étant dit, je voudrais revenir aux objectifs de nos discussions ici et aborder un dossier qui nous tient particulièrement à coeur, au Québec — et je sais que le ministre fait également son possible dans ce dossier-là — c'est le dossier de la bière. Et, l'angle que je veux prendre dans notre discussion, ce n'est pas de contester les démarches que vous faites ou que fait le gouvernement du Québec dans ce dossier-là pour faire reconnaître l'établissement d'un prix minimum de la bière au Québec. Je sais que vous faites de votre mieux pour convaincre les autorités fédérales de faire appliquer ce prix minimum au Québec.

La question que je pose concerne beaucoup plus l'attitude du gouvernement fédéral dans ce dossier par rapport aux revendications que vous faites vous-mêmes. Le 5 août dernier, est entré en vigueur un mémoire d'entente entre le Canada et les États-Unis sur les pratiques de commercialisation de la bière. Cette entente-là peut être résiliée avec un préavis de 60 jours et, d'après ce qu'on en dit, n'enlève rien aux pouvoirs du GATT. Elle permet effectivement l'introduction d'un prix minimum. Je pense que les arguments que vous avez invoqués sont les bons. En matière de préservation de la santé et de la sécurité publique, ce sont des arguments qu'on peut invoquer et qui sont acceptables en fonction des ententes du GATT.

Cependant, je m'inquiète de la tournure que prennent les négociations entre le gouvernement fédéral et le gouvernement américain. On a comme l'impression

depuis les derniers mois que, pour préserver l'entente qui s'applique pour le moment à l'Ontario et à la Colombie-Britannique, le gouvernement fédéral serait prêt à céder le Québec, c'est-à-dire à faire reconnaître que le concept du prix minimum s'applique pour l'Ontario et pour la Colombie-Britannique puisque ça avait été négocié avant le 5 août 1993, mais que, maintenant que les demandes du Québec arrivent après le 5 août 1993, là, c'est une règle différente qui pourrait s'appliquer. Alors, j'aimerais, M. le ministre, que vous nous fassiez le point là-dessus pour nous dire si véritablement le gouvernement fédéral a l'intention de faire toutes les démarches auprès des Américains pour que le concept du prix minimum, comme on l'a demandé ici, au Québec, soit effectivement reconnu, au même titre qu'il l'a été en Ontario.

Le Président (M. Parent): M. le ministre.

M. Ciaccia: Merci, M. le Président. Avant de répondre à cette question, les chiffres que j'ai évoqués sur les investissements, on peut les interpréter comme on veut, mais ce n'est pas des estimés; ce sont les chiffres actuels. Quand vous dites que les visiteurs, les journaux, les compagnies financières viennent nous voir et qu'ils veulent la certitude, j'aurais deux choses à dire là-dessus. Premièrement, quand le chef de l'Opposition dit: Parler aux investisseurs, c'est comme parler au mur, ça dit tout. Deuxièmement, quelle sorte de certitude leur donne-t-il, quand il dit que, si on perd le premier référendum, on va en avoir d'autres? Il y a un peu plus d'ambiguïté.

Mais, si ces journalistes prennent cette position avec vous, je dois vous dire que ce n'est pas les représentations que les investisseurs étrangers nous font. Ce n'est pas une question qu'ils veulent savoir, oui ou non. Ils sont très, très perturbés par la possibilité d'avoir cette indépendance, parce que ça va causer une instabilité politique, avec toute les conséquences. Aucune compagnie et société étrangère... Ils veulent la certitude parce qu'il y a beaucoup de pays dans le monde où ils peuvent aller investir. Alors, c'est les préoccupations qu'ils nous font valoir.

Quand je vais dans d'autres pays... Ce n'est pas seulement les sociétés étrangères. J'étais dans certains pays d'Afrique et il y avait une préoccupation de ce qui se passait au Québec. Moi, ma réaction... Quand certains pays d'Afrique s'inquiètent sur le Québec, en soi c'est inquiétant. Et c'est la première question que je me fais poser par tous les ministres des Affaires étrangères dans tous les pays où je vais. Alors, peut-être... Mais ça, là, ça ne vous empêche pas, vous, d'avoir votre option. Vous savez, vous pouvez avoir cette option, mais ils posent la question en voulant comprendre pourquoi et en montrant certaines préoccupations. Et c'est la première question de tous les investisseurs. Alors, ceci étant dit, j'ai fait le point, j'ai répondu à vos remarques. Je vais maintenant vous répondre sur la bière. Vous avez mentionné que...

M. Boulerice: Est-ce que le ministre pourrait nous dire c'est quoi, l'instabilité politique?

M. Ciaccia: Non, non. Écoute... Vous savez... Au moins, si on pouvait respecter le règlement, un certain minimum.

M. Boulerice: Non, mais il dit n'importe quoi.

M. Ciaccia: J'essaie de répondre au député sur des questions très légitimes...

Le Président (M. Parent): Vous avez la parole, M. le ministre.

M. Ciaccia: ...et très préoccupantes pour nous aussi.

Le Président (M. Parent): Je vous reconnais.

M. Ciaccia: Le député...

Le Président (M. Parent): M. le député de Sainte-Marie—Saint-Jacques, je ne vous reconnais point. M. le ministre.

M. Ciaccia: Le député de Bertrand a soulevé certaines questions en ce qui concerne les négociations du gouvernement fédéral et la préoccupation qu'il a en ce qui concerne les prix minimums. Est-ce que le gouvernement fédéral défend nos intérêts?

M. Beaulne: À votre satisfaction.

M. Ciaccia: À ma satisfaction.

M. Beaulne: Oui.

M. Ciaccia: Je dois vous dire: Les négociations pour la bière, savez-vous qui les fait présentement? C'est votre humble serviteur avec l'ambassadeur Rufus Yerxa, le numéro deux de Mickey Kantor, le US Trade Representative à Washington. J'ai complètement carte blanche de M. Roy MacLaren. Roy MacLaren veut maintenir le MOU. Il ne veut pas que ce soit annulé. Alors, il a dit: Écoutez...

M. Boulerice: Une marque de bière!

M. Ciaccia: M. le Président...

M. Boulerice: Un petit peu d'humour.

Le Président (M. Parent): Oui, oui. Il a raison. Il a raison, M. le député de Sainte-Marie—Saint-Jacques.

M. Boulerice: Non, non, mais il a dit «carte blanche». Carta blanca, c'est une bière mexicaine.

Le Président (M. Parent): Vous intervenez d'une façon inappropriée. Vous dérangez continuellement les débats, et vous le savez. Je vous sais beaucoup plus gentleman que ça.

M. Boulerice: Qu'il ait un peu d'humour. Voyons!

Le Président (M. Parent): S'il vous plaît, M. le député.

M. Ciaccia: Ma dernière discussion avec M. Yerxa, c'était hier après-midi. Il m'a appelé, j'étais au Conseil des ministres. Je lui ai parlé. On fait tout notre possible pour maintenir notre droit, d'après le GATT, d'avoir le prix minimum. Le gouvernement fédéral nous appuie. Alors, il n'y a aucun problème. Je peux vous dire que c'est moi-même qui négocie directement. Je suis allé à Washington parce qu'à un moment donné... Si vous mentionnez le 5 août, c'est vrai. Il y avait le ministre fédéral de l'époque, qui était M. Harkin; il nous avait écrit une lettre qui avait dit: Oui, vous pouvez avoir le prix minimum. Il avait fait certaines déclarations que je n'avais pas du tout trouvées convenables et je l'ai rappelé à l'ordre. J'ai dit: Écoutez, là, s'il y a des problèmes, ce n'est pas le Québec qui les cause. Il y a d'autres provinces au Canada qui ont les mêmes problèmes que nous. Ne mettez pas le blâme sur le Québec.

Originellement, lui, il avait négocié une clause qu'il appelle une «stand still clause». J'ai dit: Non, ce n'est pas acceptable, la «stand still clause». Pourquoi une «stand still clause»? Pour nous, «stand still» veut dire geler la loi et les pratiques telles qu'elles sont aujourd'hui. J'ai dit: Pourquoi, pour moi, oui et, pour l'Ontario, non? Alors, il a été obligé d'amender le document qu'il avait négocié avec les États-Unis pour nous permettre d'avoir nos droits d'après le GATT. Alors, ça, c'est le MOU, l'entente que le Canada a présentement avec Washington. C'est dans notre intérêt de maintenir cette entente, pas à tout prix, mais dans des conditions raisonnables, avec des prix minimums pour notre industrie, pour les raisons sociales et tous les autres.

(17 h 20)

On est appuyés par le gouvernement fédéral. Le gouvernement fédéral, non plus, ne veut pas voir l'entente annulée. Alors, présentement, la balle est dans la cour des Américains. On a fait tout notre possible en termes de donner accès à leurs compagnies, en termes de réglementation de la SAQ. Certaines pratiques pourraient être modifiées: par exemple, les règles de la SAQ exigent qu'eux-mêmes aillent chercher la bière à Milwaukee, la ramènent ici. C'est difficile de convaincre une compagnie à Milwaukee qu'ils vont venir se faire chercher leur bière par une compagnie du Québec, que la bière va sortir et qu'ils seront payés quand la bière va arriver au Québec. Peut-être que cette pratique-là, dans le cas du vin d'outre-mer, peut avoir une raison d'être,

mais pas... Je pense que tous ces aspects-là d'accès, de distribution...

La compagnie Stroh a fait application à la Régie pour avoir un permis. Je pense qu'on a tout réglé ça. Maintenant, ça dépend d'eux. On leur a donné les conditions minimales dont on avait besoin. Il nous faut absolument... On demande d'avoir le prix minimum, on ne lâche pas là-dessus. Le fédéral nous appuie. J'ai laissé savoir à M. Yerxa hier où nous en étions et il doit me donner une réponse. Au moment où on se parle, on ne sait pas si les Américains vont le canceler ou non. Mais s'ils le cancelent, ils vont le canceler pour tout le Canada, je pense, pas seulement pour le Québec, parce que j'ai convaincu M. Yerxa...

Contrairement aux articles qui paraissent dernièrement, ce n'est pas nous autres. On est prêts à donner le meilleur accès. On est des libres-échangistes. On croit au libre-échange. On a une augmentation de 27 % de nos exportations aux États-Unis. Il y a du «give and take», des deux bords, mais je ne veux pas avoir un traitement différent de l'Ontario. Alors, M. Yerxa a compris ça. Maintenant, c'est à eux de prendre la décision; est-ce qu'ils vont accepter ça ou bien est-ce qu'ils vont canceler le MOU? Au moment où on se parle, je ne sais pas la décision finale.

M. Beaulne: Combien il manque de jours ou de temps avant que la décision...

M. Ciaccia: Bien...

M. Beaulne: Ils ont 60 jours pour réagir, en principe. Combien est-ce qu'il manque de temps, à peu près?

M. Ciaccia: C'était pas mal flexible, le temps. Ils nous donnaient d'une semaine à l'autre. C'est dans les jours qui viennent, dans la semaine qui vient qu'on devrait avoir une réponse de Washington. Le permis de Stroh, je pense qu'il va être émis... D'après ce qu'on m'a dit, il va y avoir une autre audition devant la Régie le 5 avril; à ce moment-là, il ne devrait pas y avoir de problème pour eux. C'est ça que j'ai dit à M. Yerxa. J'ai dit: M. l'ambassadeur, on a fait tout notre possible pour vous accommoder. Maintenant, comprenez la situation de nos industries. Il n'est pas question... Même pour vous-mêmes, c'est irréaliste de dire que vous acceptez un prix minimum pour une province et que vous ne l'acceptez pas pour l'autre. J'ai dit: Notre prix minimum n'est pas...

M. Beaulne: Mais non, il est même plus bas que les autres.

M. Ciaccia: Il est plus bas que celui de l'Ontario. Alors, j'ai dit: Ça vous favorise. Mais j'ai dit: Nous, on ne peut pas se permettre d'avoir des conditions où on va être traités différemment d'une autre province, avec toutes les conséquences. Ce n'est pas juste la

question du traitement, c'est les conséquences que ça peut apporter.

M. Beaulne: Alors, si je vous comprends bien, au fond, dans les prochains jours, on va savoir... Enfin, l'option est la suivante: ou bien l'entente est maintenue, les Américains décident de maintenir l'entente, alors ça va s'appliquer également au Québec, ou bien il n'y a pas d'entente du tout et ça tombe également pour l'Ontario et la Colombie-Britannique.

M. Ciaccia: C'est ça ma compréhension, d'après ma dernière discussion avec M. Yerxa. Je ne pense pas que... Juste pour votre information, je veux vous rappeler — je suis bien certain que vous le savez — que, originalement, nous autres, on s'était entendus. C'est l'Ontario qui a mis des conditions additionnelles. Et les Américains avaient pris des représailles contre l'industrie de l'Ontario. Alors, j'ai porté ça à l'attention des États-Unis. J'ai dit: Écoutez, ce n'est pas nous autres. Même vous-mêmes, vous avez réalisé que c'était l'Ontario qui avait mis des conditions inacceptables. Nous, on essaie de faciliter, mais avec certaines conditions minimales.

Le Président (M. Parent): Merci, M. le ministre. M. le député de Bertrand.

Diversification de nos exportations

M. Beaulne: Oui. Dans un ordre d'idées un peu plus général, on a parlé de l'ALENA passablement. J'aimerais avoir vos commentaires sur la tendance qui s'est amorcée. Quand on regarde l'évolution du commerce du Québec de 1985 à 1993, on observe que les exportations québécoises vers l'Europe en 1985 représentaient à peu près 14 % de nos exportations totales, alors qu'en 1993 elles ne représentent que 4 % des exportations du Québec. Parallèlement à cela, en 1985, nos exportations vers les États-Unis représentaient 66 % du total et, aujourd'hui, elles représentent environ 75 % du total. C'est donc dire qu'il y a une concentration de plus en plus grande de nos exportations vers les États-Unis et je suppose que l'accord nord-américain va renforcer cette tendance-là, ce qui n'est pas nécessairement, en soi, une mauvaise chose si ça contribue à de l'emploi au Québec et au Canada. D'ailleurs, au niveau canadien, c'est à peu près la même évolution, ce qui a fait dire au ministre Ouellet, dans son examen de la politique étrangère canadienne, que le gouvernement canadien allait faire un effort spécial pour essayer de diversifier ses exportations du côté de l'Amérique latine et de l'Asie, je pense, enfin, dans des régions autres que les États-Unis.

Du côté du gouvernement du Québec, est-ce que vous avez l'intention d'emboîter le pas aux efforts du gouvernement fédéral ou si vous partagez également le point de vue du gouvernement fédéral à l'effet qu'il faudrait faire un effort un peu spécial pour sortir du marché nord-américain, non pas parce que c'est une

mauvaise chose, mais pour ne pas être de plus en plus dans une situation commerciale hermétique en Amérique du Nord?

M. Ciaccia: Je crois que nous avons déjà fait certains efforts. Par exemple, je vous donne des augmentations de chiffres de nos exportations. En 1993, en Amérique du Sud, nos exportations ont augmenté de 38 %; en Europe occidentale, de 7 %; au Moyen-Orient, de 16 %; aux États-Unis, de 27 %. On essaie d'ouvrir de nouveaux marchés. On est au Viêt-nam, on a été un des premiers à être en Europe de l'Est, en Europe centrale. Il est clair que nous faisons des efforts pour diversifier nos marchés, les augmenter. Mais, pendant qu'on fait les efforts, nous, comme gouvernement, puis qu'on intéresse les entreprises dans tous ces différents marchés, on n'oublie pas nos efforts dans le marché nord-américain qui est le marché le plus riche au monde.

Alors, on partage un peu ces objectifs de vouloir augmenter notre part des marchés dans d'autres pays, mais, la réalité, c'est que le marché le plus riche au monde, c'est l'Amérique du Nord. On ne peut pas épargner des efforts pour augmenter nos exportations. On a toutes sortes de programmes, on a mis sur pied le programme SAM, on a cinq bureaux aux États-Unis. Alors, ce que nous faisons, c'est vraiment essayer, tout en ne réduisant pas nos efforts aux États-Unis, de mettre des efforts additionnels aussi dans d'autres marchés.

Commerce international et respect des droits humains

M. Beaulne: Oui. Finalement, j'apprécierais avoir votre commentaire sur une chose qui est un peu dissociée des engagements en tant que tels, mais la porte a été ouverte cet après-midi, à l'Assemblée nationale, lorsqu'on s'est prononcés sur le lien qui doit exister entre les droits humains et l'aide internationale. Ça, ça va pour l'aide internationale, mais j'aimerais vous poser la question: Où vous vous situez, vous, par rapport — je ne dirais pas que c'étaient des déclarations formelles — aux insinuations du ministre du Commerce extérieur fédéral à l'effet que le commerce international ne devrait pas nécessairement être lié au respect des droits humains? Êtes-vous d'accord avec cet énoncé ou êtes-vous plutôt d'accord avec le principe qu'on devrait s'en tenir à la politique qu'a suivie depuis un certain temps le gouvernement canadien en cette matière, c'est-à-dire, jusqu'à un certain point, de lier notre commerce international au respect des droits humains?

(17 h 30)

Le Président (M. Parent): Avant que vous répondiez, M. le ministre, je dois vous faire remarquer que ceci est complètement en dehors du dossier qui nous préoccupe aujourd'hui. Je vous reconnais la latitude de répondre, mais ne vous sentez pas obligé d'entrer dans une...

ment est très controversé, qui est très délicat; il y a des arguments d'un côté et de l'autre. Je crois que la meilleure façon, une des meilleures façons... Par exemple, prenez en Chine; une des meilleures façons de faire reconnaître des droits individuels, d'apporter certains changements au système politique, c'est par le contact, la présence et les échanges qu'on peut avoir avec ces pays, parce que plus ils sont en contact avec nos institutions, nos gens d'affaires, plus il y a une croissance de l'économie, plus ça apporte des changements dans ces pays aux individus et même au système politique. Alors, je pense que de dire catégoriquement, d'une façon ou d'une autre: On ne doit pas faire affaire à moins que, ou bien de dire: On doit faire affaire à tout prix... Je pense que, peut-être, la façon la plus effective, efficace, c'est de voir comment, en faisant affaire, on peut améliorer la situation dans ces pays.

Je vais vous donner des exemples. En Afrique du Sud, les sanctions ont été levées, puis il y a encore des problèmes. On peut appuyer le processus politique en Afrique du Sud par des échanges institutionnels. Le Québec a beaucoup à offrir, ce n'est pas seulement des biens et des services, mais toute la façon dont nous faisons les choses, les institutions que nous avons créées. Dans le domaine minier, par exemple, on peut apporter une solution au «Chamber of Mines» qui a un conflit avec l'ANC. Ça, c'est une contribution à ce pays qui va au-delà de l'apport économique de vendre des équipements.

La même chose au Zimbabwe. Au Zimbabwe, disons qu'ils ont moins de problèmes que l'Afrique du Sud, mais, avec les caisses Desjardins, répondre à un besoin de la population... Il y avait un temps, nous, où les grandes banques ne faisaient pas affaire dans les petits villages, parce que ça ne faisait pas leur affaire de fournir des services, des prêts, tout le reste. Alphonse Desjardins a dit: Bien, écoutez, on va faire une coopérative. Et, aujourd'hui, la coopérative vaut 60 000 000 000 \$. C'est un modèle qu'on peut donner au Zimbabwe. Et j'en ai discuté avec le président. Alors, on va envoyer la caisse Desjardins. C'est ce genre de chose. Au Viêt-nam, la même chose. Alors, de dire catégoriquement que c'est blanc et noir, c'est très difficile et c'est contre-productif. En Afrique, c'est vrai, on a le président des élections du Québec, M. Côté, qui va être un des observateurs. Si on continue d'en envoyer, il va y en avoir beaucoup, des observateurs, durant cette élection.

Alors, je crois qu'il faut être — quel mot je pourrais utiliser? — sélectif, mais ayant toujours à l'esprit qu'il faut améliorer le sort de ces individus. Ce n'est pas de faire du commerce à tout prix, mais en choisissant nos interventions et la façon dont on fait les choses, tout en faisant le commerce, on peut ajouter des échanges institutionnels, des échanges de gouvernement à gouvernement, qui peuvent avoir comme résultat de causer des changements dans ces populations.

M. Ciaccia: Vous savez, c'est un sujet qui vrai-

M. Boulrice: Je me permets de vous dire que

votre réponse me satisfait beaucoup mieux que les propos du ministre fédéral.

M. Ciaccia: Je vous remercie, M. le député de Sainte-Marie—Saint-Jacques.

Le Président (M. Parent): Merci, et, sur ce, je vous reconnais, M. le député de Sainte-Marie—Saint-Jacques. Vous avez manifesté le désir d'intervenir.

M. Boulерice: Ah! il reconnaît. Quand il est bon, il est bon; quand il est mauvais, il est mauvais. Je souhaiterais qu'il soit plus souvent bon, mais ça... Ha, ha, ha!

Le Président (M. Parent): Allez, M. le député.

Des voix: Ha, ha, ha!

Le Président (M. Parent): Allez, André. Allez.

M. Boulерice: C'est la dernière dans notre cas. Alors, je vois tout de suite apparaître un sourire de M. le ministre. On a acheté du mobilier pour le Bureau du Québec à Vancouver.

M. Ciaccia: C'est possible.

M. Boulерice: Oui, mais ce que je ne comprends pas, c'est que le mobilier qui était un sine qua non et un «must», sans nécessairement porter la griffe Cartier, qui était essentiel à Paris, à Chicago, à Atlanta, et qui venait de cette petite firme..., bien, à Vancouver, non, ça, ce n'était plus bon, là, c'est Artopex.

M. Clavet (Jean): Artelite est une filiale d'Artopex.

M. Boulерice: Vous n'êtes pas sérieux!

M. Clavet (Jean): Oui.

Des voix: Ha, ha, ha!

M. Ciaccia: Oui, mais il ne le savait pas, lui.

M. Boulерice: Moi, je ne le savais pas.

M. Ciaccia: Alors, maintenant, vous le savez.

M. Boulерice: C'est pour ça que je vous dis: Marquez donc des petites notes: filiale d'Artopex. Vous allez sauver du temps.

Le Président (M. Parent): Terminé?

M. Boulерice: Pardon?

Le Président (M. Parent): Tu n'avais pas seule-

ment ça. Pardon, M. le député, vous n'aviez pas seulement ça?

M. Boulерice: Mais il n'y a pas eu de soumissions là aussi, forcément, puisque c'est la filiale de l'autre.

Le Président (M. Parent): Voilà.

M. Boulерice: Vous auriez pu peut-être les mettre en compétition toutes les deux. En tout cas, moi, je suis heureux de voir que, quand c'est Artelite, il n'y a pas de soumissions.

Le Président (M. Parent): Est-ce que ça termine vos interventions, M. le député?

M. Boulерice: C'est un souhait ou bien une constatation?

Des voix: Ha, ha, ha!

Le Président (M. Parent): Non, non, je vous le demande, M. le député.

Achat d'une page publicitaire dans le magazine économique World Link

M. Boulерice: Il y en a juste un dernier, qui est l'«achat d'une page publicitaire dans le numéro de mars/avril et celui de mai/juin — parce que ça joue sur deux mois, ça — 1991 du magazine économique **World Link**». C'était une pub, ce n'est pas un montant énorme, mais quand même. Il faut quand même bien gérer l'argent de l'État. Et, quand le premier ministre désigné déménage son bureau de comté et que ça nous coûte 48 000 \$, il faut surveiller les sous de près. Alors, quelle était cette publicité? Qui achète ce magazine? Est-ce qu'il y a eu une espèce d'évaluation coûts-bénéfices?

M. Ciaccia: O.K. M. le Président...

M. Boulерice: C'est une publication de l'Union des Banques suisses.

Le Président (M. Parent): C'est ça. M. le ministre.

M. Ciaccia: M. le Président...

M. Boulерice: Est-ce que c'était une incitation à s'ouvrir des comptes?

M. Ciaccia: Cette transaction n'émarge pas à la programmation annuelle de publicité du ministère des Affaires internationales; elle constitue un «en lieu» du prix d'inscription du Québec au «World Economic Forum» en vue de sa participation à la réunion annuelle de Davos, à une époque où le Québec n'était pas membre

de ce groupe. Depuis lors, le Québec est devenu membre régulier du «World Economic Forum», avec une cotisation annuelle assumée par la Direction générale Europe, au montant de 15 000 \$.

M. Boulerice: Une dernière, parce que...

Le Président (M. Parent): Allez, M. le député.

Subvention à l'Orchestre symphonique de Montréal

M. Boulerice: ...j'allais l'oublier. Vous avez octroyé une subvention à l'Orchestre symphonique de Montréal pour une tournée. Je ne suis pas jaloux de l'Orchestre symphonique, je pense que c'est une très belle carte de visite pour ce qui est de la culture québécoise; on s'en fait parler même à Rome chez un marchand de gravures, si ça vous intéresse. Mais pourquoi l'Orchestre symphonique? J'ai été quand même porteparole très longtemps au niveau de la culture et, souvent, des demandes ont été présentées pour des artistes québécois à l'étranger, et le ministère des Affaires internationales répondait: Ah bien, ce n'est pas nous, c'est la Culture.

M. Ciaccia: Vous savez, il n'y a pas beaucoup d'orchestres symphoniques à travers le monde de la qualité de l'OSM.

M. Boulerice: Ah, j'en conviens. J'en conviens.

M. Ciaccia: Je pense que c'est un atout pour nous au niveau des Affaires internationales, de la présence et du rayonnement du Québec. À quelques occasions, j'ai combiné mes missions à l'extérieur avec la présence de l'OSM et je dois vous dire que la réaction a été absolument fantastique de la part des pays qu'on a visités. Je l'ai fait parce qu'on a beaucoup d'affaires avec le Sud-Est américain; alors, je l'ai fait aux États-Unis. Je l'ai fait au Mexique quand j'ai rencontré le président Salinas, et le ministre des Affaires extérieures du Mexique était présent au concert.

Mais c'est toute l'ambiance que ça crée, l'atmosphère. Par exemple, après le concert, il y a des réceptions. Alors, nos gens du Québec sont là, ils rencontrent non seulement les hommes politiques de ces pays, mais ils rencontrent les gens d'affaires. Des fois, ça leur permet de rencontrer des gens, suite à un concert de l'OSM, qu'ils n'auraient pas eu l'occasion de rencontrer et ça leur aurait pris cinq, six mois pour essayer de fixer des appointements. Alors, pour moi, c'est un actif important non seulement pour le ministère, pour la culture au Québec, mais pour tout l'aspect du rayonnement, de la présence et des activités internationales du Québec.

(17 h 40)

Le Président (M. Parent): Merci.

M. Boulerice: Vous voyez, M. le Président, que la musique adoucit les moeurs. Il redevient de bonne humeur.

Le Président (M. Parent): Oui, grâce à vous, M. le député. Je vous en remercie.

M. Ciaccia: Spécialement quand ils jouent des arias de Verdi, là, là...

M. Boulerice: Ah! bien, là... Ha, ha, ha!

Le Président (M. Parent): Alors, il reste environ 15 minutes, je reconnais M. le député de Bertrand.

Reprise des exportations du lait Grand Pré à Porto Rico

M. Beaulne: Merci, M. le Président. J'aimerais revenir sur un dossier que le ministre connaît bien parce qu'on a eu l'occasion d'en discuter presque à chaque étude des engagements financiers, c'est le dossier du lait Grand Pré. Je ne vais pas faire tout l'historique du dossier, vous le connaissez aussi bien que moi, sauf qu'un jugement d'un groupe spécial d'experts, en juin de l'an dernier, si je ne me trompe pas, le 4 juin 1993, de l'Accord de libre-échange recommandait d'ouvrir les frontières à ce type de produit si les normes canadiennes étaient jugées équivalentes à celles des États-Unis. Alors, ma question au ministre est bien directe: Est-ce que vous pouvez nous informer si l'étude d'équivalence des normes canadiennes et portoricaines est terminée? Et, est-ce qu'on peut anticiper la reprise des exportations du lait Grand Pré à Porto Rico?

Le Président (M. Parent): M. le ministre.

M. Boulerice: M. le Président, si vous me permettez, avant que le ministre réponde, est-ce que je pourrais vous saluer, saluer mes collègues et saluer les collaborateurs du ministre? C'est la semaine de la francophonie, donc je dois me rendre au Consulat général de France.

Le Président (M. Parent): Merci, M. le député, de votre participation à cette commission.

M. Ciaccia: Alors, ça nous a fait grand plaisir d'avoir votre présence ici, malgré les...

M. Boulerice: Qui bene amat bene castigat.

M. Ciaccia: Et cum spiritu tuo.

Des voix: Ha, ha, ha!

M. Boulerice: C'est vrai que vous êtes assis très près de votre collègue, le député d'Argenteuil.

Des voix: Ha, ha, ha!

Le Président (M. Parent): Ceci étant dit, M. le député de Sainte-Marie—Saint-Jacques, vous êtes libéré. On vous remercie de votre contribution à cette commission.

M. Ciaccia: Merci.

M. Boulger: Libéré? C'est plutôt le ministre qui l'est!

M. Ciaccia: Ça «veut-u» dire qu'il aurait dû être incarcéré?

Des voix: Ha, ha, ha!

Le Président (M. Parent): Ce n'est pas moi qui l'ai dit. Salut! M. le ministre.

(Consultation)

M. Ciaccia: O.K. L'étude des normes n'est pas encore terminée et le dossier du UHT est maintenant intégré aux négociations générales entre les États-Unis et le Canada dans les matières d'agriculture. Alors, l'étude n'est pas encore complétée, mais, dans toutes les négociations sur l'agriculture, maintenant, ça fait partie des négociations.

M. Beaulne: Avez-vous une indication quand elle pourrait être terminée?

Une voix: Le 15 avril au plus tard.

M. Ciaccia: Non, mais l'étude, l'étude.

M. Beaulne: L'étude.

M. Ciaccia: Et non pas les négociations.

Une voix: Bien, ça va dépendre des négociations pour savoir quand on reprend l'étude.

M. Beaulne: Ah bon! Donc, elle est interrompue.

Une voix: Elle est suspendue parce que les négociations sont...

M. Beaulne: Elle est suspendue.

M. Ciaccia: O.K. On me dit que l'étude est suspendue pour tenir compte des négociations et, dépendamment de la conclusion des négociations, peut-être que, si on arrive à une entente, on n'aura pas besoin de continuer l'étude. Si on ne peut pas s'entendre, bien, là, il va falloir procéder d'une autre façon.

M. Beaulne: D'accord.

Le Président (M. Parent): Est-ce qu'il y a d'autres interventions, M. le député de Bertrand?

M. Beaulne: Oui, j'aimerais demander un petit éclaircissement sur l'engagement... Comment ça marche, ça? C'est avril 1992, l'engagement 36.

Le Président (M. Parent): L'engagement 36, avril 1992.

M. Beaulne: C'est un contrat de services professionnels en communication à la firme Gervais, Gagnon et Associés, pour un montant de 35 000 \$. La question que je pose au ministre, c'est: Pourquoi avoir recours à ces services extérieurs? Est-ce qu'au sein du ministère il n'y aurait pas quelqu'un ou une division qui est mandatée spécialement pour faire ce genre de recommandation?

M. Ciaccia: Ça, c'est dans la masse salariale.

M. Beaulne: Oui.

(Consultation)

M. Beaulne: Vous voulez dire que ça n'a rien à voir avec le mandat du ministère en tant que tel?

Une voix: Non, non. Non, ça a été imputé...

M. Ciaccia: C'est dans la masse salariale de mon cabinet. Ça ne concerne pas le ministère, et c'est conforme à la réglementation.

Le Président (M. Parent): C'est probablement parce que c'est un engagement de plus de 25 000 \$, M. le ministre.

Une voix: C'est ça. Mais oui.

M. Ciaccia: Ah oui!

Une voix: Non, non, mais c'est parce que...

Le Président (M. Parent): Je comprends que ça vient de la masse salariale du ministre des Affaires internationales, mais, comme c'est un débours de plus de 25 000 \$, selon les règlements du Trésor, il doit apparaître.

Une voix: C'est ça.

Le Président (M. Parent): Mais, normalement, ça ne devrait pas apparaître dans les engagements financiers.

M. Ciaccia: Normalement, non.

Une voix: Vous avez absolument raison.

Le Président (M. Parent): C'est ça.

M. Ciaccia: Vous avez raison, M. le Président.

Le Président (M. Parent): Mais, connaissant votre souci de limpidité...

M. Ciaccia: Et de transparence.

Le Président (M. Parent): ...c'est pour ça qu'on le retrouve ici, pour que tout le monde en soit bien informé.

M. Beaulne: Écoutez, il y a quelques autres engagements financiers, mais je pense que, de façon générale, le ministre s'est prêté de bonne grâce à étudier les engagements thème par thème plutôt que page par page, ce qui aurait été, je pense, un peu plus fastidieux pour tout le monde. Alors, moi, je n'ai plus de questions. En ce qui nous concerne, on peut considérer que les engagements sont adoptés.

Le Président (M. Parent): Merci. Adopté, en incluant le dépôt de l'engagement 20 pour mars 1993, qui a été déposé par le ministre, et toujours sous réserve de l'obtention des réponses aux questions qui ont été prises en note.

Moi, je tiens à vous remercier, M. le député de Bertrand, M. le ministre, pour votre disponibilité, ainsi que les personnes qui vous accompagnent. La commission des institutions...

M. Ciaccia: M. le Président...

Le Président (M. Parent): Oui, allez.

M. Ciaccia: ...je voudrais juste remercier les membres de la commission, l'Opposition officielle, pour leur participation et les membres du personnel du ministère pour tout le travail qu'ils ont fait. Merci tout le monde.

Le Président (M. Parent): Alors, pour la formalité technique...

M. Ciaccia: Et vous, M. le Président, pour votre...

Vérification de l'ensemble des engagements financiers

Le Président (M. Parent): Ça me fait plaisir, monsieur. Et, pour répondre au souhait de la secrétaire qui applique la loi telle qu'elle est, nous prenons pour acquis que les engagements financiers du ministre des Affaires internationales contenus dans les listes du mois de juin 1991 à janvier 1994, incluant le dépôt de

l'engagement 20, sont acceptés, ont été vérifiés, sous réserve de l'obtention des réponses aux questions prises en note. C'est ça. Et nous ajournons sine die. Merci beaucoup.

M. Beaulne: Merci.

(Fin de la séance à 17 h 48)