



ASSEMBLÉE NATIONALE

DEUXIÈME SESSION

TRENTE-QUATRIÈME LÉGISLATURE

Journal des débats

Commissions parlementaires

Commission permanente de l'agriculture,
des pêcheries et de l'alimentation

Examen des orientations, des activités et de la gestion
de la Société québécoise d'initiatives agro-alimentaires

Le jeudi 9 décembre 1993 — No 21

Président: M. Jean-Pierre Saintonge

QUÉBEC

Débats de l'Assemblée nationale

Table des matières

Exposé du président de la Société québécoise d'initiatives agro-alimentaires (SOQUIA) M. Lucien Biron	CAPA-737
Discussion générale	CAPA-741
Dépôt d'un plan de développement triennal	CAPA-741
Développement des marchés extérieurs	CAPA-743
Vente du groupe Épicerie de Culinar	CAPA-751
Aide au secteur des pêches	CAPA-752
Dossier Socomer	CAPA-753
Société québécoise des pêches	CAPA-782
Filiales de SOQUIA	CAPA-787
Remarques finales	
M. Jacques Baril	CAPA-792
M. Denis Perron	CAPA-792
M. André Beaudin	CAPA-792

Autres intervenants

M. Maurice Richard, président
Mme Louise Bégin, présidente suppléante

M. Albert Houde
M. Yvon Lafrance
M. André Chenail

- * M. Paul Dupont, SOQUIA
- * M. Erik Grandjean, idem
- * M. Robert Chicoine, Centre d'insémination artificielle du Québec

- * Témoins interrogés par les membres de la commission

Abonnement: 325 \$ par année pour les débats des commissions parlementaires
115 \$ par année pour les débats de la Chambre - Index: 10 \$
Prix de vente à l'unité variable selon le nombre de pages
La transcription des débats des commissions parlementaires
est aussi disponible sur microfiches au coût annuel de 105 \$
La TPS et la TVQ s'ajoutent aux prix indiqués

Chèque rédigé au nom du ministre des Finances et adressé à:
Assemblée nationale du Québec
Distribution des documents parlementaires
5, Place Québec, bureau 195
Québec, (Québec) tél. 418-643-2754
G1R 5P3 télécopieur: 418-528-0381

Courrier de deuxième classe - Enregistrement no 1762

Dépôt légal
Bibliothèque nationale du Québec
ISSN 0823-0102

Le jeudi 9 décembre 1993

**Examen des orientations, des activités et de la gestion
de la Société québécoise d'initiatives agro-alimentaires**

(Quinze heures treize minutes)

Le Président (M. Richard): Alors, mesdames, messieurs, je déclare la séance de la commission de l'agriculture, des pêcheries et de l'alimentation ouverte. Je vous rappelle le mandat de la commission qui est effectivement d'examiner les orientations, les activités et la gestion de la Société québécoise d'initiatives agro-alimentaires.

Il n'y a pas de remplacement, M. le secrétaire.

Maintenant, les ententes, en fait, qui ont été prévues de part et d'autre, c'est que les gens de SOQUIA présentent un message de départ. Par la suite, les parlementaires questionnent nos invités et échangent avec eux.

Maintenant, en premier lieu, pour des raisons pratiques, j'aimerais que, d'abord vous, M. Biron, évidemment, vous vous identifiez, vos responsabilités, et présentiez aussi vos collègues qui vous accompagnent de façon à ce que les députés puissent connaître la référence lorsqu'ils s'adresseront à vous. Il peut être possible que des questions vous soient posées à vous trois, qui êtes en table de front, et peut-être aussi à ceux qui sont à l'arrière, qui auront à ce moment-là à se déplacer. Et, avant de s'adresser, s'identifier au micro, évidemment, pour les fins de galées, d'enregistrement.

Alors, sur ce, est-ce qu'il y a des commentaires particuliers, M. le député d'Arthabaska, ou si ça vous convient dans ce sens-là?

M. Baril: Non, non, non. Moi, ça me convient. Je vais avoir juste un petit préambule d'à peu près cinq minutes, mais je peux attendre après eux autres. C'est comme vous voudrez.

Le Président (M. Richard): Après leur message?

M. Baril: Oui, oui, oui.

Le Président (M. Richard): Ça va. Alors, M. Biron, vous avez la parole, et je vous laisse vous identifier, identifier vos collègues qui vous accompagnent, s'il vous plaît.

**Exposé du président de la Société
québécoise d'initiatives
agro-alimentaires (SOQUIA)**

M. Lucien Biron

M. Biron (Lucien): O.K. Mon nom est Lucien Biron. Je suis président-directeur général de SOQUIA.

J'aimerais tout d'abord remercier la commission d'avoir donné le privilège à SOQUIA de venir discuter, devant les membres de la commission, des orientations et des activités de SOQUIA, puis j'ose espérer que ce sera profitable à tous et chacun.

Dans un premier temps, j'aimerais quand même excuser M. Raymond Lemay, président du conseil, qui n'a pas pu se joindre à nous cet après-midi pour des raisons de maladie. M. Lemay vous transmet ses plus sincères excuses, puis ce n'est pas dans son style d'être malade.

Ceci étant dit, je tiens à vous présenter M. Paul Dupont, qui est chez SOQUIA, qui est secrétaire par intérim de SOQUIA et également directeur des investissements dans le secteur des pêches; Erik Grandjean, ici, à ma gauche, qui est vice-président exécutif de SOQUIA; il y a également Jocelyn Harvey, directeur des finances et de l'administration; Richard Gagnon, qui est directeur des filiales. Et j'ai également demandé à des directeurs généraux de certaines des participations où SOQUIA exerce une influence assez dominante de se joindre à nous si jamais il y avait des questions spécifiques. Il y a Robert Chicoine, qui est directeur général du Centre d'insémination artificielle; M. Paul Cusson, directeur général du Centre de distribution de médicaments vétérinaires du Québec, et Bertrand Farmer, directeur général du PATLQ, le Programme d'amélioration des troupeaux laitiers du Québec.

Sur ça, j'ai un court texte qui, quand même, résume un peu le document qui a été transmis aux membres de la commission. Évidemment, il n'y a pas de madame, ici, aujourd'hui. MM. les députés, en vertu de l'objet même de sa loi constitutive, la mission de SOQUIA vise le développement, au sens large, des industries du secteur alimentaire au moyen d'interventions principalement dans la production, la transformation et la commercialisation de tout produit relié au secteur alimentaire, incluant les pêcheries commerciales.

Avant d'aborder de façon plus spécifique les orientations actuelles de SOQUIA, permettez-moi de situer le contexte qui prévalait lors de l'élaboration du présent plan de développement, qui se terminera en janvier 1995.

Au cours des années quatre-vingt, on a observé plusieurs changements qui ont ou auront une grande influence sur la dynamique future de plusieurs secteurs. Nous avons, d'une part, assisté à une vague de fusions d'entreprises qui a amplifié le phénomène de concentration. Ainsi, en 1991, 25 des plus importantes entreprises embauchaient 67 % de toute la main-d'oeuvre québécoise dans le secteur de la transformation agro-alimentaire.

Il est intéressant de se rappeler certaines des transactions qui ont eu lieu: la réunion du Groupe Olympia — dont SOQUIA fut un des actionnaires fondateurs — avec Turcotte et Turmel, filiale de la Coopérative fédérée, a permis la constitution d'Olymel, qui représente à elle seule environ 65 % des opérations de transformation dans le secteur de la viande porcine; l'achat par Bexel, division de la Coopérative fédérée, des installations de Tyson au Canada a permis la constitution d'une entreprise qui effectue 60 % des opérations de transformation de l'ensemble du secteur avicole; dans le secteur laitier, on a vu la formation de Natrel et de Lactel, deux entités qui ont procédé à des regroupements importants au niveau du lait de consommation et de transformation; dans le secteur de la bière, la fusion de Molson et O'Keefe, qui représentent 56 % du marché québécois, devrait aider la consolidation de ce secteur au Québec et au Canada; enfin, je ne saurais passer sous silence l'émergence d'Aliments Carrière, qui a contribué à consolider les acquis québécois dans le secteur des conserveries et qui poursuit actuellement son développement à l'extérieur du Québec. Plusieurs de ces fusions étaient l'étape préalable permettant d'accéder à des rationalisations souhaitables.

D'autre part, des investissements importants ont affecté des sous-secteurs entiers. Ainsi, dans le secteur de la boulangerie, Weston et Multi-Markes se sont dotées d'usines ultramodernes de façon à accroître leur productivité. Par ailleurs, on a assisté à de nombreux changements dans la propriété d'entreprises importantes. C'est le cas, notamment, au cours des dernières années, de Catelli, d'Ogilvie, de Canada Packers, de Crescent et de Charcuterie Tour Eiffel. Finalement, le secteur de la distribution lui-même a été affecté par le démantèlement de Steinberg et la modification des politiques d'achat des grandes chaînes qui ont eu un impact direct sur la transformation.

Toutefois, malgré le phénomène de concentration décrit, le nombre d'entreprises dans le secteur bioalimentaire n'a cessé de croître au cours des 10 dernières années, alors que de plus en plus de PME québécoises ont trouvé des niches particulières, que ce soit dans l'embouteillage d'eau naturelle, l'avènement de micro-brasseries ou la fabrication de mets cuisinés spécialisés. Ainsi donc, la structure et l'environnement de l'industrie bioalimentaire québécois se modifient, et le rythme de changement devrait s'accroître.

Comme partenaire de ce changement, les méthodes traditionnelles d'assistance de l'État devront être modifiées selon des règles acceptables au commerce international. Il est question de faire disparaître les mesures d'aide rouges sujettes à des droits compensateurs — ces interventions tels les rabais d'intérêts ou les subventions à l'investissement — pour les remplacer par des programmes d'assistance verts — qui sont l'aide à la recherche, l'aide à la formation de la main-d'oeuvre, la mise en place d'infrastructures et le capital de risque. Tout ceci n'est pas encore défini, mais la tendance est clairement établie. Le moyen principal d'intervention de

SOQUIA, l'investissement dans le capital-actions, s'avère donc un outil privilégié dans ce contexte.

Les orientations suivantes ont donc été retenues dans le plan de développement qui est en cours. Tout d'abord, SOQUIA favorise l'émergence d'entreprises ayant un leadership dans leur secteur respectif. Pour répondre à l'ouverture des marchés et aux pressions concurrentielles accrues, SOQUIA cherche en priorité à constituer des entreprises dominantes, que ce soit par des fusions ou acquisitions ou par le financement de projets d'expansion. Les entreprises dont la Société veut favoriser le développement se doivent d'atteindre une taille suffisante pour être compétitives et jouer un rôle clé dans leur secteur d'activité.

Le second objectif de la Société est de contribuer au démarrage d'entreprises ou à des initiatives offrant un potentiel de développement. Compte tenu de la segmentation croissante des marchés, des projets innovateurs peuvent offrir des perspectives intéressantes, pourvu qu'ils bénéficient d'un financement adéquat. C'est le rôle de SOQUIA de les aider à se développer en privilégiant, par exemple, l'implantation au Québec de nouveaux produits ou de nouveaux procédés, de même que la deuxième et troisième transformation des produits bioalimentaires.

(15 h 20)

Enfin, SOQUIA participe à la gestion de certains services gouvernementaux en les réorganisant sous forme de corporations autonomes et rentables. Ses filiales de service ont toutes été créées sur ce modèle: Centre de distribution de médicaments vétérinaires, Centre d'insémination artificielle du Québec, Centre d'insémination porcine du Québec et Usine de congélation de Saint-Bruno.

En ce qui concerne les activités, au fil des ans, le mandat de SOQUIA s'est donc développé selon deux axes: tout d'abord, comme société d'investissement en capital de risque spécialisée dans le secteur bioalimentaire, puis comme mandataire du gouvernement du Québec et plus particulièrement du ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation pour réaliser diverses interventions spéciales.

Un bref rappel historique révèle que SOQUIA, qui a été créée en 1976, fut l'une des pionnières de l'industrie du capital de risque au Québec. En 16 ans, 300 dossiers d'investissement lui ont été soumis, et SOQUIA a été partenaire de près de 60 entreprises, soit directement, soit par l'intermédiaire de sa filiale, la Société québécoise des pêches. Au 31 mars 1993, elle comptait 27 participations sous forme minoritaire ou de filiale à part entière. Si l'on exclut les deux placements majeurs que la Société a réalisés au cours de cette période, soit Culinar et Provigo, le montant de participation moyen s'élève à 725 000 \$. Dans 14 cas, la participation de la Société a dépassé 1 000 000 \$.

Sur le plan financier, la Société possédait, au 31 mars 1993, un actif de 127 000 000 \$. Elle a généré des profits intéressants tout au long de sa courte histoire, soit près de 5 000 000 \$ en moyenne par année, même

si les périodes de ralentissement économique de 1982 et de 1991 l'ont amenée à déclarer des pertes.

Au niveau de la capitalisation des entreprises, SOQUIA s'associe à des partenaires compétents et dynamiques et recherche le partage du risque en s'assurant de leur participation financière. Cet engagement sous-tend évidemment que l'entreprise puisse démontrer de bonnes perspectives de rentabilité et que la Société puisse envisager de se retirer à moyen terme. S'associer avec SOQUIA, ce n'est pas seulement bénéficier d'un apport de capital de la part d'un partenaire financier. Cela entraîne des avantages qui vont bien au-delà d'une simple mise de fonds, mais oblige également à respecter certaines règles de collaboration.

Au chapitre des avantages, le réseau d'affaires que SOQUIA a su se tisser au cours des années, tant au sein du secteur agro-alimentaire qu'auprès des institutions financières ou des intervenants gouvernementaux, est à l'entière disposition de ses entreprises satellites. Également, les représentants de SOQUIA au conseil d'administration de ses participations jouent un rôle actif, notamment sur le plan des orientations stratégiques et des décisions majeures d'investissement ou de dépenses. Us peuvent participer aux divers comités mis en place par le conseil d'administration, tels que comité de vérification et de rémunération.

Au chapitre des attraits, SOQUIA cherche à développer avec ses partenaires une forme de synergie propre au secteur bioalimentaire. Également, les représentants de SOQUIA au conseil d'administration de ses participations jouent un rôle actif, notamment sur le plan des orientations stratégiques et des décisions majeures d'investissement ou de dépenses. Quant aux règles de collaboration qu'impose une association avec SOQUIA, elles sont strictes sans être bien différentes des exigences de toute institution financière.

Le second axe de développement de SOQUIA concerne son rôle de mandataire du gouvernement pour l'organisation et la gestion des services gouvernementaux. Depuis le début de son existence, une des fonctions importantes de la Société a été de gérer un réseau de filiales de service aux producteurs agricoles: l'Usine de congélation de Saint-Bruno, le Centre d'insémination artificielle, le Centre de distribution de médicaments vétérinaires et le Centre d'insémination porcine du Québec. Toutes ces entreprises proviennent du MAPAQ, où elles étaient constituées sous forme de services du ministère. Lors de leur transfert à SOQUIA, elles étaient toutes déficitaires et disposaient d'une structure de fonctionnement peu propice à leurs opérations commerciales. Le rôle de la Société a été de les adapter à leur environnement commercial et de leur insuffler une mentalité de rentabilité. Elles ont un rendement cumulatif, sur le capital moyen investi depuis 10 ans, de 18 % et elles ont accumulé des bénéfices nets de 45 000 000 \$. Les quatre filiales ont investi 37 000 000 \$ en immobilisations à même leurs fonds autogénérés au cours des 10 dernières années. Il s'agit d'un apport économique régional non négligeable. Dans son domaine spécifique, chacune a su

développer une réputation enviable. Ce sont des entreprises modernes, reconnues pour l'excellence de leurs opérations, tant au niveau national qu'international.

Si on examine de près chacune des filiales, on constate que l'Usine de congélation de Saint-Bruno a été transférée à SOQUIA en 1980 pour la somme de 1 064 000 \$. Les consultations effectuées lors de sa privatisation en 1992 ont démontré le rôle très actif qu'elle a joué dans le développement d'une véritable industrie du bleuët. Elle a servi de point de rencontre de tous les intervenants de cette industrie au Saguenay—Lac-Saint-Jean, elle a facilité et encouragé l'expansion de la culture en bleuetières et elle a suscité la création d'une entreprise de commercialisation de la production québécoise. En sept ans, les volumes mis en marché sont passés de 5 000 000 \$ à 15 000 000 \$ par année.

Au cours des neuf dernières années où elle a été la propriété de SOQUIA, l'usine a accumulé des bénéfices nets de 1 512 000 \$ représentant un rendement moyen sur le capital investi de 9,5 % par année, et ses investissements en immobilisations ont totalisé 3 000 000 \$. En novembre 1992, elle fut vendue à des producteurs locaux, et SOQUIA a pris les dispositions pour que la transaction s'effectue sans perturbation. SOQUIA demeure présente, via sa participation dans Fruits bleus, un des actionnaires de l'Usine de congélation.

Le Centre d'insémination artificielle du Québec a été transféré à SOQUIA en 1983 pour la somme de 6 000 000 \$. Son mandat est de voir à l'amélioration génétique du cheptel bovin québécois au meilleur coût possible pour l'acheteur. Si l'on considère que, de 1980 à 1991, le cheptel laitier a diminué de 24 % et que la production laitière est demeurée à peu près la même, on peut conclure que les objectifs génétiques du Centre ont été atteints. Il dessert environ 13 000 producteurs laitiers québécois et vend 30 % de ses doses de semence sur le marché international.

Le Centre collabore étroitement avec le MAPAQ. Il a notamment pris à sa charge le Programme d'aide aux inséminateurs et, en six ans, il a payé à la place du ministère 8 700 000 \$. Malgré la baisse de rentabilité des dernières années, le CIAQ a obtenu un rendement moyen annuel sur le capital investi de 17 % depuis 10 ans. Il a accumulé des profits nets de 25 000 000 \$ et a effectué des investissements en immobilisations de 28 000 000 \$. Il continue à contribuer activement au développement de la recherche dans le secteur des embryons. Le CIAQ est un rouage important de l'industrie laitière québécoise. Il participe à toutes les associations de race, et les éleveurs sont étroitement associés à sa gestion. Cette filiale emploie actuellement 158 personnes à temps complet.

Le Centre d'insémination porcine du Québec, quant à lui, a été confié à SOQUIA en 1990, et les actifs transférés équivalaient à une somme de 99 000 \$. Pour en faciliter l'établissement et la croissance, le MAPAQ s'est engagé à lui verser une subvention de fonctionnement de 400 000 \$ par année durant cinq ans, le dernier versement échéant durant l'exercice 1994-1995. Cette

subvention annuelle correspond à ce que le Centre coûtait au MAPAQ avant son transfert. La mission du CIPQ est d'aider l'industrie porcine à produire des animaux sains ayant les qualités recherchées par les consommateurs et pouvant être vendus à un prix concurrentiel sur les marchés. Tous les producteurs de porcs «naisseurs» du Québec — environ 2300 — sont des clients potentiels. À la fin de l'exercice 1993-1994, les ventes devraient atteindre près de 60 000 doses, soit quatre fois et demie le volume de départ. Les ventes du CIPQ sont passées de 2 % des saillies à 8 % au cours de la dernière année.

En quatre ans, les installations de Saint-Lambert-de-Lévis ont été agrandies deux fois, et le nombre de générateurs est passé de 40 à 130. On prévoit ouvrir une seconde station dans la région de Granby au printemps 1994. La réputation du Centre est excellente, et il collabore avec tous les intervenants dans son domaine. Au 31 mars 1993, le Centre avait accumulé des bénéfices nets de 950 000 \$. Il a atteint le seuil de rentabilité, il dispose d'installations de pointe, notamment au chapitre des laboratoires, et il est promis à un brillant avenir. Pour la période, il a investi 790 000 \$ en immobilisations et il emploie 12 personnes à temps complet.

Le Centre de distribution de médicaments vétérinaires du Québec a été confié à SOQUIA en 1977 pour une valeur de 1 750 000 \$. Le CDMV distribue des médicaments et instruments vétérinaires au Québec, soit 71 % de ses ventes, en Ontario, 14 % de ses ventes, et ailleurs au Canada, 14 % de ses ventes. Il compte environ 2300 clients au Canada et son chiffre d'affaires se répartit de la façon suivante: 69 % en médicaments biologiques, 12 % en aliments, 7 % en instruments et 12 % en matériel et fournitures. Depuis son transfert, le chiffre d'affaires est passé de 5 000 000 \$ à 54 000 000 \$ par année. Le Centre a comme mandat de diminuer l'emploi irrationnel des médicaments vétérinaires, d'éliminer les ventes sous pression, de restreindre la présence dans la viande de résidus dommageables pour la santé humaine et de faire bénéficier les éleveurs de prix avantageux.

Le CDMV est un rouage important de la politique de santé animale du MAPAQ. Une consultation récente des principaux intervenants qui le côtoient — fournisseurs, clients, producteurs — a permis de constater les éléments suivants: le CDMV rencontre son objectif de contrôle des ventes abusives de médicaments vétérinaires; le prix des médicaments vétérinaires au Québec est inférieur à partout ailleurs au Canada; le Centre est jugé comme étant la meilleure organisation canadienne dans le secteur des instruments et fournitures aux vétérinaires; le CDMV est perçu par tous comme étant une organisation de distribution efficace et disposant de systèmes ultramodernes; il contribue à amplifier le contrôle de la profession de médecin vétérinaire par la corporation et son syndicat.

Au cours des 10 dernières années, se terminant au 31 mars 1993, le Centre a accumulé des bénéfices de 17 000 000 \$, soit un rendement annuel moyen sur le

capital de 21 %. Il a investi 5 000 000 \$ en immobilisations. Il compte un personnel de 65 personnes à temps complet.

(15 h 30)

Lors de leur transfert, les quatre filiales comptaient environ 150 employés. Ce sont autant de postes que le MAPAQ a pu récupérer soit pour les affecter ailleurs ou pour diminuer ses dépenses. La Société a joué le même rôle lors de la mise sur pied d'une structure autonome pour gérer le Programme d'analyse des troupeaux laitiers du Québec. Cette structure permet aux producteurs laitiers d'être impliqués dans la gestion de la compagnie aux côtés de l'Université McGill et de SOQUIA. Son rôle est de fournir aux producteurs membres — environ 7500 y participent — l'information requise pour connaître la productivité de leur troupeau.

Pour le ministère, le premier effet de la création de cette entité a été de permettre le gel de sa subvention de fonctionnement au niveau de 3 015 000 \$ au cours des dernières années. Alors que le ministère devait défrayer 30 % du coût de ses opérations, selon une entente signée entre les parties, sa part se limitera à seulement 26,8 % pour 1993-1994, un écart favorable pour le MAPAQ de 360 000 \$ pour un an seulement. Le ministère a aussi pu se délester des opérations consacrées au service postal rendu aux producteurs.

À la suite d'une étude coordonnée par SOQUIA, il a été décidé de greffer au PATLQ les analyses de laboratoire permettant de déterminer le prix du lait payé aux producteurs. Encore ici, le MAPAQ pourra récupérer environ 15 postes d'ici le 31 mars 1994. La Société a aussi examiné la possibilité de créer une filiale dans le secteur d'insémination ovine du MAPAQ. Dans ce cas, la conclusion a été négative en raison de l'absence de perspectives de rentabilité.

Prochainement, SOQUIA étudiera la situation du centre de production de pommes de terre Élite, qui est un service de la Direction de la recherche du MAPAQ et qui est situé près de Hauterive. Finalement, un employé de la Société siège au conseil d'administration du regroupement pour la commercialisation du sirop d'érable. Cette entreprise n'est pas un placement de la Société, mais la Société y collabore de façon très étroite.

Depuis 1987, SOQUIA a également repris les actifs qui furent acquis de Sucre Lantic ltée suite à la privatisation de l'ancienne Raffinerie de sucre du Québec. Après avoir travaillé pendant quatre ans à trouver une vocation industrielle à cette bâtisse située à Mont-Saint-Hilaire, SOQUIA a obtenu du gouvernement le mandat de la vente pour une utilisation autre, à la fin de 1991. Des offres ont été reçues et une recommandation devrait être acheminée au Conseil des ministres au début de 1994. Cette transaction complètera la privatisation de cette société d'État.

Le modèle de la société d'État charnière entre l'opération gouvernementale et le secteur privé fonctionne. À date, il a permis au MAPAQ de récupérer quelques centaines de postes, de diminuer ses subventions, et il satisfait grandement sa clientèle.

Pour terminer, j'aimerais dire quelques mots sur la gestion de SOQUIA. La Société oeuvre avec une équipe restreinte de 21 personnes, et les conditions de travail sont déterminées par un règlement adopté par le gouvernement, ce qui est contraire à SOQUEM, à SOQUIP, à REXFOR et aux autres sociétés d'État sectorielles qui ont une autonomie de gestion. Les frais d'administration totaux pour SOQUIA et SQP ont totalisé 1 800 000 \$ au 31 mars 1993, soit un niveau sensiblement constant depuis trois ans. SOQUIA continuera donc de jouer efficacement son rôle de partenaire pour l'industrie bioalimentaire sans être un fardeau financier pour les contribuables. Le chemin parcouru depuis 1976 démontre que la Société répondait et répond toujours à un besoin dans son créneau d'intervention. Pour l'avenir, les changements prévisibles sur les plans international et réglementaire, combinés à une conjoncture économique difficile, ne feront que renforcer le rôle de SOQUIA.

Merci, M. le Président, Mmes et MM. les députés, de bien m'avoir prêté attention.

Le Président (M. Richard): Merci, M. Biron. Maintenant, M. le député d'Arthabaska, qui êtes le porte-parole officiel de l'Opposition, vous avez un commentaire de départ?

Discussion générale

M. Baril: Oui, M. le Président. D'abord, j'aimerais souhaiter la bienvenue aux représentants de SOQUIA. Et j'ai un court préambule qui orientera probablement ou qui donnera une orientation des secteurs que nous voulons toucher.

D'abord, quand on regarde les objectifs de SOQUIA, les objectifs dont SOQUIA dispose, c'est de favoriser l'implantation, la modernisation, l'expansion, le développement, la consolidation ou le regroupement d'industries agro-alimentaires. SOQUIA a aussi comme mission de participer ou d'intervenir dans la production, la transformation, le conditionnement, la commercialisation de tout produit relié au secteur agricole ou alimentaire et aux pêcheries commerciales.

La façon d'intervenir de SOQUIA est principalement de fournir du capital-actions aux entreprises en aidant les entreprises de commercialisation ou de transformation en utilisant les produits agricoles québécois pour les marchés locaux et extérieurs. Dans un contexte de globalisation des marchés, avec la signature de l'entente trilatérale entre les États-Unis, le Mexique et le Canada, avec l'échéance prochaine des accords du GATT — même si ça fait cinq, six ans qu'on en parle, il va falloir arriver, à un moment donné, à une échéance ou à une date définitive — il faudra être plus agressifs sur les marchés étrangers que nous l'avons été depuis les sept ou huit dernières années. Je l'ai dit à plusieurs reprises, nous ne sommes pas dans la course, puisque, depuis sept à huit ans, nos exportations stagnent.

Donc, nous discuterons sans doute, dans les

heures qui viennent, du plan de développement de la Société québécoise d'initiatives agro-alimentaires pour voir de quelle façon on peut ou on veut combler ces lacunes, d'autant plus qu'en décembre 1992 le MAPAQ a publié un document relatif aux marchés extérieurs s'intitulant «Le bioalimentaire: priorités d'action sur la scène internationale». Sa stratégie industrielle et commerciale faisait sans doute suite au sommet agricole de Trois-Rivières qui avait comme thème «À la conquête des marchés».

Donc, avec tout ce qui précède, j'aimerais savoir comment SOQUIA se prépare à remplir efficacement son rôle d'accompagnateur, de supporteur, de mobilisateur même du secteur bioalimentaire pour accélérer cette conquête des marchés et profiter de l'ouverture des marchés. Nous traiterons également, surtout mon collègue le député de Sept-Îles, de toute la section des pêches qui, depuis quelques années, vit des problèmes ou une situation tout à fait difficile.

Dépôt d'un plan de développement triennal

Donc, si je m'en reviens au plan de développement qui nous a été fourni — en passant, je remercie la Société, les dirigeants de nous avoir fourni ce plan de développement pour être plus en mesure de prendre connaissance des orientations de la Société — j'aimerais savoir, en tout premier lieu... En vertu de l'ancienne loi, la Société devait faire adopter son plan de développement au plus tard le 31 janvier de chaque année. Selon les rapports annuels, la Société s'en tient à des plans triennaux, alors que la loi prévoit des plans annuels. Si on regarde dans le dernier rapport qui nous a été soumis, 1992-1993, on voit, à la page 4, et c'est inscrit: «SOQUIA, comme partenaire de changement, cherche à développer une forme de synergie propice au secteur bioalimentaire. Dans ce contexte, la Société a procédé, en collaboration avec les intervenants du milieu, à l'élaboration d'un plan de développement triennal qui a été approuvé en janvier 1993 par le gouvernement du Québec.»

Donc, puisque l'ancienne loi disait qu'il fallait que la Société fournisse un plan triennal à toutes les années, je comprends que la loi, maintenant, qui a été adoptée ou a été sanctionnée, c'est-à-dire, il y a quelques jours, prévoit maintenant que ce devra être un plan triennal qui devra être déposé pour adoption au niveau du gouvernement. Comment expliquer cette façon de faire de la Société qui va à rencontre de sa loi constitutive?

M. Biron (Lucien): On ne va pas à rencontre de notre loi. Comme vous l'avez si bien dit, la Société a présenté au gouvernement, à chaque 31 janvier de chaque année, son plan de développement. Évidemment, quand on le soumet au gouvernement avant le 31 janvier, il y a des instances décisionnelles. Dans le dernier cas, ils ont pris un an avant de l'analyser, de finir les recommandations. Donc, c'est le gouvernement qui...

Mais la Société, à chaque année, soumet un plan de développement au 31 janvier, selon l'ancienne loi, sauf dans la dernière année. Vu qu'ils avaient retardé de un an, je leur ai demandé de faire une exception cette année, parce qu'ils n'ont pas fini d'analyser encore le dernier plan. Mais, à chaque année, on l'a soumis au gouvernement au 31 janvier.

M. Baril: Oui. Je ne vous reproche pas de ne pas l'avoir soumis. Je veux dire, mon interprétation de la loi, c'est qu'à chaque année vous deviez fournir votre plan de développement pour l'année qui venait, et vous fournissiez un plan de développement triennal à chaque année.

M. Biron (Lucien): Oui. Mais on le révisait. Il y avait une révision d'un plan triennal qu'on faisait; on le mettait à jour. On tenait compte des activités, puis on apportait certains ajustements. Mais, en ce qui concerne les interprétations fondamentales, quand même, juste dans l'agro-alimentaire puis les pêches, on ne peut pas réinventer la roue à chaque année. Mais, à chaque trois ans, on avait des orientations différentes, puis à chaque année on le remettait à jour.

M. Baril: C'est depuis quand que vous... que votre plan... «Ç'a-tu» toujours été, «ç'a-tu» toujours existé, ça? Depuis quand, votre plan que vous déposiez au gouvernement, c'était un plan triennal? Ça «fait-u» longtemps?

M. Biron (Lucien): Il y a eu deux plans triennaux de déposés, révisés annuellement, à chaque année.

M. Baril: Mais, avant ça, c'était...

M. Biron (Lucien): Avant...

M. Baril: La Société déposait un plan annuel?

M. Biron (Lucien): Je ne veux pas remonter loin en arrière, mais je pense que le gouvernement n'a pas eu à accepter de plan de développement de SOQUIA, à ma connaissance, là.

M. Baril: Le gouvernement n'en avait pas adopté?

M. Biron (Lucien): Avant 1985, je pense qu'il n'y a pas eu de plan de développement, comme tel, approuvé par le gouvernement.

M. Baril: C'est dans la loi. C'est dans la loi. La loi oblige la Société...
(15 h 40)

M. Biron (Lucien): Oui, mais il était soumis au gouvernement. Il était soumis au gouvernement, mais le gouvernement, pour différentes raisons, ne l'approuvait pas. La loi, ce qu'elle dit, c'est que la Société doit

soumettre un plan de développement au gouvernement. Évidemment, quand on discutait avec les gens du gouvernement, on disait: C'est fastidieux, à chaque année, de réinventer la roue à partir du mois de septembre, octobre, pour arriver au 31 janvier. On avait convenu, que le premier coup, c'était un plan de développement triennal, que pendant deux ans on le remettrait à jour, on le réviserait. Donc, on soumettait quand même un document à chaque année qui était un plan de développement triennal révisé. Puis, après trois ans, on a soumis... on a fait une nouvelle consultation dans le public.

C'est quand même beaucoup de temps, là, pour élaborer des orientations. Le dernier remonte à 1992-1995. Pour procéder à celui-là, on a fait une large consultation, on a rencontré tous les intervenants pour parler de SOQUIA. C'est là que les intervenants ont dit: Dans le fond, SOQUIA, ça devrait intervenir dans tous les secteurs, ça devrait faire affaire avec des petits, des moyens, des gros. L'agro-alimentaire est déjà restrictif. Puis, dans le contexte, évidemment, qu'on connaît aujourd'hui, du libre-échange, de la conquête des marchés, le rôle de SOQUIA est très large, aujourd'hui, alors que dans le premier plan de développement on était concentré dans trois secteurs, qui étaient l'aquiculture, le développement des pêches maritimes et l'horticulture.

M. Baril: Je comprends ce que vous m'expliquez, là, mais remarquez bien que, moi, je m'en tiens à la loi. La loi disait que vous deviez à chaque année déposer un plan de développement annuel pour l'année en cours. Là, vous, vous me dites: On déposait un plan triennal qu'on révisait à chaque année.

M. Biron (Lucien): Oui. On faisait part des activités de l'année. On parlait d'ajustement dans le plan triennal.

M. Baril: C'est depuis quelle année, dont vous vous souvenez, que c'est comme ça que...

M. Biron (Lucien): Depuis cinq ans.

M. Baril: Puis, avant ça, vous me dites que la Société ne déposait pas de plan.

M. Biron (Lucien): La Société déposait des plans au gouvernement, mais, à ma connaissance, le gouvernement n'avait pas à les accepter.

M. Baril: Il me semble que la loi n'a pas été changée. Est-ce que c'est le gouvernement qui ne voulait pas, ou ne portait pas d'attention, ou n'était pas obligé de l'adopter, d'accepter le plan? Vous me dites: Le gouvernement, il ne semblait pas trop se soucier de ça ou en tenir compte. Parce que la loi dit bien que la Société doit déposer à chaque année... La loi avant, là. L'autre est rentrée en vigueur ça fait quelques jours seulement. La loi, avant, disait bien que la Société doit à chaque année faire approuver son plan par le gouvernement.

M. Biron (Lucien): Un plan de développement, c'est des orientations. Nous, on est une société de capital de risque. On ne peut pas prévoir à chaque année les investisseurs qui vont venir nous voir. C'est difficile de modifier des orientations à chaque année. On dépend d'une clientèle, c'est du capital de risque. On ne gère pas un programme. Donc, à chaque année, on fait un compte rendu des... Une année, il peut y avoir huit, neuf projets d'investissement qui sont présentés à SOQUIA. Je serais mal à l'aise de vous dire combien je vais faire d'investissements l'année prochaine. Donc, si je fais un plan de développement pour une année, oui, je peux parler d'orientation, mais je ne peux pas dire que je vais dépenser 8000000\$, 9000000\$ l'année prochaine. Je suis à la merci des investisseurs qui vont se présenter, puis d'un contexte. Donc, le plan de développement, de la façon qu'on l'interprète, nous, c'est plus en termes d'orientation, de secteurs où on va investir. Le plan de développement est une orientation, ce n'est pas un budget comme tel.

M. Baril: Non, ça, je suis...

M. Biron (Lucien): Mais de réviser à chaque année... C'est pour ça que, dans la révision de la loi, on trouvait ça un peu lourd de voir à chaque année dans quelle orientation... On peut, à chaque trois ans, réviser le plan de développement, mais... On fait une orientation, on soumet le plan au gouvernement le 31 janvier, il est approuvé quelques mois plus tard, puis, tout de suite, trois mois plus tard, il faut en recommencer un autre. En quelques mois, les orientations n'ont pas tellement changé dans l'agro-alimentaire, les mêmes secteurs demeurent. Donc, qu'est-ce qu'on fait? On regarde ce qu'elles étaient l'année passée. Est-ce qu'il y a des orientations qui méritent d'être amendées?

M. Baril: De cette façon-là, est-ce que c'est vous autres qui aviez demandé au gouvernement de justement modifier la loi telle qu'elle a été adoptée pour vous permettre...

M. Biron (Lucien): Triennal, je trouvais, oui. On a pensé de faire un plan de développement triennal compte tenu que ça concernait des orientations, le plan de développement. Dans l'agro-alimentaire, les orientations... On veut développer de l'agro-alimentaire, comme vous venez de le dire, dans la loi. On ne peut pas se mettre des carcans déjà dans l'agro-alimentaire. Parce que le premier plan de développement nous avait mis quand même certaines oeillères dans certains secteurs. Dans le fond, le secteur agro-alimentaire au complet doit faire l'objet d'interventions.

M. Baril: Mais je comprends parce que, comme vous le disiez tout à l'heure, aussi, un plan de développement, il ne s'agit pas uniquement, là-dedans, de dire: Bon, cette année on prévoit investir x millions dans tel secteur, dans tel secteur. Un plan de développement, ça

donne les orientations, aussi, dans quels secteurs la Société veut aller, quels secteurs sont les plus propices pour répondre à sa mission, comme je l'ai énumérée tout à l'heure, de supporter la transformation, la production tant au niveau local qu'au niveau extérieur. Et, dans ce dont j'ai pris connaissance, ici, dans votre rapport... pas le rapport, mais c'est «Orientations, activités et gestion» que vous avez présenté ou préparé pour la commission de l'agriculture, des pêcheries et de l'alimentation... J'ai lu également votre rapport annuel qui fait mention... ah! c'est, je pense, un mot dans une phrase ou à la fin d'une phrase qui parle de marchés extérieurs. C'est à ce niveau-là que je trouve que, même dans le plan qui est ici... Je ne sais pas si c'est un résumé du plan triennal qui a été déposé, ça. C'est à partir de quoi que vous avez fait ça?

M. Biron (Lucien): Il y a beaucoup d'éléments qui font partie du plan de développement, oui.

Développement des marchés extérieurs

M. Baril: Parce que, justement, dans ce plan, je suis étonné de voir que vous ne semblez pas, en tout cas, mettre beaucoup l'accent sur l'aide à l'exportation, l'aide à la transformation de produits de chez nous, bien entendu, pour avantager nos entreprises pour exporter sur le marché. Parce que là tout le monde parle de la conquête des marchés. Bien entendu, il faut conquérir aussi ou garder nos marchés locaux, mais il faut être capable d'aider nos entreprises, de supporter nos entreprises à transformer des produits qui répondent au marché.

J'aimerais ça, vous entendre. Comment vous prévoyez être capables de remplir cette mission-là et aussi de répondre aux attentes du ministère de l'Agriculture, qui, lui, dans son plan d'action pour profiter de la scène internationale, le ministère de l'Agriculture, a cet outil qui est SOQUIA justement pour compléter les gestes, les actions que, lui, pose? Donc, j'aimerais ça, un peu... Quelle est votre vision de la conquête des marchés ou de conquérir les marchés d'exportation pour la société québécoise?

M. Biron (Lucien): O.K. C'est qu'on travaille de façon complémentaire avec le MAPAQ et d'autres programmes gouvernementaux. Les entreprises agro-alimentaires qui ont à exporter ou qui vont à la conquête des marchés n'ont pas toutes nécessairement besoin de capital de risque. Nous, on apporte du capital de risque. On peut apporter d'autres éléments, mais, souvent, quand tu te présentes dans un autre pays, ce n'est pas tellement d'argent que tu as besoin. C'est plus d'un réseau de contacts, c'est plus connaître les réseaux de distribution dans ce pays-là. Donc, c'est peut-être le ministère des Affaires internationales qui peut leur apporter quand même plus d'outils.

Mais, effectivement, il y a des entreprises qui viennent chez nous pour augmenter leurs ventes à

l'exportation, mais après, après qu'elles ont fait ce premier pas-là, le premier pas dans des pays. Elles disent: O.K., on a des contrats en main, on est prêtes à augmenter notre capacité de production, d'augmenter nos ventes; là on a besoin du capital de risque de SOQUIA. C'est là qu'on intervient. On a des dossiers en cours, actuellement, chez SOQUIA où vraiment il y a des entreprises qui regardent le marché américain, mais déjà la première étape est faite.

C'est difficile pour nous d'arriver dans la première étape — SOQUIA, quand même on est une équipe de gestionnaires au Québec — et de dire: O.K., tu as un projet de développer le marché de la Californie, bien, on te réfère évidemment au ministère de l'Agriculture, qui a, dans certaines maisons du Québec, des contacts. Mais c'est plus de capital humain que l'entreprise a besoin dans un premier temps. Puis, lorsque ce contact-là est fait, que cette démarche-là est faite, on peut s'associer au niveau du capital de risque si l'entreprise a un besoin financier pour développer. Mais, dans un premier temps, ce n'est pas tout le temps un besoin financier dont l'entreprise a besoin.

M. Baril: Non, mais c'est parce que ce que je veux dire, je regardais votre plan, là, puis je l'ai trouvé bon. Je l'ai déjà suggéré, moi, ici, en commission parlementaire, à l'effet que la Société québécoise d'initiatives agro-alimentaires était peu ou pas connue dans les régions au niveau des transformateurs. Si je l'avais mentionné, c'est parce que je rencontre partout au Québec, à cause de mes activités, différents intervenants qui ont besoin souvent de support technique, ou d'aide technique, ou d'aide financière aussi. Et je leur parle: Bien oui, mais vous êtes-vous adressés à SOQUIA? Bon, ils peuvent vous aider de différentes formes, tout ça. Et là j'ai vu, dans votre plan, que vous aviez l'intention de faire le tour des régions pour rencontrer des commissaires industriels pour probablement leur faire valoir les services ou les dispositions de toutes les aides que vous pouvez leur apporter pour vous faire connaître. Ça, c'est parfait, c'est bien, je vous en félicite. Mais, je le répète, concernant le niveau exportation, le niveau international, je ne trouve rien dans votre plan de développement. Vous ne pensez pas que c'est une lacune?

(15 h 50)

M. Biron (Lucien): Non. Ça va de soi, la croissance des ventes. Je regarde dans les participations où SOQUIA est présente. On a une participation dans Fruits bleus. Je crois que 90 % de la production de bleuets du Québec est vendue à l'international. Dans Cofranca, l'abattoir chevalin, c'est 95 % des ventes qui sont à l'international. Le CIAQ vend à l'international. Mais je pense que ça va de soi: si on veut développer l'agro-alimentaire au Québec, l'entreprise se doit de développer ses marchés, de se mettre ça comme objectif. L'objectif, pour nous, c'est de faire croître les entreprises soit par évidemment un développement à l'interne... Je regarde juste Aliments Carrière, là, qui est sur le bord de faire une acquisition d'une usine de conserverie en Nouvelle-

Ecosse. Ça va lui permettre d'augmenter, évidemment, ses ventes à l'extérieur du Québec. Puis on travaille beaucoup via nos participations, mais ça va de soi que le développement puis la conquête des marchés, ce n'est pas un objectif. L'objectif, c'est de faire croître nos entreprises, d'en faire des leaders, puis éventuellement elles vont aller à l'extérieur. Mais, percer des marchés, ça demande beaucoup du capital humain dans un premier temps. C'est beaucoup d'efforts.

Je regarde Boviteq. On a une filiale au CIAQ qui exporte des embryons. Mais l'énergie puis le temps que les gens chez Boviteq mettent pour aller exporter ces embryons-là, c'est incommensurable. On le fait pour l'amélioration de la génétique québécoise, puis c'est une plus-value pour les producteurs laitiers du Québec de pouvoir vendre leurs embryons. Mais ce n'est pas juste de l'argent dont Boviteq a besoin. On en est, mais ça prend beaucoup, beaucoup, comment dirais-je, de capital humain, de ressources.

M. Baril: Oui. Mais, comme je le disais tout à l'heure, le ministère de l'Agriculture a déposé un projet ou une orientation, «Le bioalimentaire: priorités d'action sur la scène internationale». Bon. Tout ça va dans la ligne de pensée, en tout cas, du gouvernement du Québec, et on dit que sa stratégie s'inscrit dans la politique des grappes industrielles. Ça fait deux ans qu'on entend parler, hein, du ministre Tremblay, du ministre de l'Industrie, du Commerce et de la Technologie. Et ce projet vise à faire du secteur bioalimentaire l'une des grappes performantes et concurrentielles au plan international. Il s'agit d'une stratégie axée sur la commercialisation, l'accès aux marchés et les exportations. Puis on donnait même six grandes orientations qui avaient été retenues. On disait: Un, favoriser l'accès à l'information, améliorer la gestion des entreprises, miser sur l'innovation en harmonie avec l'environnement, développer l'exportation, encourager la concertation, puis appuyer le dynamisme régional. Bon. Le ministre lui-même prévoyait que SOQUIA investirait environ 8 000 000 \$ par année, d'ici 1994, sous forme de prêts de capital-actions pour appuyer cette stratégie.

L'examen des rapports annuels de SOQUIA nous démontre que SOQUIA n'a pas investi les montants prévus. En 1991-1992 et 1992-1993, les investissements de SOQUIA ont été respectivement de 1 900 000 \$ et de 5 800 000 \$. Le faible niveau des investissements de SOQUIA est d'autant plus surprenant qu'en 1992-1993 SOQUIA a versé un dividende de 15 000 000 \$ au gouvernement du Québec.

C'est donc dire que SOQUIA aurait pu rencontrer ses objectifs de 8 000 000 \$ par année sans que cela coûte un sou au gouvernement. Donc, je vais répéter ma question: Pourquoi SOQUIA ne peut pas ou ne veut pas s'enligner sur l'orientation que le gouvernement veut lui donner pour justement développer des marchés, des marchés extérieurs, percer des marchés extérieurs, favoriser l'exportation? Parce que, je le répète, nos exportations stagnent depuis les huit dernières années.

Et pourquoi SOQUIA n'a pas investi les 8 000 000 \$ par année en moyenne, comme le gouvernement du Québec le prévoyait? «C'est-u» parce qu'elle n'a pas été capable? «C'est-u» parce qu'il n'y a pas eu de projets? «C'est-u» parce qu'elle n'a pas suscité des projets? C'est un point d'interrogation pour moi, en tout cas. Je n'ai pas de réponse.

M. Biron (Lucien): Moi, je pense que c'est vraiment le nombre de projets. Les efforts que SOQUIA depuis... Je pense que c'est le même nombre d'effectifs. On a une approche, quand même... Vous dites: Ce n'est peut-être pas connu dans certaines régions. Mais je crois que SOQUIA est quand même connue de façon générale au Québec. On a rencontré beaucoup d'entreprises, elles nous connaissent.

Je pense qu'il y a eu un phénomène de récession. Les entreprises, avant de prendre de l'expansion dans les dernières années, ont voulu consolider leur acquis avant de voir de l'expansion. Puis on sent, depuis six mois à un an, qu'il y a beaucoup plus de dossiers en demande chez SOQUIA, avec des projets de vente à l'exportation. Mais la récession économique qu'on a connue depuis deux ans a quand même touché beaucoup d'entreprises, puis elles ont été prudentes dans leurs projets d'expansion. Puis aller pénétrer de nouveaux marchés, c'est un risque additionnel. Nous, SOQUIA, là-dedans, on les accompagne dans ces démarches. Mais je sens que, depuis six mois à neuf mois, on a beaucoup plus de dossiers chez SOQUIA. Et on privilégie justement ce développement. Les ventes à l'exportation demeurent un des critères qui vont être publicisés, qui le sont actuellement. Si une entreprise veut pénétrer les marchés, elle est la bienvenue.

M. Baril: Mais vous n'avez pas de feuillet publicitaire? Quelqu'un, là, un homme d'affaires, un investisseur qui lit vos orientations, puis qui, lui, veut exporter, puis qui veut faire quelque chose, je vous dis qu'il ne trouve pas grand-chose puis qu'il n'y a pas grand appui là-dedans. Est-ce que vous avez de quoi de concret à proposer à ceux et celles qui ont besoin d'aide? Parce que, qu'est-ce que vous voulez, les marchés, quand même qu'on voudrait l'ignorer, si on n'est pas capable de se moderniser puis de s'améliorer, c'est les autres qui vont nous rentrer dedans.

M. Biron (Lucien): Oui, effectivement, on a un pamphlet, mais il va être remis à jour. On attendait évidemment les résultats de l'adoption de la loi 98, parce que, dans cette loi-là, on va parler de nouveaux moyens d'intervention puis d'une plus grande souplesse d'intervention, puis on va préciser des critères. Mais vous comprendrez que la loi vient d'être adoptée et que les règlements le seront dans les semaines qui suivent. Quand tout ça sera accepté par le gouvernement, effectivement, au niveau publicitaire, au niveau pamphlet, on aura un nouveau document qui fera part des moyens d'intervention et des objectifs, un peu comme vous le

dites. En termes de conquête des marchés, ce sera un critère qui est conforme quand même à la politique du ministère. Innovations privilégie quand même les entreprises qui veulent accroître leurs ventes à l'extérieur. Puis SOQUIA, qui est le bras financier du ministère, agit dans la même voie.

M. Baril: Vous avez dit, tout à l'heure, qu'une des raisons, entre autres, pour lesquelles vos investissements étaient de 1 800 000 \$ en 1991, je pense — que j'ai dit — en 1991-1992 et de 5 800 000 \$ en 1992-1993, c'est parce que vous n'avez pas de demandes. Combien avez-vous eu de demandes, mettons, en 1992 puis en 1993? Et pour une valeur de combien?

M. Biron (Lucien): Les projets soumis au conseil d'administration de SOQUIA ont été...

(Consultation)

M. Biron (Lucien): Actuellement, on a 14 dossiers à l'étude, puis je me rappelle qu'il y a à peu près un an on en avait seulement cinq, six, puis que ce n'étaient pas les dossiers qui étaient les plus intéressants. Il y a vraiment eu une baisse dans le nombre de dossiers dans le secteur agro-alimentaire.

M. Baril: Avez-vous le nombre de dossiers puis la valeur que ça représentait pour chaque dossier?

M. Biron (Lucien): Je pense que la demande moyenne d'un dossier, c'est à peu près de 500 000 \$ chez SOQUIA. Évidemment, il va arriver des cas d'exception comme lors de l'intervention qu'on vient de faire dans le groupe Épicerie. Mais, en règle générale, comme je l'ai dit tantôt dans mon texte d'introduction, 25 % des entreprises au Québec contrôlent 67 % de l'emploi dans ce secteur-là. Donc, l'entreprise type dans le secteur agro-alimentaire, c'est une PME, puis sa demande de fonds, habituellement, est de l'ordre de 500 000 \$ à 600 000 \$. C'est une compagnie, quand même, qui est en démarrage, qui a des projets d'expansion. C'est notre clientèle cible.

M. Baril: Quand vous dites, là, dans votre rapport, que vous avez été obligés de... Bien, «c'est-u» obligés? Vous avez retourné pour 15 000 000 \$ de dividendes au gouvernement du Québec. Est-ce que c'est le gouvernement qui vous l'a demandé? Est-ce que c'est vous autres qui avez fourni ça volontairement, de bon coeur, de bonne grâce?

M. Biron (Lucien): Ha, lia, ha! Non. En vertu de la loi, évidemment, l'actionnaire qu'est le ministère des Finances, lui, peut déclarer par décret à SOQUIA de verser un dividende.

M. Baril: De?

M. Biron (Lucien): De déclarer... L'actionnaire... En vertu de la loi, les dividendes payés par la Société sont fixés par le gouvernement. On n'a pas un mot à dire. Ils l'ont par les administrateurs. C'est dans la loi de SOQUIA.

M. Baril: Depuis quand le gouvernement vous réclame des dividendes?

M. Biron (Lucien): Depuis qu'on... C'est une bonne question. Il nous en a demandé la dernière fois. Cette année, on va voir, tout dépendant de la situation financière de la Société...

M. Perron: Puis du gouvernement.

M. Biron (Lucien): C'est ça, le gouvernement, sa situation financière...

M. Baril: Mais vous devez être capables de voir ça dans vos chiffres, dans vos livres, c'est-à-dire. Depuis quand le gouvernement du Québec vous réclame des dividendes? Parce que, moi, ici...

M. Biron (Lucien): Bien, il y en a eu de déclarés, la première fois, lors de la vente des actions de Provigo. C'est là qu'il y avait eu un gain sur disposition puis des liquidités importantes qui étaient rentrées sur SOQUIA. Il y avait eu un dividende de 37 000 000 \$ de déclaré. Il y a eu un autre dividende de déclaré quelques années plus tard, parce que, en vertu de l'ancienne loi, pour investir de l'argent dans la Société québécoise des pêches, c'est le ministère des Finances qui devait souscrire de l'argent. Même si SOQUIA avait de l'argent, l'argent devait venir du ministère des Finances, de l'actionnaire. Donc, pour leur donner de l'argent pour investir, il fallait déclarer un dividende, puis les mêmes 3 000 000 \$ ont fait le tour et sont revenus dans la SQP sous forme de capital-actions. Donc, le deuxième dividende de 3 000 000 \$, c'était pour réinvestir dans la Société québécoise des pêches. L'année passée, 15 000 000\$, c'était pour... Il y avait des surplus de liquidité. Évidemment, le CIAQ et le CDMV ont été mis à contribution pour atteindre l'objectif du ministère des Finances.
(16 heures)

M. Baril: Parce que, quand on regarde ça, comme je le disais, j'ai une note, ici, où on me dit qu'il faut noter que SOQUIA a versé des dividendes au gouvernement à trois reprises depuis sa création: 37 000 000 \$ en 1986 — c'est Provigo, probablement, comme vous l'avez dit — 3 000 000 \$ en 1991, puis 15 000 000 \$ en 1993. On a l'impression, en lisant cela, que les dirigeants de SOQUIA sont heureux — ha, ha, ha! — de se faire siphonner par le gouvernement. Pourtant, la mission première de SOQUIA n'est pas de renflouer le gouvernement, mais bien de soutenir le développement du secteur agro-alimentaire. Pensez-vous que cette façon de faire du gouvernement d'aller siphonner

vos fonds a pu vous limiter, hein, a pu vous limiter ou vous inciter à être plus prudents, en tout cas, dans les investissements que vous auriez dû faire ou que vous auriez pu faire?

M. Biron (Lucien): Non. Au 31 mars 1993, on avait encore 7 000 000 \$ de liquidités. On a une marge de crédit qui peut aller jusqu'à 20 000 000 \$ de possibilité pour investir. Puis SOQUIA continue à générer des profits. Je n'ai jamais eu l'impression... Au cours des dernières années, on a même investi, je veux dire, on a même analysé, cette année... Malgré le versement d'un dividende de 15 000 000 \$, il y a eu un dossier d'investissement, chez SOQUIA, qui était la Coopérative fédérée, puis les sommes requises pour l'investissement dans la Coopérative fédérée. Jamais le gouvernement ne m'a... je n'ai eu d'indication que je ne pouvais pas étudier ce dossier-là malgré l'ampleur des sommes demandées.

M. Baril: C'est parce que ce qui est surprenant, là, quand vous dites: À cause de la crise, de la récession, les investisseurs ont été plus prudents, il y a eu moins de demandes, tout ça, je regarde, j'ai un tableau, ici. En 1982-1983, on était en pleine crise, à cette époque-là, hein, et SOQUIA a quand même investi pour 8 000 000 \$, quasiment 9 000 000 \$ en 1982-1983, en pleine crise. Donc, j'ai peine à croire votre argumentation à l'effet qu'il n'y a pas de projets à cause qu'on est en pleine période de crise. Je connais une multitude d'entreprises dans le secteur alimentaire qui, justement, pour s'adapter aux besoins du marché d'aujourd'hui, pour se moderniser, pour être plus productives, plus concurrentielles, investissent, puis elles se démènent, puis c'est ces entreprises-là qui vont être là demain. Les autres qui ne font rien ou bien qui attendent à plus tard que la crise passe, elles ne seront plus là à court terme. Donc, c'est pour ça que j'ai peine à croire votre argument à l'effet de dire: Si on n'a pas investi beaucoup, c'est parce qu'on n'a pas eu de projets, on n'a pas eu de demandes.

Mais, s'il y a une volonté des administrateurs de SOQUIA de se faire connaître puis de dire aux gens: On est là pour vous aider, puis pour accompagner la démarche du gouvernement, c'est bien précis, vous n'êtes pas tout seuls, le gouvernement donne des orientations... Il dit: Je m'en vais vers là, puis en étant assuré que SOQUIA va m'appuyer en arrière. Mais vos propos ne reflètent pas la volonté du gouvernement, ne reflètent pas, selon moi, le besoin des entreprises de se moderniser, d'être plus productives, d'être plus concurrentielles. Ça ne reflète pas ça, votre orientation. C'est pour ça que je me demande: Avez-vous un plan d'action? Ou qu'est-ce que vous avez fait pour peut-être en susciter, des projets, vous faire connaître davantage ou dire: On est là, on va vous aider, on a de l'argent?

M. Biron (Lucien): C'est comme vous dites. On doit rencontrer 40 à 50 entreprises par année dans le

secteur agro-alimentaire et des pêches. Encore tout récemment, Paul Dupont, qui est directeur des investissements dans le secteur des pêches, a fait une tournée de toutes les entreprises susceptibles d'avoir un intérêt dans SQP, intégrée à SOQUIA. On est présents. S'il n'y a pas de dossiers qui se sont matérialisés, il y a peut-être d'autres raisons que la récession. Mais je regarde les dossiers qui m'ont été présentés, puis il n'y en a pas eu qui ont été refusés par SOQUIA pour différentes raisons.

(Consultation)

M. Biron (Lucien): On me dit que, cette année-là, il y a eu un réinvestissement de \$ 400 000 \$ dans Culinar, en 1982-1983. C'est quand même un bon montant.

M. Baril: Dans les cinq ou six projets que vous avez dit que vous avez eus cette année, c'est pour quelle valeur qu'ils étaient? Ça totalisait quoi, les investissements pour ces projets-là?

M. Biron (Lucien): Comme je l'ai dit tout à l'heure, environ 500 000 \$ en moyenne, 500 000 \$ à 700 000 \$. J'en ai quelques-uns à 700 000 \$, puis...

M. Baril: Est-ce que ces cinq ou six projets que vous avez eus ont été acceptés en totalité par vous ou bien s'il y en a deux qui ont été refusés, ou trois, ou pas un?

M. Biron (Lucien): Il y en a qui ont été refusés par le gouvernement.

M. Baril: C'étaient lesquels? On «peut-u» savoir la liste des cinq, six projets que vous avez?

M. Biron (Lucien): C'est assez... Je pense que le nom des entreprises, je trouverais que ça serait confidentiel ici. Je pourrais en nommer, mais j'aimerais mieux que ça ne soit pas...

M. Baril: Bien non! Ce n'est pas confidentiel, ça, les compagnies.

Le Président (M. Richard): M. Dupont.

M. Biron (Lucien): Bien, c'est des entreprises qui ont demandé...

M. Baril: Les compagnies qui font une demande au gouvernement, c'est public, ça.

Le Président (M. Richard): M. Dupont.

M. Dupont (Paul): Paul Dupont, le secrétaire de SOQUIA. Ce à quoi réfère M. Biron, c'est au fait que les entreprises qui viennent nous voir sont des entrepri-

ses privées. Ce sont des entreprises qui comptent sur la confidentialité de leurs démarches. Tant et aussi longtemps que nous ne sommes pas intervenus soit sous forme de capital-actions, de prêts ou d'autres formes, ces entreprises-là tiennent à la confidentialité des démarches qui sont faites. Alors, ça plaçait M. Biron dans une situation un petit peu difficile que d'avoir à identifier de quelle entreprise il s'agit, M. le député.

M. Baril: Bien, ceux que vous avez acceptés, d'abord, appuyés?

M. Biron (Lucien): Évidemment, il y a eu Mycotec, dans la dernière année, au niveau des pleurotes, mais on travaille encore avec les entrepreneurs pour l'implantation d'une usine de pleurotes.

M. Baril: Le montant était quoi, l'investissement ou le...

M. Biron (Lucien): Les pleurotes, c'est 300 000 \$. Mycotec, ça s'appelait. Évidemment, il y a le groupe Épicerie, là, qui vient tout juste d'être autorisé. C'est 5 700 000 \$. L'année passée, je crois, il y a Nutri-Oeuf qui a eu un... Mais il n'y a pas eu beaucoup de nouveaux dossiers, dans les dernières années, qui ont été acceptés.

M. Baril: Mais là, Mycotec, vous avez dit, je pense?

M. Biron (Lucien): Oui.

M. Baril: Mycotec, ça, c'était en quelle année?

M. Biron (Lucien): Ça, c'est il y a à peu près 18 mois.

M. Baril: Donc, c'est sous l'année financière de 1992. «C'est-u» ça?

M. Biron (Lucien): Oui. Mais le projet n'est pas encore concrétisé.

M. Baril: L'année est presque finie, là. On est le 8, je pense, ou le 9 décembre, 10 décembre, aujourd'hui? Donc, quels sont les projets que vous avez acceptés, qui sont réglés? Je vais accepter de dire que ceux qui ont été refusés ou je ne sais pas quoi, là, ça, c'est confidentiel. J'accepte ça.

M. Biron (Lucien): Dans les nouveaux dossiers, cette année, il y a seulement le groupe Épicerie qui a été accepté par le gouvernement.

M. Baril: Bien oui, mais, là, ça en fait un, le groupe Épicerie.

M. Biron (Lucien): Oui. Il y en a un.

M. Baril: Ça ne fait pas une grosse, grosse affaire durant l'année.

M. Biron (Lucien): C'est un dossier qui a quand même demandé du temps.

M. Baril: Oui, je n'en doute pas, mais le groupe Épicerie, écoutez, là, puisque vous m'ouvrez la porte, ça vous coûte 5 000 000 \$ de plus pour de l'argent... C'est juste, quasiment, un transfert d'argent, ça. C'est au sujet de Culinar qui a vendu le groupe Épicerie. Culinar vend le groupe Épicerie, puis là vous êtes obligés de racheter, hein, le même groupe avec un autre investisseur, avec un autre groupe. Donc, c'est le même argent que vous brassez, là.

M. Biron (Lucien): Oui.

M. Baril: Ce n'est pas des... Oui, oui, mais ce n'est pas des projets, ça, ce n'est pas des projets; c'est un projet important. Je ne veux pas sous-estimer le projet, mais c'est un projet qui est d'envergure québécoise. Mais, si, là-dessus, je le répète — j'ai déjà eu la chance, l'occasion de vous le dire — SOQUIA avait été plus agressive sur le conseil d'administration, comme représentante sur le conseil d'administration de Culinar, puis s'il le faut... Vous ne me ferez pas accroire que, même si SOQUIA avait seulement 34 % des parts, je pense, ou... en tout cas, 34 % des parts, je crois, vous ne m'avez pas convaincu à l'effet de dire que, lorsque le groupe Épicerie a décidé, c'est-à-dire le groupe Culinar a décidé de mettre en vente le groupe Épicerie, vous ne m'avez pas fait la démonstration à l'effet que vous avez été agressifs pour empêcher cette transaction, alors que vous êtes obligés de redéposer de l'argent pour le racheter puis le maintenir chez nous.

M. Biron (Lucien): En tout cas, là-dessus, je peux juste répondre, sans parler des délibérations du conseil d'administration, parce qu'il s'est dit beaucoup de choses cette journée-là, que je pense que c'est le résultat qui est important. C'est qu'aujourd'hui on a une nouvelle entreprise dans l'agro-alimentaire au Québec, puis on a trois usines qui vont opérer, puis tout le monde est content au niveau des employés. Si c'était demeuré sous Culinar, je ne suis pas sûr qu'il y aurait encore trois usines en opération aujourd'hui au Québec. Donc, je pense que, les résultats, c'est ça qui était important, puis c'est toujours ça qu'on a dit. On attendra de voir les résultats de la transaction avant de se prononcer.

M. Baril: Ouais!

M. Biron (Lucien): Puis je crois que tout le monde se doit d'être content des résultats de ce dossier-là.

(16 h 10)

M. Baril: Je comprends, oui. Certainement. Je

me suis battu pour que ce résultat-là se concrétise, quand il s'est concrétisé, pour que ça reste des capitaux québécois. Je n'ai rien contre ça. Mais, tout de même, je continue à me questionner. En langage de bon Québécois, vous taponnez le même argent, hein? C'est ça, là. Vous taponnez le même argent. Vous aviez déjà des parts dans le groupe Épicerie. Je vais le dire, je le pense, vous n'avez pas fait votre job, hein! Vous n'avez pas défendu adéquatement l'intérêt des Québécois à l'intérieur de Culinar, division Épicerie. Vous n'avez pas fait votre job. Et, le fait que vous n'avez pas fait votre job, vous êtes obligés de retaponner du même argent pour réinvestir, pour garder chez nous ce qu'on avait déjà chez nous. C'est ça. Puis là vous me dites que c'est votre seul projet pour l'année 1993. C'est quelque chose, hein! C'est votre seul projet pour l'année 1993, de l'avoir gardé chez nous, à partir de vos propres fonds, taponné votre même argent puis réinvesti de l'argent davantage pour garder la même affaire chez nous. Je te dis que, selon moi, ce n'est pas fort, fort comme support au développement économique du Québec, support au développement du secteur agro-alimentaire québécois.

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

M. Houde: Oui, M. le Président. Moi, j'aimerais savoir de la part du président, mais de la part du député d'Arthabaska... Quand il voulait que Culinar reste dans les mains des intérêts québécois, vous avez fait votre travail. Je pense qu'il a été bien fait puis que les gens étaient contents. C'est quoi de plus, là? Je ne sais s'il peut... C'est peut-être difficile, peut-être, de poser la question à lui, mais, de l'autre côté, c'est un peu plus difficile aussi, là.

M. Baril: Ah! je pense que, M. Biron, il a compris le sens de ma question.

M. Houde: Oui, mais je pense que le gouvernement a fait son travail par l'entremise de SOQUIA, puis que ça a bien été; les gens étaient contents. C'est quoi de plus, là? On «veut-u» les transporter à des intérêts indépendantistes plus que ça ou bien donc si on veut les garder à l'intérieur des mains du Québec?

M. Baril: Écoutez un peu, là, je dirais au député de Berthier que le but de la commission, ce n'est pas de surveiller le député d'Arthabaska, c'est de surveiller SOQUIA, hein?

Des voix: Ha, ha, ha!

M. Houde: Bien oui, mais c'est ça. Les questions qui sont posées, on ne semble pas vouloir... On n'avance pas, parce que c'est toujours la même affaire.

Je vais en poser une deuxième, d'abord.

M. Baril: Oui, bien, on...

Des voix: Ha, ha, ha!

M. Baril: Pourquoi on n'avance pas? C'est parce qu'on...

M. Houde: Mais je ne t'en poserai pas une deuxième à toi, je vais la poser au président de Culinar.

M. Baril: Non, non, mais on n'avance pas parce qu'on ne répond pas aux questions. Qu'est-ce que vous voulez que je vous dise?

M. Houde: Bien oui, mais, écoute bien, je pense que leur ouvrage ils l'ont fait. Ça s'est fait comme il faut. Puis les questions qui ont été posées en Chambre, je me les rappelle, j'étais là. Puis les réponses ont été données, claires, et nettes, et précises, dans le meilleur intérêt des Québécois et des Québécoises. Puis, aujourd'hui, bien, c'est quoi encore de plus que ça?

Ma deuxième question. Tantôt, vous avez parlé, M. Biron, en ce qui concerne les 60 % environ des entreprises à qui vous avez répondu positivement. Les autres 40 %, est-ce que les gens ne répondaient pas à vos critères ou bien donc c'est parce qu'ils manquaient d'argent?

M. Perron: Ils manquaient de fric.

M. Biron (Lucien): 60 %?

M. Houde: Parce que, au début, vous savez, dans les dossiers que vous avez eus, il y a 60 % des réponses qui ont été données positivement. Vous avez répondu à 60 % des demandes. Il y a 40 % des demandes qui n'ont pas eu de suite.

M. Biron (Lucien): Hum! Non.

M. Houde: Non?

M. Biron (Lucien): Il y a eu 60 dossiers chez SOQUIA qui ont résulté... Il y a eu 300 demandes, puis 60 entreprises ont résulté en une participation financière de SOQUIA. Mais il y a eu 300 demandes, au cours de l'histoire de SOQUIA, d'investissement.

M. Houde: J'avais compris 60 %. Il y a 60 entreprises qui ont pu répondre... Dans les 60 entreprises que vous avez...

Excusez, là, c'est au président que je parle, ce n'est pas à vous.

M. Perron: Non, non. C'est parce que, là, vous n'avez pas compris.

M. Houde: Les entreprises à qui vous avez répondu, aujourd'hui, est-ce qu'elles fonctionnent très bien encore?

M. Biron (Lucien): Évidemment, comme on a eu l'occasion, lors de la commission parlementaire sur la loi, de l'expliquer, c'est que la majorité fonctionne bien. SOQUIA s'est retirée de beaucoup d'entreprises. Comme je l'ai dit dans mon texte, tantôt, on a déjà été actionnaires du Groupe Olympia. Après cinq ans, on a une clause de retrait qui fait que, quand l'entreprise est en mesure de racheter nos actions, elle le fait puis elle s'en va. Donc, aujourd'hui, on a un portefeuille d'environ 27 entreprises, et la très grande majorité de ces entreprises-là vont très bien actuellement.

M. Houde: Merci, M. le Président, pour le moment, toujours. Je reviendrai plus tard, M. le Président.

Le Président (M. Richard): M. le député d'Arthabaska.

M. Baril: Est-ce que M. le président me confirme que, en 1993-1994, il y a eu seulement une demande chez vous, puis c'est le groupe Épicerie, une demande acceptée, puis c'est le groupe Épicerie?

M. Biron (Lucien): Oui. Mais j'ai dit aussi qu'il y avait 12 autres dossiers à l'étude actuellement.

M. Baril: Douze autres dossiers à l'étude.

M. Biron (Lucien): Oui.

M. Baril: Quelle valeur, à peu près, ça totalise, ces 12 là? C'est toujours à peu près 500 000 \$ chacun?

M. Biron (Lucien): 5 000 000 \$ à 6 000 000 \$ au total.

M. Baril: Puis depuis, admettons... Combien ça prend de temps, chez vous, un dossier, là? Vous dites: On a 12 dossiers. Us sont là depuis quand? Le premier, là, je parle, ou sans le premier, en tout cas celui pour lequel ça fait le plus longtemps, là.

M. Biron (Lucien): Vu qu'on investit sous forme de capital-actions, le processus est quand même assez long. Évidemment, on rencontre l'entrepreneur lors d'une première rencontre. Souvent, c'est un entrepreneur qui est unique actionnaire ou c'est familial. Puis SOQUIA, qui devient actionnaire, rentre pratiquement dans la famille. C'est un processus qui est long. On va visiter les usines, on discute de convention d'actionnaires, on regarde le plan d'affaires de l'entreprise. Souvent, on se doit de discuter avec des banquiers.

Moi, je dirais que c'est un processus, en moyenne, qui est de huit à neuf mois avant qu'on puisse vraiment présenter un dossier à un conseil d'administration, suite à une première rencontre. C'est un processus, compte tenu qu'on est actionnaire, qu'on rentre dans une famille... Souvent, on brise des... pas briser, mais on

modifie des comportements dans une compagnie qui n'avait pas de conseil d'administration. On lui impose un conseil d'administration. Ça exige un changement d'attitude de la part des entreprises, puis c'est long. Si on était juste prêteur, ça irait plus vite. Quand c'est un prêt que tu fais à l'entreprise, tu n'as pas à modifier la structure opérationnelle de l'entreprise. Mais c'est neuf mois en moyenne.

M. Baril: Mais vous ne trouvez pas que c'est beaucoup trop long? Parce que, quand on sait qu'une entreprise est prête, là, ce n'est pas demain matin, ce n'est pas l'an prochain... ce n'est peut-être pas demain matin, mais ce n'est pas l'an prochain non plus. Neuf mois... La Société de développement industriel, elle a différents programmes, elle administre différents programmes. Elle fait un genre de capital-actions ou de capital de risque qu'elle investit dans l'entreprise. Je ne sais pas les chiffres des temps derniers qui s'écoulaient, mais la SDI, elle a déjà été d'une efficacité telle qu'en dedans d'un mois et demi à deux mois le dossier était réglé. Il était refusé ou il était accepté, mais, en tout cas, le gars avait une réponse. Neuf mois...

M. Biron (Lucien): Si la demande est urgente, on pourra aller vite. Le cas que je vous citais, c'est le cas type où une entreprise vient nous voir pour avoir du capital-actions dans un projet d'investissement de développement ou d'acquisition. Mais, s'il y a un cas urgent, avec le nouveau projet de loi, on peut agir de façon rapide. C'est déjà arrivé à l'occasion qu'on ait investi de façon très rapide. Je me rappelle, dans Primonor, je pense qu'on avait pris deux semaines pour finaliser le dossier. Ça avait été assez rapide. Mais tout dépend de l'urgence.

M. Baril: En 1993, combien de dossiers vous avez traités? Vous me dites: Il y en a 12 en attente. Combien de dossiers vous avez traités, combien vous en avez refusés?

(Consultation)

M. Biron (Lucien): Il y en a sûrement quelques-uns qui ont été refusés, mais, de mémoire, il y a 12 dossiers à l'étude actuellement. Ceux qu'ils ont refusés ne seraient pas dans les 12, là, il y en aurait eu plus que 12 de demandés.

M. Baril: Mais est-ce qu'il y en a qui ont été refusés ou bien si...

M. Biron (Lucien): Oui. Il y a des dossiers qui sont refusés.

M. Baril: Oui, mais vous ne pouvez pas me dire le nombre.

M. Biron (Lucien): On pourrait le trouver, oui.

M. Baril: J'aimerais ça l'avoir. Et je vais revenir, parce qu'on m'a informé que... Parce que, tout à l'heure, vous nous avez dit qu'on ne pouvait pas fournir le nom des compagnies qui ont été refusées parce que c'est privé, je ne sais pas quoi, et pourtant, quand arrive, pour nous autres, l'étude des crédits, le printemps, on demande au ministre de l'Agriculture, dans différents programmes, combien il y a eu de projets d'acceptés, combien il y en a eu de refusés. On demande le nom de ceux qui ont été refusés, puis le ministre nous les fournit. Pourtant, le ministère de l'Agriculture est aussi public que SOQUIA. Et pourquoi, vous autres, vous dites que vous ne pouvez pas nous fournir ça, puis le ministre, lui, il nous les fournit?

M. Biron (Lucien): Oui.

M. Dupont (Paul): Paul Dupont. Alors, je ne sais pas en vertu, là... Lorsque le ministère fournit ces noms-là, lorsque M. le ministre les fournit, j'imagine qu'il n'y a pas eu d'engagement de confidentialité de la part du ministère. Je dis bien: J'imagine. Je ne sais pas exactement comment ça fonctionne. Mais, nous, là, lorsque nous entrons en contact avec des entreprises, il est de commune renommée que nous n'allons pas divulguer, par exemple, les informations financières, par exemple qu'il y a des démarches en cours, sauf évidemment si tout ça aboutit puis qu'il y a une aide; bien sûr, ce sera déclaré, puis, par exemple, vous allez retrouver au rapport annuel le nom des entreprises dans lesquelles nous avons des participations. Sauf que les gens ne veulent pas faire affaire avec nous, dans le secteur privé, si on dévoile effectivement qu'il y a eu des discussions, des tractations avec nous. Alors, je ne sais pas si... J'imagine qu'il n'en est pas de même dans le cas du ministère, mais je ne le sais pas, ça.

Mais, en ce qui nous concerne, nous, il y a un engagement de confidentialité auprès des entreprises qui veulent faire affaire avec nous.

M. Baril: L'engagement...

Le Président (M. Richard): Je dois... Je m'excuse, M. le député d'Arthabaska. Seulement pour une question technique, là. Il y a une décision — ou du moins à l'article 294 — concernant la surveillance d'un organisme public d'un ancien président de la commission, un de mes prédécesseurs, M. Richard French. Il y a une décision qui traite directement de la sensibilité envers les parlementaires lorsqu'il y a, en fonction des organismes publics, des conditions concurrentielles au niveau de la confidentialité. Il y a...

M. Baril: Non, mais, moi, je ne demande pas le projet, là, je ne demande pas les états financiers de la compagnie. Je ne demande pas: Le projet, il faisait quoi? Des «peanuts», des biscuits, des gâteaux? Ce n'est pas ça que je demande! Je demande le nom de la compagnie. C'est public, ça, des noms de compagnies, il me

semble, qui ont été refusées. Je ne demande pas c'est quoi la demande, c'était quoi la demande, pourquoi elles faisaient la demande, c'était une valeur de combien; c'est uniquement le nom de la compagnie qui a été refusée. Je ne veux pas de détails plus que ça. C'est pour ça que ça m'étonne un peu que vous me disiez que c'est confidentiel.

Je comprends que c'est confidentiel, puis l'entreprise privée, elle a raison de vous demander une confidentialité sur le projet comme tel qu'elle vous demande, à cause de la compétitivité possible sur des données financières, sur son chiffre d'affaires, sur son marché qu'elle veut développer. Ça, je comprends tout ça. Je suis assez proche de l'entreprise privée pour être bien conscient de l'importance de préserver ça. Mais le nom de la compagnie, c'est ça que je veux...

(16 h 20)

M. Biron (Lucien): Bien, ce n'est peut-être pas d'intérêt public de connaître le nom des entreprises qui se font refuser une demande d'aide financière. Ça pourrait leur porter préjudice. Une entreprise qu'on refuse pour des raisons qui pourraient être... Peut-être qu'elle ne se qualifie pas chez SOQUJA parce qu'elle n'est pas tout à fait dans le secteur agro-alimentaire. On refuse son intervention, on rend ça public; ça pourrait lui porter préjudice. Elle s'est fait refuser une demande d'aide financière. J'imagine que son banquier n'aimerait pas ça, savoir que l'entreprise s'est fait...

Le Président (M. Richard): Je m'excuse. Nous devons suspendre pour un vote. Nous sommes appelés en Chambre.

M. Baril: Bon!

M. Perron: Suspendre pour quoi?

Le Président (M. Richard): Un vote.

Des voix: Un vote.

Le Président (M. Richard): Alors, nous suspendons les travaux.

Alors, je demanderai, évidemment, aux gens de SOQUJA de demeurer ici en attente, parce que les parlementaires doivent aller pour le vote, et nous reviendrons ici immédiatement par la suite.

(Suspension de la séance à 16 h 21)

(Reprise à 16 h 42)

La Présidente (Mme Bégin): Donc, la commission de l'agriculture, des pêcheries et de l'alimentation va reprendre ses travaux pour examiner les orientations, les activités ainsi que la gestion de la Société québécoise d'initiatives agro-alimentaires.

Lorsque nous avons suspendu les travaux, nous

en étions à une question du député d'Arthabaska. Je vais vous reconnaître, M. le député d'Arthabaska.

M. Baril: Oui. Ma question était à l'effet de savoir si on pouvait obtenir la liste des compagnies, le nom des compagnies dont la demande a été refusée.

(Consultation)

M. Baril: Je vais simplement vous demander s'il vous est permis de demander à ces compagnies-là si, elles, elles vous autoriseraient à nous remettre, aux membres de la commission, comprenez-vous — juste à faire parvenir ça au secrétaire, là — le nom de la compagnie, bien entendu, qui a été refusée et si aussi elles vous permettent de nous fournir les raisons du refus. Si elles disent oui, c'est bon, si elles disent non, bien, en tout cas.

La Présidente (Mme Bégin): M. Biron.

M. Biron (Lucien): On va le demander aux entreprises.

M. Baril: Vous ne pourrez pas dire qu'on n'est pas avenants, hein?

La Présidente (Mme Bégin): Merci, M. le député d'Arthabaska. L'alternance étant, je vais reconnaître M. le député d'Iberville.

Vente du groupe Épicerie de Culinar

M. Lafrance: Oui, merci, Mme la Présidente. Lorsque le groupe Épicerie de Culinar s'est vendu, moi, j'aimerais savoir quels auraient été les scénarios, à ce moment-là, si vous n'aviez pas investi dans ce groupe Épicerie là et combien d'emplois étaient directement impliqués dans cette acquisition-là?

M. Biron (Lucien): Le groupe Épicerie, c'est 1500 emplois au total, dont plus de 1000 au Québec. Puis, au Québec, il y a trois usines: il y a l'usine de Viau, l'usine de Lido à Saint-Lambert, puis l'usine Grissol à Sainte-Martine. Puis il y a tout un réseau de vendeurs, un réseau de distribution.

L'autre offre qui a été examinée jusqu'à la dernière minute par le conseil d'administration de Culinar aurait impliqué le démantèlement du réseau de vente et probablement la fermeture d'une des trois usines au Québec, dans le plan d'affaires de l'investisseur. Donc, il y aurait eu des pertes d'emplois si...

M. Lafrance: Alors, vous dites 1500 emplois, là. Ça comprend, ça, tout le réseau de distribution, hein?

M. Biron (Lucien): Oui. Mais c'est parce qu'il y a une usine en Ontario, à London, qui a à peu près...

M. Lafrance: O.K.

M. Biron (Lucien): Puis, avec le réseau de vente hors Québec, il y a à peu près 500 emplois à London et hors Québec dans le réseau de vente de Culinar.

M. Lafrance: O.K. Je regardais, tantôt, là, c'est le rapport annuel, ça, 1992-1993. Aux pages 6 et 7, il y a un organigramme, ici, où on précise les pourcentages que vous avez, de parts, dans un certain nombre de compagnies. Et je remarque que vous êtes toujours minoritaires. Quelle sorte de protection est-ce que vous avez, comme investisseurs minoritaires, dans ces compagnies-là?

M. Biron (Lucien): De façon générale, dans les entreprises où on est partenaires, comme je le disais tantôt, il y a une convention d'actionnaires, qui est un préalable à l'investissement, qui statue sur différentes choses dont la composition du conseil d'administration, le retrait éventuel de SOQUIA et différents vetos, là, concernant les projets majeurs de l'entreprise.

M. Lafrance: Et, dans Culinar, là, avec les difficultés au travers desquelles ils ont passé, quelle sorte d'entente de protection vous avez, de convention, pour protéger vos investissements?

M. Biron (Lucien): Pour différentes raisons, je pense que c'était une des premières qu'il y avait à l'époque — c'est en 1977 — puis l'acquisition, je crois que ça a été fait dans un délai assez court, la mise de fonds de SOQUIA en 1977. Il n'y a pas de droit de veto, sauf sur le président-directeur général de la compagnie, sur la nomination du président. C'est le seul droit de veto qu'on a dans Culinar.

M. Lafrance: Seulement ça?

M. Biron (Lucien): Oui.

M. Lafrance: Puis, dans la nouvelle compagnie du groupe Épicerie, là, est-ce que vous avez plus que ça comme garantie ou protection?

M. Biron (Lucien): On en a beaucoup, compte tenu qu'on s'est associés avec des individus qui ont investi une somme d'argent, puis... On parle de...

(Consultation)

M. Biron (Lucien): Tout ce qui concerne le cours des affaires, les décisions concernant les projets d'investissement, toutes les décisions, pratiquement, sont soumises à un droit de veto de SOQUIA.

M. Lafrance: Vous avez des droits de veto sur ces décisions-là?

M. Biron (Lucien): Oui.

M. Lafrance: Merci.

La Présidente (Mme Bégin): Merci, M. le député d'Iberville. Je vais passer la parole au député de Duplessis.

M. Perron: M. le Président... Euh, Mme la Présidente. Je m'excuse.

La Présidente (Mme Bégin): Merci. Ha, ha, ha!

Aide au secteur des pêches

M. Perron: D'abord, je voudrais, tout comme mon collègue d'Arthabaska, vous souhaiter la bienvenue et vous remercier d'être ici aujourd'hui. J'ai eu l'occasion de voir, de regarder la présentation que vous avez faite devant la commission se rapportant aux orientations, aux activités et à la gestion et j'ai remarqué des choses qui ne sont pas très intéressantes par rapport aux pêcheries. C'est que vous ne les mentionnez, à l'intérieur de vos orientations stratégiques, qu'à deux endroits au niveau des pêches: à la page 5, lorsque vous parlez de maintenir des emplois et des infrastructures en région, entre parenthèses Madelipêche puis les abattoirs, et, dans un deuxième temps, à la page 7, quand vous mentionnez les «moyens d'action (suite)», les dossiers ad hoc, réalisation de mandats spécifiques confiés par le gouvernement, puis que là vous mentionnez Madelipêche, encore une autre fois, par l'acquisition de participations majoritaire. Ça, ce sont les orientations, si j'ai bien compris, pour 1993-1994...

M. Biron (Lucien): Non. Je pense que ça couvrirait quand même...

M. Perron: ...ou les orientations actuelles.

M. Biron (Lucien): ...les orientations générales. Parce que Madelipêche, ça remonte à plusieurs années.

M. Perron: Mme la Présidente, suite à la question que vient de poser le député d'Iberville, si on prend le tableau du rapport annuel 1992-1993 et qu'on se reporte à la page 7, toujours — 6 et 7 — en bas, à droite, on parle: Société des pêches de Newport inc. Il n'y a aucun chiffre de marqué au niveau du capital-actions. Est-ce à dire que vous n'avez aucune action à l'intérieur de la Société des pêches de Newport...

M. Biron (Lucien): Non.

M. Perron: ...et que ce sont les propriétaires régionaux, incluant les capitaines de bateaux, qui sont actuellement dans ce dossier-là, sans la participation en capital-actions de SOQUIA? Est-ce que SOQUIA a actuellement des garanties de données, quelque garantie

que ce soit ou quelque programme que ce soit, qui sont en application actuellement au niveau de la Société des pêches de Newport?

M. Biron (Lucien): À Newport, on est créanciers. Newport a un prêt de un million... Je pense qu'il reste 1 414 000 \$ précisément, là, de prix de vente qui sont dus à SOQUIA, suite au rachat des actions de SOQUIA par les actionnaires de Newport.

M. Perron: C'est depuis quand, ça?

M. Biron (Lucien): Donc, c'est une balance de prix de vente qu'il reste dans la compagnie.

M. Perron: Depuis quand?

M. Biron (Lucien): Ça remonte à 1987.

M. Perron: 1987, 1988?

M. Biron (Lucien): Évidemment, on avait mis des moratoires sur le prêt pendant plusieurs années, compte tenu des difficultés de Newport, mais ils ont remboursé, je crois, 200 000 \$ de plus.
(16 h 50)

M. Perron: Lors d'une réponse que vous avez donnée à mon collègue d'Arthabaska se rapportant aux opérations de SOQUIA, vous avez mentionné un article de la loi, et c'est M. Dupont, je crois, qui a mentionné cet article-là concernant le fait que le ministre des Finances peut venir piger à l'intérieur des profits de SOQUIA. Est-ce que vous pourriez nous relire cet article-là de la loi?

M. Dupont (Paul): Oui. Alors, Paul Dupont. C'est l'article 15 qui énonce ceci: «Les dividendes payés par la Société sont fixés par le gouvernement et non par les administrateurs.» Cet article-là faisait partie de la loi originale en 1975, et il n'y a jamais eu de changement. Donc, c'est tel que la loi originale.

M. Perron: Donc, ça veut dire que, lorsque le ministre des Finances regarde vos états financiers ou vous demande vos états financiers, il peut aller piger à l'intérieur de SOQUIA à n'importe quel moment.

La question que je vous pose est la suivante. Suite à une réponse que vous avez donnée au député d'Arthabaska, vous parliez d'un montant de 15 000 000 \$ et qu'à l'intérieur de ces 15 000 000 \$ là, je crois — je dis ça sous toutes réserves, les 15 000 000 \$ — il y a 3 000 000 \$ qui sont partis de SOQUIA, qui sont allés au ministère des Finances, qui, lui, a décidé par la bande de les investir dans la SQP. Ça s'est fait quand, ça, ces 3 000 000 \$ là? Puis c'était pourquoi?

M. Biron (Lucien): Ce n'est pas exactement les mêmes... Les 15 000 000 \$, ça s'est fait récemment, au

31 mars 1993. Eux, l'argent provenait exclusivement de SOQUIA et de ses autres filiales que les pêches. En 1991, on avait besoin d'une somme de 3 000 000 \$ dans la Société québécoise des pêches, puis, selon l'ancienne loi, SOQUIA ne pouvait pas investir directement dans la SQP. C'était le ministre des Finances qui devait souscrire de l'argent. Puis, comme SOQUIA avait des liquidités, on a demandé une injection de fonds dans la Société québécoise des pêches, puis le processus a fait en sorte qu'on se devait de déclarer un dividende au ministre des Finances, sous réserve, évidemment, qu'il le souscrive dans la Société. Donc, on ne pouvait pas directement, à SOQUIA, souscrire...

M. Perron: Mais pourquoi ça s'est fait à ce moment-là? Pourquoi ça s'est fait? C'est pour investir...

M. Biron (Lucien): Pour capitaliser la SQP, oui, pour mettre de l'argent...

M. Perron: Pour renflouer la SQP.

M. Biron (Lucien): Pour permettre de faire des investissements. C'est ça.

M. Perron: Est-ce que vous pourriez nous informer de la façon dont le gouvernement fonctionne pour aller récupérer ces 3 000 000 \$ là ou ces 15 000 000 \$ là dont vous venez de parler, puis les autres 3 000 000 \$ de 1991? Est-ce que ça se fait par décret? Est-ce que ça se fait par...

M. Biron (Lucien): Oui. Il y a un décret qui stipule qu'on doit...

M. Perron: Un décret du Conseil des ministres.

M. Biron (Lucien): Oui. Puis c'est dans la *Gazette officielle* qu'on fixe à 15 000 000 \$ les dividendes de la Société, pour, disons, au 31 mars 1995. Il y a eu un décret qui nous a été imposé.

M. Perron: Oui. Puis un autre décret pour les 3 000 000 \$ dont on vient de parler.

M. Biron (Lucien): Oui. Oui.

Dossier Socomer

M. Perron: Mme la Présidente, Socomer, gestion de la SQP. À ce sujet, le rapport annuel 1991-1992 de la SOQUIA indique à la page 21: «Par ailleurs, la Société québécoise des pêches a joué un rôle particulièrement actif et difficile dans le dossier Socomer. Cette société de commercialisation, qui avait également pour objet le financement des inventaires de ses producteurs membres, a connu, en effet, une année fortement déficitaire.» Ça, c'est vous autres qui l'écrivez, là. «L'impossibilité de certains membres de Socomer de rembourser à la

Société les montants qui leur ont été avancés, conjuguée à certaines expériences coûteuses en termes de qualité des produits et de perception des comptes recevables, a amené Socomer dans une impasse financière.» Je continue, toujours dans le même rapport. «Malgré tous les efforts consentis pour sauvegarder les acquis de cet organisme de commercialisation via, notamment, l'analyse et la promotion de projets de regroupement plus étroits parmi certains de ses membres, aucune solution viable n'a pu être concrétisée. Cette situation a conduit l'institution prêteuse à prendre possession des comptes recevables de Socomer, puis à réclamer de la SQP le paiement intégral de son cautionnement le 31 mars 1992.»

Une première question: Quelle était l'institution financière en question?

M. Biron (Lucien): La Banque Royale.

M. Perron: Je continue. «Depuis cette date, la SQP a soutenu financièrement Socomer afin d'assurer une vente ordonnée des inventaires en sa possession, évitant de la sorte toute dévaluation excessive de la valeur de ses garanties. Toutefois, la Société devra encourir une perte estimée aujourd'hui à 1 000 000 \$, soit l'écart entre le montant du cautionnement versé et la valeur des inventaires et comptes recevables perçus. Par ailleurs, la SQP s'est trouvée forcée d'entreprendre des démarches juridiques envers certains membres de Socomer visant à faire respecter les principes de l'entente de commercialisation signée par tous.»

Est-ce que, M. Biron, vous pourriez nous dire quelles sont les démarches juridiques qui ont été entreprises pour faire respecter les principes de l'entente?

M. Biron (Lucien): O.K. Je ne sais pas si je vais répondre à votre satisfaction vers les derniers bouts, là, mais j'aimerais quand même faire une rétrospective sur Socomer. Socomer, comme vous le savez, ça a été un regroupement, à l'initiative de Société québécoise des pêches, de cinq ou six producteurs de produits marins pour en faire la commercialisation. On voulait créer une structure autonome qui était contrôlée, dirigée par les producteurs. Évidemment, pour permettre à la compagnie d'opérer, la Banque Royale avait octroyé une marge de crédit, mais il y avait une caution de 3 000 000 \$ de la Société québécoise des pêches qui compenserait la Banque Royale advenant qu'il y ait des pertes dans les opérations de Socomer.

Évidemment, comme dans nos autres conventions d'actionnaires, dans Socomer, la Société québécoise des pêches avait des droits de regard sur l'argent qui sortait de Socomer pour les producteurs. Puis, au printemps, je crois, 1992, on s'est rendu compte qu'il y avait des avances de faites à certains producteurs...

Une voix: 1991.

M. Biron (Lucien): ...1991, à certains produc-

teurs pour des choses qui n'étaient pas liées à leur production de l'année. C'était vraiment pour combler certaines pertes. On avait informé le directeur général, à l'époque, de ne pas avancer des sommes à d'autres entreprises, compte tenu que ça ne répondait pas aux exigences de Socomer, qui était là pour financer les inventaires et non pas pour financer des pertes de l'année d'avant. Donc, nous, comme on était caution de la banque, on était prudents, puis il y avait des lettres et des directives adressées au directeur général, qui ne les a pas suivies. Évidemment, il a quitté. Par la suite, la SQP n'a pas mis en tutelle Socomer, mais on a été l'opérer. Puis, compte tenu qu'on était rendus au mois de juin ou juillet, on a laissé Socomer opérer jusqu'à l'automne, parce que, si on avait...

M. Perron: On parle de 1992, là.

M. Biron (Lucien): 1991.

M. Perron: 1991.

M. Biron (Lucien): 1991. On a quand même maintenu Socomer malgré le fait qu'on savait qu'il y avait eu des avances de faites à certains producteurs qui excédaient les normes. Parce qu'on s'est dit: Si on intervient en plein été, on aura mis en péril six entreprises.

Évidemment, nous, on a discuté tout au long de cette année-là avec les principaux... que ce soit Purdel, puis on a trouvé des façons de compenser ces écarts-là puis de réclamer les sommes aux récalcitrants. Puis on a eu différentes propositions sur la table, jusqu'à ce que la Banque Royale, compte tenu que la caution était rendue à 3 000 000 \$, exige d'être payée par la SQP. Puis, en faisant ça, évidemment, nous, on s'est substitués à la Banque Royale. C'est nous qui sommes devenus prêteurs de Socomer, puis on avait 3 000 000 \$ de caution. On avait des actifs, des comptes à recevoir en garantie. Mais c'est comme si on avait agi comme banquier pour collecter les actifs et les comptes à recevoir.

M. Perron: Des membres de Socomer?

M. Biron (Lucien): Oui. Évidemment, au niveau du conseil de Socomer, on avait un problème. Des membres fautifs, il y en avait autant que des membres, disons, non fautifs. Donc, Socomer ne pouvait pas... on ne pouvait pas, disons... le conseil d'administration de Socomer ne pouvait pas poursuivre ceux qui étaient fautifs. C'est là que la SQP s'est subrogée à Socomer pour faire valoir les droits. Il y a des poursuites judiciaires qui ont été intentées contre trois entreprises, je crois, qui avaient fraudé Socomer. Il y a eu des vols d'inventaires dans Socomer. Puis il y a d'autres entreprises qui n'avaient pas fraudé, notamment Fruits de mer Côte-Nord, qui avaient des avances qui n'avaient pas servi à du financement d'inventaires. On a eu une entente avec Fruits de mer Côte-Nord, qui rembourse depuis deux

ans, je crois, ces montants-là sur une base régulière. C'est pour ça que le montant qu'on avait approvisionné, à l'époque, de 1 000 000 \$ va être réduit, parce que Fruits de mer Côte-Nord est en mesure, maintenant, de rembourser les sommes qui étaient dues à Socomer.

Les 500 000 \$ résiduels qui nous resteront dans l'opération, c'est dû principalement aux fraudeurs, que j'appelle, aux gens qui éventuellement pourraient être poursuivis par la justice. Là-dessus, j'aime mieux ne pas trop parler, parce que la Sûreté du Québec achève son enquête puis qu'éventuellement il pourrait y avoir des poursuites. Mais je ne peux pas faire d'autres commentaires.

M. Perron: Quelle est la participation financière de la SQP ou de SOQUIA dans le dossier de Purdel, en rapport avec les pêches?

M. Biron (Lucien): On n'est pas actionnaire de Purdel, la Société...

M. Perron: Non, mais vous n'avez pas donné des garanties quelconques à Purdel?

M. Biron (Lucien): Non plus. Le ministère peut-être, mais pas la Société québécoise des pêches.

M. Perron: Quels sont les liens? Bien, je ne sais pas s'il y en a encore, on ne le sait plus, dans Socomer, là. Quels sont les liens entre Purdel et Socomer actuellement?

M. Biron (Lucien): Évidemment, Socomer, c'est une coquille juridique, je dirais. La compagnie existe, là, mais elle n'opère pas.

M. Perron: Sur papier?

M. Biron (Lucien): Sur papier, mais Purdel demeure un actionnaire. Purdel, évidemment, avait un recours contre la SQP, parce que Purdel avait des comptes à recevoir dont là Société québécoise des pêches a pris possession. Puis les comptes à recevoir appartenaient à Socomer. Donc, au niveau juridique, on était en droit de demander à Purdel de nous payer les comptes à recevoir.

M. Perron: Est-ce que vous pourriez nous donner les noms des compagnies, des producteurs qui faisaient partie de Socomer?

M. Biron (Lucien): À l'époque, de mémoire, il y avait... À l'origine, il y a eu Purdel, Newport, Pêcheries gaspésiennes...

M. Perron: Il y en avait cinq, je crois.

M. Dupont (Paul): Novi-Pêches.

M. Biron (Lucien): Novi-Pêches était là.

M. Dupont (Paul): La Coopérative de Carleton.

M. Biron (Lucien): Carleton.
(17 heures)

M. Perron: Et, au début, le gouvernement avait subventionné — parce que ça avait sorti avec beaucoup d'importance, cette affaire Socomer — le gouvernement avait mis 200 000 \$ en subvention pour le démarrage de Socomer. Après ça, il y a d'autres entreprises qui se sont jointes à Socomer.

M. Biron (Lucien): Oui.

M. Perron: Ce qui a fait que vous n'en aviez plus cinq, à un moment donné. Vous vous êtes ramassés avec une douzaine d'entreprises qui faisaient partie de Socomer, si ma mémoire est bonne. Quelles sont ces entreprises-là?

M. Biron (Lucien): On a la liste: il y aurait eu les produits marins H.E. Hugh Journeaux qui se sont rajoutés, Trudel et Curadeau, Les Fruits de mer Côte-Nord. Il y a eu Pêcheries Basse-Côte-Nord, également; ils ne sont pas devenus membres, mais il y a eu des postulants — après une année de probation, ils devenaient membres. Mais il y a eu, également, des postulants qui étaient Pêcheries Basse-Côte-Nord, dans une année, Les Méchins, puis Tri-Nord. Donc, on était 12, dont neuf membres, mais trois postulants qui n'ont pas passé les épreuves.

M. Perron: Dans le rapport 1991-1992, vous mentionnez certaines expériences qui pourraient être coûteuses. Quelles sont ces expériences-là qui ont été coûteuses par rapport à Socomer?

M. Biron (Lucien): Je crois qu'il y avait la firme H.E. Hugh Journeaux, qui avait des produits de mauvaise qualité. Évidemment, Socomer avait avancé des sommes à Journeaux, puis ils ont eu des problèmes de qualité dans leurs produits.

Quand on dit «coûteuses», c'est aussi la perception. Il y a eu des mauvaises créances au niveau des comptes à recevoir, également. Je crois qu'il y a eu certains comptes à recevoir à l'étranger, parce que Socomer vendait son poisson à l'étranger. Je me rappelle, de mémoire, qu'il y a eu quelques comptes à recevoir, notamment un en Italie, où Socomer n'a pas été payée par l'acheteur. Puis il y a eu une mauvaise expérience au niveau de la qualité des produits, où... Il y a certains stocks de homard, entre autres, qui n'étaient pas de bonne qualité et qui ont été retournés par les acheteurs, puis Socomer a dû encaisser des pertes.

M. Perron: Pour en revenir à la Banque Royale, est-ce que la Banque Royale a été payée?

M. Biron (Lucien): Oui, en totalité.

M. Perron: Et vous avez récupéré, par la suite, ou à peu près au même moment, des créances qui vous étaient dues...

M. Biron (Lucien): C'est ça.

M. Perron: ...à cause de l'engagement que vous aviez avec la Banque Royale.

M. Biron (Lucien): C'est ça.

M. Perron: Vous avez récupéré combien de créances par rapport aux 3 000 000 \$ que vous avez dû verser à la Banque Royale?

M. Biron (Lucien): 2 500 000 \$, à ce jour.

M. Perron: Donc, vous avez assumé une perte, à ce moment-là, sur l'ensemble de 500 000 \$.

M. Biron (Lucien): 500 000 \$. À l'époque, on l'estimait à 1 000 000 \$, mais, depuis, on a récupéré un 500 000 \$ additionnel; depuis un an.

M. Perron: Dans l'ensemble du dossier de Socomer...

M. Biron (Lucien): Oui.

M. Perron: ...quels étaient les comptes recevables, à ce moment-là?

M. Biron (Lucien): À l'époque, les...

M. Perron: Et, actuellement, quels sont les comptes recevables? Parce qu'il doit y en avoir encore.

M. Biron (Lucien): Ah! il n'en reste pratiquement plus. Les 500 000 \$, ce sera une perte que... Mais il n'en reste plus, de comptes à recevoir. Il ne reste pratiquement plus rien dans Socomer. Il ne reste plus de produits. Tous les produits marins ont été vendus ou provisionnés.

M. Perron: Oui, bien, c'est ça. Si je comprends bien, c'est que les poursuites judiciaires qui sont entreprises actuellement ne concernent pas la récupération de montants, mais plutôt d'autres choses...

M. Biron (Lucien): Non. C'est juste pour faire respecter des gens qui ont fraudé, et je pense qu'on se doit de...

M. Perron: ...plutôt d'autres choses qui concerneraient de la fraude.

M. Biron (Lucien): C'est la Sûreté du Québec, là, qui a le dossier dans les mains.

M. Perron: Quel a été le montant intégral du cautionnement payé par la SQP dans Socomer?

M. Biron (Lucien): C'était 3 000 000 \$, le montant maximal. On a déboursé 2 856 000 \$, je crois, qui ont été déboursés, je me rappelle, au mois de mars 1992.

M. Perron: Ça, c'était à la banque?

M. Biron (Lucien): Oui. On a payé la banque directement.

M. Perron: Et vous avez récupéré 2 500 000 \$ en cours de route par la suite.

M. Biron (Lucien): C'est ça.

M. Perron: De combien étaient les inventaires de Socomer au moment de sa vente?

M. Biron (Lucien): Lors de la prise de possession?

M. Perron: Oui.

M. Biron (Lucien): Ah! on avait à peu près 2 000 000 \$ d'inventaires et de comptes à recevoir. Il y avait surtout des comptes à recevoir chez Purdel, et Newport avait beaucoup d'inventaires, également, dedans, puis il y avait Les Fruits de mer Côte-Nord qui avaient des inventaires aussi, mais qui étaient inférieurs aux avances qu'on lui avait faites.

M. Perron: C'était combien pour chacun, à peu près? Disons...

M. Biron (Lucien): Les Fruits de mer Côte-Nord avaient pour 400 000 \$ à 500 000 \$ d'inventaires; Newport avait, si ma mémoire est fidèle, 600 000 \$ à 700 000 \$ d'inventaires; Purdel avait 300 000 \$ de comptes à recevoir. Mais c'étaient les trois principaux, puis il y avait les huit, neuf autres à qui il restait des inventaires et des comptes à recevoir.

M. Perron: Est-ce que vous pourriez nous dire combien il a été récupéré de chacun, ces comptes-là, par rapport aux 2 900 000 \$, à peu près, que vous mentionniez tout à l'heure?

M. Biron (Lucien): Les inventaires de Newport ont tous été vendus et récupérés; c'étaient des inventaires de morue. Les seuls où on a eu... Il y avait une petite entreprise qui avait — voyons! c'était quoi, donc, le poisson qu'on avait eu en stock longtemps, là? — du chien de mer qui avait été acheté, puis ça a pris du temps à l'écouler. Puis je pense qu'ils l'ont encore à quelque part.

M. Perron: Dans la Société québécoise des

pêches, SQP, dans le bilan financier qui a été tiré des rapports annuels de SOQUIÂ, on mentionne, dans l'année 1991-1992 — parce qu'on est sur cette année-là — des pertes financières de l'ordre de 2 642 764 \$ au total.

M. Biron (Lucien): Oui.

M. Perron: Il y avait à ce moment-là deux entreprises qui étaient surtout touchées par ces pertes-là: il y avait Baie des Chaleurs Aquaculture et Socomer. Quelle était la répartition de Socomer, au niveau des pertes de cette année-là, par rapport à l'autre, qui était Baie des Chaleurs Aquaculture? Parce que c'était 2 600 000\$...

M. Biron (Lucien): Socomer, c'était 1 000 000 \$. L'autre, c'est Baie des Chaleurs Aquaculture, qui était assez importante, également, comme perte à l'époque.

M. Perron: Donc, ce serait environ 1 600 000 \$ pour Socomer.

M. Biron (Lucien): 1 000 000 \$, Socomer, qui a été la...

M. Perron: 1 000 000 \$, Socomer, et 1 600 000 \$ pour Baie des Chaleurs Aquaculture.

M. Biron (Lucien): Il y a eu d'autres dossiers, ce n'est pas seulement Baie des Chaleurs, de mémoire. Primonor avait eu des pertes; on assume 50 % des pertes de Primonor. Je me rappelle que les pertes de Primonor cette année-là, je pense, avaient atteint pratiquement 800 000 \$. Il y a eu un 400 000 \$ de Primonor...

M. Perron: Parce que vous êtes actionnaire à 50 % dans Primonor, c'est pour ça.

M. Biron (Lucien): Oui, on prend 50 % des pertes. Mais, Baie des Chaleurs, de mémoire, ce n'était pas 1 000 000 \$. Mais on pourrait avoir les chiffres, on pourrait les communiquer.

M. Perron: O.K. Ça peut revenir un peu plus tard?

M. Biron (Lucien): Oui.

M. Perron: O.K. Socomer existe... a existé à partir de quelle année? Là, c'est, actuellement, juste sur papier, mais ça existait depuis quelle année?

M. Biron (Lucien): 1989.

M. Perron: 1989. Bon. Est-ce que, dans le rapport 1989-1990, il y avait des montants, dans les pertes de 1 558 555 \$, qui concernaient Socomer?

M. Biron (Lucien): Non, parce que les premières années, ça a bien été, je pense. Socomer faisait ses frais, puis les producteurs payaient 5 % de commission. Avec le 5 % de commission, il assumait les frais de ventes, puis...

M. Perron: O.K. Est-ce que, dans l'année 1990-1991 — toujours en rapport avec la SQP — sur une perte annuelle de 1 500 172 \$, il y avait, dans ce déficit-là, une partie qui était reliée à Socomer?

M. Biron (Lucien): Non.

M. Perron: Donc...

M. Biron (Lucien): La seule... C'est lorsqu'on a payé, qu'on a eu à payer, c'est là qu'on a absorbé une perte. C'est seulement... 1 000 000 \$.

M. Perron: Donc, la partie Socomer dans vos bilans financiers, ça ne concerne strictement que 1991-1992, et non pas avant et non pas après non plus. Dans les 169 000\$ de déficit, 1992-1993, qu'il y a d'accumulés à date, est-ce qu'il y a un montant là-dessus...

M. Biron (Lucien): Sauf qu'on a fait une récupération, l'année dernière, de 150 000 \$. On a renversé la provision, c'est pour ça qu'on va arriver à 520 000 \$ de pertes finales. Comme cette année, encore là, vu qu'il nous rembourse, on avait déjà provisionné dans le 1 000 000 \$, on a eu un gain. On récupère. Le 1 000 000 \$ va devenir 500 000 \$ quand on fera le constat final. On a récupéré de l'argent et ça devient un profit; un profit l'année passée, et on va avoir encore un petit profit de 150 000 \$ cette année.

M. Perron: Alors, si je comprends bien, vous allez continuer à récupérer?

M. Biron (Lucien): Oui.

M. Perron: Pour vous rendre aux 500 000 \$ dont on a parlé tout à l'heure.

M. Biron (Lucien): Oui, c'est ça.

M. Perron: O.K. Concernant la SQP, à l'encontre de quelles compagnies, qui faisaient partie de Socomer, y a-t-il des démarches judiciaires, actuellement? Les entreprises? Quels sont les montants reliés à ça, s'il y a des montants reliés?

M. Biron (Lucien): Oui. Il y a Newport et Purdel qui prétendent que les comptes à recevoir et inventaires, dont on a pris possession, leur appartenaient, puis on n'était pas en droit... Mais, au niveau légal, ils ont signé une entente qui faisait en sorte que le compte à recevoir appartenait à Socomer, n'appartenait

pas à Newport. Ils ont cédé les comptes à recevoir et les inventaires chez nous.

(17 h 10)

En tout cas, selon les avis juridiques qu'il y a eu jusqu'à ce jour, ils n'ont pas poursuivi encore, ils n'ont pas procédé. Mais ils nous ont déjà intenté... j'ai déjà reçu deux lettres d'avocats de part et d'autre, de Purdel et de Newport, mais...

M. Perron: Ça, ce sont les entreprises qui ont entrepris des procédures judiciaires envers la SQP et SOQUIA.

M. Biron (Lucien): C'est ça.

M. Perron: Mais à l'inverse?

M. Biron (Lucien): À l'inverse, il y en a eu combien? Je pense que... Il y a eu Fruits de mer Côte-Nord, Trudel et Curadeau, Nord-Pêches, Pêcheries Basse-Côte-Nord...

M. Perron: Et pour quel montant, pour chacune de ces compagnies-là?

M. Biron (Lucien): Trudel et Curadeau, de mémoire, c'était 450 000 \$; Nord-Pêches, c'est 70 000 \$; Fruits de mer Côte-Nord, c'était 450 000 \$ — ça a été réglé, lui, il a payé; Pêcheries Basse-Côte-Nord, 70 000 \$. Mais je pense qu'il y avait Les Méchins, également, pour des petits montants qu'on a voulu récupérer, mais je pense que l'entreprise a fait faillite, également. Je pense qu'on avait six entreprises qui faisaient l'objet de poursuites.

M. Perron: Est-ce que, M. Biron, vous pourriez... On comprend que c'est peut-être difficile aujourd'hui, parce que vous n'avez pas amené votre boîte au complet avec vous, puis tous vos dossiers. Est-ce qu'il serait possible que les membres de la commission puissent recevoir les informations, éventuellement, précises par rapport aux questions que je viens de poser en rapport avec les poursuites que, vous autres, vous avez reçues sur le dos et les poursuites qui ont été intentées par la SQP ou SOQUIA en rapport avec le fameux dossier de Socomer et avec les montants qui se rattachent à chacune de ces entreprises-là? Est-ce que vous pourriez nous faire parvenir ça, éventuellement?

M. Biron (Lucien): Oui, de façon détaillée.

M. Perron: Pour revenir à Purdel, on sait que Purdel tente de se débarrasser de ses activités dans le secteur des pêches, puis cette situation a d'ailleurs été soulevée par le député de D'Arcy-McGee à quelques reprises, cet automne, lors de périodes de questions qui ont été posées à l'Assemblée nationale. Il y a un décret, qui a été passé par le Conseil des ministres le 9 juin

1993, qui mentionne d'ailleurs l'existence au dossier d'une garantie de prêt de 3 000 000 \$, ainsi que l'avancement de subventions de l'ordre de 500 000 \$ à Purdel. Le décret mentionne aussi l'existence d'une mise de fonds des actionnaires de l'ordre de 900 000 \$, même si le ministre a déjà indiqué en Chambre que la mise de fonds était plutôt de 1 200 000 \$. Est-ce que vous pourriez nous expliquer ce fameux 1 200 000 \$ dont le ministre parlait, puis les 900 000 \$ que vous avez?

M. Biron (Lucien): C'est parce que...

M. Perron: C'est quoi, l'affaire, là?

M. Biron (Lucien): L'affaire, c'est que Purdel, la garantie de prêt est donnée par le ministère; ce n'est pas un dossier qui est chez la SQP et Purdel. C'est le ministère qui traite le dossier, qui donne une garantie de prêt en vertu de sa loi. Nous, le dossier n'est pas venu chez nous.

M. Perron: En d'autres mots, c'est la partie agriculture qui s'est occupée de ça...

M. Biron (Lucien): Bien, il y a une partie pêches, là, au ministère.

M. Perron: Oui. Il y a une partie pêches au ministère. Donc, il faudrait poser la question non pas à SOQUIA...

M. Biron (Lucien): Non, c'est ça. C'est un dossier traité par le ministère...

M. Perron: ...non pas à la SQP, qui appartient à SOQUIA, mais il faudrait poser la question au ministre de l'Agriculture.

Est-ce que la SQP pourrait, éventuellement, se diriger pour aider financièrement la nouvelle compagnie qui deviendrait propriétaire, si elle ne l'est déjà, se rapportant, par exemple, à Les Pêcheries Marinard Itée, dont le président est M. Samuel Renaud? Est-ce que la transaction a été faite?

M. Biron (Lucien): Je pense que oui. Je ne sais pas, je ne pourrais pas vous dire, vu que ce n'est pas un dossier... Si le gouvernement est déjà intervenu, j'imagine que la compagnie est capable de voler de ses propres ailes, en tout cas au moins pour un an. Mais, éventuellement, c'est un dossier qu'on pourrait regarder. Mais ce n'est pas le temps d'intervenir quand le ministère est déjà intervenu sous forme de garantie de prêt puis de subventions.

M. Perron: Il n'y a rien qui dit que vous ne l'aurez pas dans les pattes à un moment donné.

M. Biron (Lucien): On posera nos conditions comme il se doit, mais je ne peux...

M. Perron: Est-ce que vous pourriez nous dire combien Purdel a perdu d'argent dans Socomer?

M. Biron (Lucien): 306 000 \$.

M. Perron: En liquide. Bon, ça va.

Maintenant, toujours dans le dossier de Socomer, est-ce que vous pourriez nous dire... Parce que, là, il y a un problème que nous avons au niveau de l'information, Socomer versus la loi d'accès à l'information. Dans la semaine du 11 octobre 1993, la Cour du Québec permettait à SOQUIA, donc à sa filiale, la SQP, d'en appeler d'une décision de la Commission d'accès à l'information, datant du 19 juillet 1993, lui ordonnant de communiquer au député de D'Arcy-McGee les états financiers de Socomer pour les années 1989 à 1992. Les appelants, vous autres, vous faites valoir, entre autres, que la divulgation des renseignements demandés porterait atteinte à la crédibilité de l'État, de SOQUIA et de la SQP, agissant comme banque d'affaires, et affecterait les intérêts économiques.

Moi, je me pose de sérieuses questions par rapport à cette attitude-là, parce que, je vais vous dire, ce sont des fonds publics. En d'autres mots, c'est le peuple du Québec qui paie la note, si jamais il arrive un déficit quelconque ou quoi que ce soit. Normalement, c'est toujours le peuple qui paie, à même ses taxes et ses impôts.

Le gouvernement est actuellement actionnaire à 14 % de cette société — je ne sais pas s'il l'est encore; on ne le sait plus — qui regroupait au moins cinq entreprises gaspésiennes de transformation, au début — on en a parlé tout à l'heure. La question que je voudrais poser serait la suivante: On sait que SOQUIA pourra aller en appel même de la décision de la Commission d'accès. Avez-vous effectivement l'intention de vous prévaloir de ce droit? Et, si oui, quand?

La Présidente (Mme Bégin): J'aimerais peut-être rappeler l'article du règlement concernant la règle du sub judice et peut-être vous inviter à une certaine prudence dans vos réponses.

M. Perron: Oui, Mme la Présidente. Dans les questions et dans les réponses, si j'ai bien compris.

Des voix: Ha, ha, ha!

M. Perron: Je sais que c'est délicat, Mme la Présidente.

La Présidente (Mme Bégin): C'est pour ça que j'aime autant vous rappeler la règle.

M. Dupont (Paul): Paul Dupont. Alors, dans le cas particulier que vous évoquez, M. le député, nous sommes allés en appel, à savoir, quand je dis «nous», c'est d'abord Socomer, qui est le détenteur de cette information, qui est les états financiers. Et, également, la SQP et SOQUIA ont déposé une requête, effective-

ment, auprès de la Cour du Québec pour en appeler d'une décision de la Commission d'accès. Il n'y a pas comme tel de droit d'appel. Il faut donc déposer une requête, et un juge de la Cour du Québec a entendu cette requête et a consenti à ce que l'appel puisse être entendu ultérieurement par la Cour du Québec. Donc, nous nous proposons bel et bien de nous rendre devant la Cour du Québec pour débattre de la question de l'accessibilité ou non des états financiers de Socomer. Nous attendons d'être convoqués, donc, par la Cour d'appel pour nous présenter devant elle.

M. Biron (Lucien): J'aimerais juste rajouter une petite précision. Quand ce sont les données de la Société québécoise des pêches ou de SOQUIA, on n'a aucune objection à les dévoiler. Quand ça concerne les états financiers d'une autre entreprise où on est minoritaires, le processus, c'est qu'on demande à cette entreprise et aux autres actionnaires s'ils veulent divulguer leurs états financiers. Dans le cas de Socomer, les partenaires n'ont pas voulu, les gens de Newport et de Purdel n'ont pas voulu sortir les états financiers de Socomer. Donc, on est minoritaires.

M. Perron: Mais, là, je ne comprends plus, Mme la Présidente. Parce que, actuellement, si je comprends bien, de par les réponses que vous nous avez données et de la situation, c'est-à-dire de l'état du dossier Socomer, il n'y a plus d'actionnaire dedans, il y a vous autres.

M. Biron (Lucien): C'est ça. On vous a donné l'information aussi.

M. Perron: Il y a vous autres. Les autres qui sont là, qui faisaient partie de Socomer, ils ne sont pratiquement plus là; ils sont sur papier, point, à la ligne. Ils n'ont même plus de... Le conseil d'administration, d'après ce que j'ai pu voir, ne peut même pas rendre de décision; il n'existe plus. Il existe sur papier mais pas dans les faits. Donc, c'est vous autres qui êtes actionnaires à 100 %, là-dedans; ce n'est plus 14 %.

M. Biron (Lucien): On a subrogé les droits dans Socomer; les droits, les recours nous appartiennent;

M. Perron: C'est ça. Si vous exercez tous les droits comme des propriétaires, à ce moment-là, pourquoi commencer à faire des patentes judiciaires à n'en plus finir? Pourquoi ne pas rendre publiques ces affaires-là? C'est d'ordre public, ça!

M. Dupont (Paul): Paul Dupont. Est-ce que je peux me permettre, M. le député? Alors, tout d'abord, nous ne sommes toujours détenteurs que de 14 % des actions, et le fait que la compagnie n'opère plus n'a rien changé à cela. Ce dont on parle lorsqu'on parle de subrogation, c'est au niveau des créances, et ça n'a rien à voir avec le capital-actions.

Deuxièmement, il faut voir que la Commission d'accès a rendu un jugement dans une cause qui était présentée en même temps que celle qui concernait Socomer, à l'effet que les états financiers d'une société dans laquelle SOQUIA avait une participation — dans ce cas-ci, il était question du dossier de Cofranca — ces états financiers étaient bel et bien confidentiels, et elle n'a pas permis la divulgation de ces états financiers. La seule différence que la Commission a faite entre le cas de Cofranca et celui de Socomer est à l'effet que Socomer, étant une société qui n'est plus en opération, aux yeux de la Commission, le caractère de confidentialité était beaucoup moins évident.

(17 h 20)

Nous, ainsi que Socomer, nous contestons cette affaire-là, et c'est tout simplement pour la raison suivante, M. le député: c'est parce que qui que ce soit qui fait affaire avec SOQUIA, qui dépose un projet... On peut imaginer très bien que quelqu'un vienne nous voir, dépose un projet, dépose les états financiers pro forma et que le projet n'a pas de suite. Alors, si on suivait le raisonnement de la Commission d'accès, on pourrait être tenu de devoir dévoiler ces informations-là. Alors, pour nous autres, c'est une question de principe qui est en cause, et c'est la raison pour laquelle, tout autant Socomer que nous, croyons qu'il n'est pas opportun, effectivement, de divulguer ces informations-là.

Maintenant, je ne peux pas aller plus loin, la cour aura à se prononcer là-dessus. Mais, pour nous, c'est réellement une question de principe.

M. Perron: Mme la Présidente, qui a le contrôle, actuellement, sur Socomer? «C'est-u» vous autres ou bien ce sont encore les actionnaires qui étaient là, puis qui n'ont plus une maudite cent là-dedans, puis ils n'ont plus rien?

M. Dupont (Paul): Alors, une société, comme vous le savez, fonctionne par l'entremise de son conseil d'administration. Nous avons un représentant au conseil d'administration, un parmi — combien y en a-t-il? — sept, O.K., et on n'est absolument pas en contrôle, ni au niveau du capital-actions, ni au niveau du conseil d'administration. Alors, à l'heure actuelle, effectivement, c'est une coquille où il n'y a plus d'opération, où il est pratiquement impossible de convoquer le conseil parce que les gens se sont désintéressés. Mais d'aucune façon n'avons-nous le contrôle, ni du conseil, ni en termes d'actions, ni comme statut d'actionnaires.

M. Perron: En d'autres mots, c'est une coquille vide mais qui est pleine en même temps, si j'ai bien compris. Vous ne pouvez rien faire. Le conseil d'administration ne peut plus prendre de décision; de toute façon, il n'en a pas à prendre.

Donc, maintenant, dans votre appel que vous avez lancé, est-ce qu'on pourrait savoir pourquoi vous vous réfugiez derrière ce que moi j'appelle un faux-fuyant: «...concernant la divulgation de renseignements

demandés porterait atteinte à la crédibilité de l'État pour refuser de collaborer». En quoi la crédibilité de l'État est-elle touchée dans cette affaire-là? Est-ce que c'est la crédibilité de Socomer ou de l'État? Vous avez 14 % des actions.

M. Dupont (Paul): Alors, Paul Dupont. Bien, c'est d'abord la crédibilité de SOQUIA, et, tout ce qu'on cherche à protéger, M. le député, c'est le caractère confidentiel des informations que nous obtenons de partenaires privés. C'est ce qu'on tente de protéger. Alors, on pense qu'il serait très dommageable qu'éventuellement on soit tenu de divulguer des informations, en l'occurrence des états financiers, malgré que la société ne soit plus en opération. Mais qu'on soit tenu de divulguer ces informations-là lance un message dans tout le secteur agro-alimentaire, que, lorsqu'on fournit de l'information à SOQUIA, même s'il s'agit d'états financiers, on n'est pas certain qu'un jour ça ne se retrouvera pas, ça, disséminé dans le public.

Alors, pour nous, c'est extrêmement important de se prémunir contre ça et que, effectivement, nos partenaires éventuels sachent que, lorsqu'on vient nous présenter de l'information, nous présenter un dossier, ça ne se retrouvera pas dans le public, dans la mesure où c'est de l'information confidentielle.

La Présidente (Mme Bégin): Alors, si vous permettez, on va peut-être... Avez-vous terminé, M. le député de Duplessis?

M. Perron: Non. Pour le moment, moi, j'ai terminé là-dessus, mais mon collègue d'Arthabaska voudrait intervenir.

La Présidente (Mme Bégin): Est-ce qu'on peut faire alternance? Il y a le député d'Iberville qui aurait une question, qui attend depuis quelque temps. M. le député d'Iberville.

M. Lafrance: Merci, Mme la Présidente. On vient de voir le cas d'un investissement, si j'ai bien compris, où ça va mal. Mais je regarde que vous avez — je réfère toujours à votre rapport annuel, ici — versé des dividendes de 15 000 000 \$ au gouvernement, cette année. Est-ce que, dans votre stratégie, vous prévoyez, lorsqu'une compagnie va bien, a pris de l'expansion, a, si je peux employer ce terme, justifié les investissements que vous y avez mis, vous retirer de ce genre de compagnie qui va bien pour réinvestir votre capital de risque ailleurs?

M. Biron (Lucien): Oui, dans chacune des conventions d'actionnaires que SOQUIA signe, il y a une clause de retrait où il est prévu, dans un horizon de cinq ans, le retrait de SOQUIA, évidemment, si la situation financière...

M. Lafrance: L'avez-vous fait, dans le passé?

M. Biron (Lucien): Oui. On s'est retiré de Purdel dans le secteur laitier. On était actionnaire, à Montréal, dans le groupe Purdel et dans les divisions laitières, au niveau du lait de consommation, puis il y a eu une clause de retrait, puis on s'est retiré de Purdel.

M. Lafrance: O.K. Le ministre de l'Industrie, du Commerce et de la Technologie a dévoilé, voilà quelques mois, un programme, du moins une stratégie dite des grappes industrielles, et, dans ça, on retrouve le secteur alimentaire. Est-ce que SOQUIA a prévu de s'ajuster en conséquence, et d'aider à cette synergie qu'on essaie de créer dans un domaine spécifique comme celui de l'alimentation, et d'investir peut-être du capital de risque dans des plus petites entreprises?

M. Biron (Lucien): Oui, je pense que ça fait partie du plan de développement. Je crois que le projet de loi qui a été adopté récemment nous permettra d'aller dans des petites entreprises de façon plus facile que de passer les étapes du gouvernement et du Conseil des ministres, pour des investissements de l'ordre de 150 000 \$ à 300 000 \$. Je pense que SOQUIA aura plus de facilité à examiner de petits dossiers, maintenant, avec un conseil d'administration qui aura un pouvoir d'intervention.

M. Lafrance: Mais est-ce qu'il y a un lien, dans ce sens-là, avec la SDI — la Société de développement industriel — qui essaie, par le biais de ses prêts participatifs ou de ses prêts de garantie, d'aider les entreprises?

M. Biron (Lucien): Il n'y a pas de lien, parce que la SDI, c'est plus comme banquier, elle intervient comme prêteur. Elle n'a pas le même rôle que SOQUIA. Elle va souvent intervenir en dernier recours dans un problème de fonds de roulement...

M. Lafrance: Oui.

M. Biron (Lucien): ...pour permettre à l'entreprise, là, de passer à travers une récession. Alors que les interventions de SOQUIA, on essaie d'avoir un plan d'affaires, de développer une entreprise, un projet d'acquisition, d'investissement, de développement de marchés, et on est partenaires, évidemment. Ça prend une stratégie de l'entreprise, mais pas seulement une intervention purement bancaire, pour aider financièrement une entreprise.

M. Lafrance: Oui, mais la SDI, dans le cadre de son programme, si j'ai bien compris, de prêts participatifs, va acheter des parts dans certaines compagnies pour se retirer ensuite.

M. Biron (Lucien): Prêts participatifs? À ma connaissance, ils ont peut-être certaines options d'achat

d'actions, mais ils ne deviennent pas actionnaires d'une entreprise, la...

M. Lafrance: Non?

M. Biron (Lucien): ...Société de développement industriel. Non.

M. Lafrance: Merci.

M. Perron: Mme la Présidente...

La Présidente (Mme Bégin): M. le député de Duplessis.

M. Perron: ...je reviens à Socomer. Est-ce que la loi 98, qui a fait en sorte de défaire la loi de la Société québécoise des pêches, en incluant la Société québécoise des pêches à l'intérieur du réseau SOQUIA, a quelque chose à faire avec le dossier Socomer?

M. Biron (Lucien): Aucune, aucune.

M. Perron: D'aucune espèce de façon?

M. Biron (Lucien): Aucune espèce. On va continuer, dans le rapport annuel de SOQUIA, de parler des activités de SOQUIA. Puis, s'il y a une activité reliée à notre placement dans Socomer, il va devenir propriété, au lieu de la SQP, de SOQUIA, et on va continuer, au même titre, de donner la même information, comme on en parle dans nos participations dans le secteur des pêches.

M. Perron: Ce que j'ai peine à comprendre, Mme la Présidente, c'est qu'on nous dit que ça porterait atteinte à la crédibilité de l'État, par rapport à la loi d'accès à l'information et aux informations qui sont demandées, pendant qu'on nous dit, d'un côté, que Socomer n'existe que sur papier. En fait, c'est SOQUIA qui a tout le mandat et qui gère l'ensemble de Socomer, qui se trouve à être sur papier, et la raison d'État.

Mais c'est là que j'ai de la misère à comprendre. Vous nous répondez que c'est pour protéger les actionnaires qui étaient dans Socomer, à cause des états financiers de chacun de ces actionnaires-là, et, d'un autre côté, ils ne sont plus là: c'est SOQUIA qui est là. Là, on a le droit de se poser la question: Qui est-ce qu'on cherche à protéger dans l'ensemble du réseau, là?

M. Biron (Lucien): Il y a une nuance: SOQUIA est détenteur des actifs de Socomer, est actionnaire à 14 %, mais on a 100 % des actifs. Mais la façon qu'on procède, c'est qu'on demande aux autres actionnaires, principalement Newport et Purdel: Êtes-vous intéressés de publier les états financiers de Socomer? Eux autres nous disent: Non. C'est dans ce sens-là que, comme actionnaire, si notre actionnaire-partenaire ne veut pas les sortir, on ne peut pas; on a signé une entente. Mais

les actifs qu'on possède, ça, on peut les dévoiler, et on dévoile ce qu'on fait à partir des actifs qu'on a sortis de la compagnie à 100 %. Mais il faudrait poser la question à Newport et Purdel, pourquoi ils ne veulent pas.

M. Perron: Parce que ce que c'est que ça nous dit, actuellement, selon les réponses que vous nous donnez, c'est que vous êtes actionnaire à 14 % et, d'un autre côté, au niveau des décisions, c'est 100 %.

M. Biron (Lucien): Pas aux décisions.

M. Perron: Au niveau des actifs, c'est 100 %.

M. Biron (Lucien): Oui, les actifs qu'on possède maintenant. On en a pris possession.

M. Perron: Vous êtes actionnaire à 14 % de Socomer, mais, au niveau des actifs, vous avez les actifs au complet, à 100 %. C'est quoi, la patente, là?

M. Biron (Lucien): Les états financiers...

M. Perron: Donc, est-ce que ce sont les actionnaires que vous voulez protéger...

M. Biron (Lucien): Non.

M. Perron: ...ou si c'est la gestion de SOQUIA ou de la SQP?
(17 h 30)

M. Biron (Lucien): Non. Je me répète peut-être, mais les états financiers appartiennent aux actionnaires de Socomer, qui, eux, ne veulent pas les dévoiler. Les actifs nous appartiennent.

La Présidente (Mme Bégin): M. Dupont.

M. Perron: Je vais revenir un peu plus tard.

La Présidente (Mme Bégin): Mais je pense que M. Dupont veut vous donner un complément de réponse, M. le député de Duplessis.

M. Dupont (Paul): M. le député?

(Consultation)

La Présidente (Mme Bégin): Allez-y, M. Dupont.

M. Perron: Oui.

M. Dupont (Paul): Les mêmes motifs que nous avons invoqués devant vous, pour ne pas divulguer ces informations-là, sont les motifs qui ont été invoqués auprès de la Cour du Québec pour demander une autorisation d'appel. La Cour du Québec nous a autorisés, effectivement, à procéder à un appel. C'est donc qu'elle

a reconnu que les motifs que nous invoquions n'étaient pas futiles. Sur le fond, est-ce que vous nous donnez raison ou pas? Attendons le jugement, justement, puis je ne voudrais pas aller plus loin que ça. Mais on avait une épreuve à passer, qui était de dire: Convaincre la Cour du Québec que les motifs que nous invoquions étaient valables.

M. Perron: Et vous l'avez convaincue.

M. Dupont (Paul): On l'a convaincue. À ce stade-ci, je me dis que, d'ici quelques mois, la Cour va statuer. Si nos motifs sont valables, elle les retiendra, puis, effectivement, il n'y aura pas divulgation des états financiers. Par contre, si elle ne reconnaît pas nos motifs comme étant valables et qu'elle nous ordonne de les dévoiler, on va les dévoiler, définitivement.

M. Perron: On va laisser le restant à la Cour dans cette affaire-là.

Maintenant, juste une courte question: Socomer, ça opère de quelle adresse? C'est où l'adresse de Socomer?

M. Biron (Lucien): Je sais que ça a été au Parc Samuel-Holland au début, mais, par la suite, ça a été...

M. Perron: Vous devriez le savoir, vous possédez les actifs à 100 %.

M. Biron (Lucien): Il n'y a pas de stocks de poisson chez SOQUIA.

Des voix: Ha, ha, ha!

M. Perron: Non, non, je le sais, mais, si vous suivez bien votre dossier...

M. Biron (Lucien): On parle de Socomer, là.

M. Perron: On parle de Socomer, O.K.

M. Biron (Lucien): Mais les actifs appartiennent à SOQUIA. SOQUIA, l'adresse n'a pas changé.

M. Perron: Oui, oui, je suis d'accord. Mais, comme vous possédez les actifs de Socomer, 100 % des actifs de Socomer, vous devez au moins savoir l'adresse de Socomer.

Des voix: Ha, ha, ha!

M. Perron: Est-ce qu'on pourrait l'avoir?

M. Biron (Lucien): Rue de La Pérade, à Québec; 3350, rue de La Pérade. Mais, évidemment, depuis ce temps-là, le bail a été annulé. Il n'y a plus rien là.

M. Perron: Ça opère d'où, actuellement? De chez vous ou de Newport?

M. Biron (Lucien): La compagnie n'opère plus. La compagnie avait des locaux. Mais, comme la compagnie a pratiquement fait faillite, il n'y a plus d'actifs, plus de dettes. On avait à assumer les frais. Il faut que vous compreniez qu'on assumait, en prenant possession, les frais d'opération de Socomer, mais, comme il n'y avait plus d'activités, on a mis fin au bail, on a payé des primes de séparation aux employés, puis on a payé différentes dépenses. On n'a pas laissé de gens... Les comptes ont été payés par la SQP.

M. Perron: Est-ce que l'adresse de Socomer ne serait pas à Newport, l'adresse actuelle? Parce que, là, on a deux adresses: il y en a une à Newport, supposément, puis il y en aurait une autre sur de La Pérade. C'est où l'adresse exacte?

M. Dupont (Paul): Permettez-moi, M. le député, juste de faire une courte rétrospective et de répondre à votre question.

M. Perron: Oui.

M. Dupont (Paul): À l'origine, en 1989, lorsque Socomer a été formée, un des principaux instigateurs de la formation, c'était la Société québécoise des pêches. Les premiers bureaux de Socomer ont été situés dans le même édifice que celui qui abrite les bureaux de SOQUIA. Après quelques années, le bail s'est terminé, et Socomer est allée s'installer dans d'autres bureaux à Sainte-Foy. C'est l'adresse sur la rue de La Pérade. O.K.?

Maintenant, à l'époque, Socomer, c'est qui, là? C'est un directeur général, puis c'est deux ou trois employés; ce n'est pas une quinzaine de personnes. Suite à la déconfiture, quand M. le président Biron dit: Nous avons les actifs, il faut voir de quels actifs il s'agit là. C'étaient strictement les comptes à recevoir, puis les inventaires. Alors, aujourd'hui, Socomer n'a plus de locaux, plus de bail, n'a plus d'équipement de bureau, rien de tout ça. Alors, Socomer c'est une coquille vide, au moment où on se parle. Maintenant, le dernier président en titre de Socomer — qui a démissionné, je pense, depuis, mais qui est le dernier président en titre, officiellement — c'est M. Lorenzo Albert de la Société des pêches de Newport. Alors, j'imagine bien que, dans les registres au ministère des institutions financières, lorsqu'on parle du président, l'adresse qu'on a, c'est celle de Newport. Mais, Newport, il n'y a pas d'actifs de Socomer là, puis il n'y a aucun lien autre que la personne de M. Albert, qui a déjà été président du conseil.

M. Perron: Mais vous n'êtes pas sûr s'il est encore président ou non, cette personne-là?

M. Dupont (Paul): Écoutez, il a démissionné,

mais il n'a jamais été remplacé. Donc, les registres aux institutions financières n'ont jamais été modifiés. C'est le cas d'une compagnie qui — excusez — est en déconfiture. Alors, il n'y a personne qui donne suite. C'est malheureux, mais il n'y a pas d'adresse, là-bas; Socomer n'a pas de bureau à Newport.

M. Perron: Il y a une adresse, entre guillemets, à cause que Lorenzo Albert était l'ancien président de Socomer.

M. Dupont (Paul): C'est exact. Alors, quand on s'adresse au président, on envoie ça à qui? Bien, on s'adresse à M. Lorenzo Albert, parce que c'est le dernier, j'imagine, qui apparaît dans les registres aux institutions financières, puis on lui envoie ça à lui.

M. Perron: Avez-vous hâte que ça ferme complètement?

M. Dupont (Paul): Est-ce que je peux me permettre de ne pas répondre?

M. Perron: À celle-là, oui.

La Présidente (Mme Bégin): Est-ce que... Avant de reconnaître M. le député d'Arthabaska, de la formation gouvernementale, est-ce qu'il y a d'autres représentants, d'autres représentations? Non? M. le député d'Arthabaska.

M. Baril: C'est quand même compliqué, votre patente. Parce que, là, vous ne pouvez pas fournir de l'information parce que vous n'avez pas l'autorisation d'un conseil d'administration qui n'existe plus; parce qu'il n'y a plus personne là, même plus d'adresse, plus rien. Mais ça existe encore d'une façon juridique ou légale; ça existe sur papier. Vous autres, vous détenez toutes les actions de ça, de cette... Non, non, mais, là, vous l'avez entrepris, vous ne l'avez pas...

Une voix: Pas les actions, les actifs.

M. Baril: Les actifs, excusez. Vous avez tous les actifs de cette compagnie-là, qui n'existe plus; vous avez 14 % des parts dans cette compagnie-là. Mais, là, vous ne pouvez venir nous fournir de chiffres, vous ne pouvez pas rien donner parce que la compagnie qui est là n'a plus de conseil d'administration. Elle ne peut pas vous autoriser à donner des chiffres.

M. Biron (Lucien): Non, il y a des actionnaires qui nous autorisent. On a demandé aux actionnaires, à Lorenzo Albert, entre autres, la permission, puis elle a été refusée. Mais les actionnaires existent encore, mais c'est le conseil qui n'existe plus, qui ne siège plus. On a demandé la permission aux actionnaires; les états financiers appartiennent aux actionnaires.

M. Baril: De toute façon, comment expliquez-vous cette déconfiture? Parce que Socomer, l'objectif, lors de la création de Socomer, c'était de regrouper un certain nombre d'entreprises, en tout cas, pour une meilleure commercialisation, probablement, du produit, puis une rationalisation, peut-être, aussi, de la transformation — je ne sais pas quoi.

Puis, quand on regarde les compagnies membres, actionnaires de Socomer et celles qu'on retrouve aujourd'hui, ce sont toutes les plus vieilles compagnies qui ont failli, puis ce sont les plus jeunes qui restent. Comment est-ce que vous expliquez ça? Normalement, dans des regroupements, ce sont celles qui ont le plus d'expertise, ça fait le plus longtemps qu'elles sont là qui continuent, puis ce sont les jeunes qui plantent, entre nous autres. Puis, là, c'est l'inverse qui s'est produit.

M. Biron (Lucien): Newport et Purdel sont demeurées suite à l'échec de Socomer, Fruits de mer Côte-Nord existe encore. Mais, si vous voulez, la seule et unique raison, c'est qu'il y a eu du laxisme dans la gestion, puis il y avait un conseil d'administration formé des producteurs, puis il y a eu des avances dé faites par le directeur général à des entreprises qui ne devaient pas, selon les règles de Socomer, en avoir. Puis, s'il n'y avait pas eu ce 500 000 \$ à 600 000 \$ d'accordé à certaines entreprises, Socomer serait encore en vie aujourd'hui.

M. Baril: Quand vous parlez qu'il y a eu un certain laxisme dans l'administration, SOQUIA avait 14 % des parts. C'est ça?

M. Biron (Lucien): Pardon?

M. Baril: 14 % des actions, SOQUIA. Quelle démarche vous avez prise pour essayer de corriger ça, d'améliorer ça ou d'empêcher ça, ce laxisme-là?

M. Biron (Lucien): On a informé le conseil, on a avisé le directeur général par écrit qu'il n'était pas question qu'il fasse des avances préproduction sans l'autorisation de la SQP, qui était prévue dans notre... ce n'était pas une convention d'actionnaires, c'est une convention de caution, puis il l'a fait quand même et, évidemment, il a été remercié de ses services, puis on a pris... C'est la SQP qui a nommé un gestionnaire à sa place, mais il était trop tard pour aller récupérer l'argent. L'argent avait déjà été dépensé.

M. Baril: Quand vous faites référence au laxisme qu'il y a eu, quel genre de laxisme qu'il y a pu y avoir? Avez-vous des exemples, quelque chose?

M. Biron (Lucien): Il y a eu des avances de fonds qui ont été faites pour financer autre chose que des inventaires, comme j'ai dit tantôt. Ils appelaient ça des avances préproduction, mais c'était pour couvrir les pertes de l'année précédente. Il y a des entreprises qui

voulaient adhérer à Socomer, puis elles demandaient au directeur général d'avoir de l'argent pour partir leur saison de pêches, mais ce n'était pas pour financer leurs inventaires. Évidemment, lui, pour avoir de nouveaux adhérents, j'imagine, a octroyé des sommes d'argent à des entreprises dans le secteur des pêches. Sauf que, quand est venu le temps, ces entreprises-là, comme elles n'avaient pas d'inventaires à vendre, elles n'étaient pas capables de rembourser Socomer. C'était ça, le problème principal. Il y a des entreprises, comme Newport, Purdel, qui ont joué les règles du jeu...

M. Baril: Comment on vérifiait les inventaires avant de fournir des avances sur les inventaires?

M. Biron (Lucien): Ah! il y avait quelques vérifications de faites, évidemment, pour ceux qui en fournissaient. Mais, dans les cas que je vous nomme, il n'y avait pas d'inventaires. Les sommes ont été avancées sans vérification.

M. Baril: Ceux qui ne fournissaient pas quoi, que vous dites?
(17 h 40)

M. Biron (Lucien): Je veux dire, ceux qui ne fournissaient pas... Ceux qui avaient un financement qui n'était pas pour financer des inventaires, donc on ne pouvait pas les vérifier. Donc, c'était au directeur général; il avait un code de procédure, puis il ne l'a pas suivi.

M. Baril: Parce que j'ai entendu parler, à un moment donné, aussi — c'est à ça, aussi, que vous faites allusion, je suppose — on m'a fourni une information à l'effet que c'est déjà arrivé qu'on finançait des boîtes vides dans les inventaires. Est-ce que c'est à ça que vous faites allusion?

M. Biron (Lucien): Non, ça, c'étaient des fausses déclarations d'inventaires. Cette entreprise-là est actuellement poursuivie par la Sûreté du Québec. Mais lui déclarait des inventaires, puis on a vérifié; les gens de la Sûreté se sont rendus sur place, puis, quand on est arrivé là, les boîtes étaient vides. Mais on a intenté des procédures immédiatement.

M. Baril: Parce qu'on m'a même dit que cette compagnie-là arrosait ses boîtes pour montrer qu'il y avait de la glace dessus, puis qu'elles étaient pesantes. Ce n'est pas moi qui ai fait l'inspection, mais, quand même, on arrosait des boîtes vides pour faire accroire qu'il y avait du poisson là-dedans, puis Socomer faisait des avances de fonds pour les inventaires. Est-ce que c'est des choses qui, selon vous autres, c'est vrai, ça, ou bien?

M. Grandjean (Erik): Les boîtes vides, c'est un fait. Le fait qu'elles aient été arrosées, ça, je ne peux pas vous le confirmer, malheureusement.

M. Baril: Mais en quelle année ça s'est produit?

M. Grandjean (Erik): La vérification s'est faite à la fin 1991, je dirais, par la SQP, et c'est à ce moment-là qu'on s'est rendu compte que les inventaires qui étaient financés n'étaient pas là physiquement.

M. Biron (Lucien): Ils retardaient toujours la visite pour les inventaires, mais ils avaient été vendus à peu près dans le même temps. On a des éléments de preuve, on verra par la suite ce qui se passe. Comme je dis, ça va être devant les tribunaux, j'aime autant ne pas...

M. Baril: Mais, vous autres, aviez-vous demandé ou exigé... Après en avoir entendu parler, comme vous avez dit, vous étiez conscients qu'il y avait un laxisme dans l'administration: Est-ce que vous avez demandé à Socomer de faire une vérification plus serrée des inventaires?

M. Biron (Lucien): Il y avait des vérifications hebdomadaires. Chaque entreprise fournissait une liste détaillée des inventaires, de leurs prix.

M. Baril: Mais alliez-vous voir sur place?

M. Biron (Lucien): On n'allait pas à chaque semaine faire le tour des usines de pêches du Québec. La fois qu'on l'a fait... On le faisait régulièrement.

M. Baril: Oui, mais c'est pour ça que vous vous êtes faits poigner avec des boîtes vides, aussi.

M. Biron (Lucien): Non, mais il faut que vous compreniez que les inventaires ne demeurent pas dans l'usine. Dans le secteur des pêches, comme Newport, ils sortent de l'usine, ils vont dans des entrepôts à Boston, à Montréal. On vend à l'exportation dans le secteur des pêches. Le stock qui est à l'usine comme telle ne demeure pas là longtemps. Donc, les inventaires de Socomer étaient disséminés partout dans le monde. Ils vendent aux États-Unis; c'est dans des entrepôts.

M. Baril: Oui, mais un instant, là. J'espère que, quand tu envoyais une quantité de poisson partout dans le monde, tu vérifiais avant de partir si la boîte était pleine ou vide, hein?

M. Biron (Lucien): Oui.

M. Baril: Bon, là, tu n'allais pas financer des boîtes vides outre-mer. Il fallait que ce soit dans des entrepôts, ici, au Québec. Si Socomer finançait des boîtes vides, il ne faut pas non plus voir à nous emplir nous autres mêmes, là.

M. Grandjean (Erik): Il y avait un principe de bonne foi, quand même, entre Socomer et ses propres

actionnaires. Socomer était comme un banquier. Un banquier avance de l'argent sur la base de déclarations d'inventaires faites par l'entreprise, signées, déclarées officiellement par l'entreprise et ne va pas vérifier à chaque semaine si son entreprise lui dit la vérité. Alors, Socomer fonctionnait de la même façon, d'autant plus qu'il s'agissait de ses propres actionnaires. C'est lorsque nous avons commencé à avoir des doutes sur l'intégralité de ces inventaires que nous avons envoyé un de nos employés vérifier si tous les inventaires étaient là. Il est arrivé dans un cas, effectivement, que les inventaires n'étaient pas présents.

M. Baril: Puis, M. Sheehan a été congédié au mois de juin 1991?

M. Grandjean (Erik): Oui.

M. Baril: Selon mes informations.

Ce que vous me dites au sujet du financement des boîtes vides et d'autres irrégularités qui ont été commises, est-ce que c'est avant juin 1991? Est-ce qu'il y en a eu avant ou après juin 1991, ou les deux en même temps?

M. Biron (Lucien): C'est après, parce que...

M. Grandjean (Erik): C'est à la fin de l'année 1991 que nous avons fait vérifier les inventaires.

M. Baril: Mais pourquoi, tout à l'heure, vous m'avez dit que vous aviez congédié le directeur général parce qu'il y avait du laxisme dans l'administration, c'était parce qu'il ne vérifiait pas ses inventaires? Puis, là, tout ce que vous me dites là, c'est arrivé après qu'il eût été congédié.

M. Biron (Lucien): Dans le cas de M. Sheehan, j'ai dit qu'il avait procuré du financement alors qu'il n'avait pas d'inventaires. Ça ne veut pas dire qu'il avait des boîtes vides. C'est des entreprises qui n'avaient même pas déclaré d'inventaires, et ils ont eu du financement. Dans le cas de Curadeau...

M. Baril: Je n'ai pas compris.

Des voix: Ha, ha, ha!

M. Biron (Lucien): Lui, a déclaré des inventaires, mais il n'en avait pas. Il a signé et il a dit: J'ai des inventaires, sauf qu'il n'en avait pas, alors que les autres disaient qu'ils n'en avaient pas, et il a eu de l'argent quand même.

M. Baril: Quand vous l'avez congédié, est-ce que c'est la raison pourquoi vous l'avez congédié?

M. Biron (Lucien): Dans le premier temps, oui. C'est parce qu'il avait eu du financement préproduction,

que j'appelle, qui n'était pas relié à du financement d'inventaires, et le rôle de Socomer, c'était pour faire du financement d'inventaires.

M. Baril: Mais il a dû y avoir un deuxième temps, parce que vous avez dit: Dans un premier temps, oui. Le deuxième temps, c'est quoi?

M. Biron (Lucien): Ce que j'ai dit, c'est que, dans un premier temps, les financements... C'est juste à la fin. La manipulation qui a eu lieu, c'était à la fin 1991, je crois, c'est là qu'il y a eu une fraude, mais, avant, c'était vraiment... c'est du financement, disons, pour avoir de nouveaux adhérents. Il y a eu des gens, pour partir leur saison, qui avaient besoin de financement pour démarrer la saison, et Socomer, c'était comme la bouée de dépannage. Les gens venaient chez Socomer pour avoir de l'argent pour partir la saison, et ça leur était octroyé. Alors que, nous, qui étions caution, on leur disait: Un instant, il faut que l'entreprise ait une certaine garantie, on ne peut pas avancer de l'argent à une entreprise juste pour qu'elle démarre la saison, si elle n'est pas capable de le rembourser.

M. Baril: Quand avez-vous été informé de ça pour la première fois, qu'il y avait des problèmes avec des inventaires?

M. Biron (Lucien): Les inventaires, c'est lors de la vérification qu'on avait faite à la fin 1991. On avait eu, nous autres aussi, peut-être le même type d'information, comme quoi les inventaires qui étaient déclarés... C'est parce que le courtier voulait les vendre, puis l'entreprise retardait la vente; elle ne voulait pas les vendre. Donc, le courtier nous a posé des questions: Qu'est-ce qui se passe? On a une entreprise, j'ai des ventes, il y a des gens qui veulent acheter un produit, et l'entreprise, c'est drôle, elle nous dit qu'elle refuse de le vendre. C'est là qu'on a été vérifié pour voir, effectivement, pour quelle raison une entreprise refuse que son courtier vende ses produits, surtout quand il a un bon prix. Effectivement, il n'y avait plus de produit.

M. Baril: C'est que vous me dites que vous avez fait les vérifications à la fin 1991, que vous avez su qu'il y avait des irrégularités.

M. Biron (Lucien): À cause de ce phénomène-là du courtier qui avait des acheteurs, parce qu'il y avait un courtier qui était engagé...

M. Baril: Vous avez su ça à la fin 1991, et M. Sheehan a été congédié en juin 1991, donc au début de l'année 1991.

M. Biron (Lucien): Oui.

M. Baril: Donc, là, il y a quelque chose qui ne

marque pas. Vous avez su ça juste à la fin de l'année 1991, qu'on faisait des avances sur des inventaires qu'il n'y avait pas ou qu'on finançait des boîtes de carton vides. Six mois avant, on congédie le directeur général pour une chose qu'on ne savait même pas qui se passait. Là, il y a quelque chose qui ne marche pas à quelque part.

M. Grandjean (Erik): C'est deux problèmes complètement différents. Ce qui s'est passé en juin, c'est qu'on a fait des avances, qui n'étaient pas prévues dans les ententes de cautionnement de la SQP, à des entreprises pour leur permettre de partir la saison, alors qu'elles n'avaient pas d'inventaires à donner en garantie. Donc, ce n'était pas... Il n'y a pas eu de question d'apparence de fraude ou quoi que ce soit; ça a été fait de bonne foi. L'entreprise a dit: Pouvez-vous me prêter de l'argent pour démarrer ma saison? Le directeur général de Socomer a dit: Oui. Mais, ça, c'était en défaut par rapport aux ententes de la SQP versus Socomer.

Alors que ce qui s'est passé en décembre, vous le savez très bien, c'est des inventaires qui ont été déclarés à Socomer comme existants, alors que les boîtes étaient vides. C'est deux problématiques très différentes.

M. Baril: Donc, vous le saviez au mois de juin qu'il y avait quelque chose qui ne marchait pas.

M. Biron (Lucien): Oui, il y avait un découvert qui s'est produit, parce qu'on s'est rendu compte que les garanties qui avaient été données à Socomer n'étaient pas suffisantes pour couvrir les actifs dès le mois de juin. Mais, comme je l'ai dit tantôt, on aurait pu intervenir au mois de juin, juillet, mais ça aurait mis en péril les six entreprises pour leurs opérations de l'été, parce que la saison de pêche dure à peu près de mai à août. Puis, avec les partenaires, on avait différents moyens d'essayer de combler cet écart, notamment avec les gens pour lesquels l'argent avait été avancé.

M. Baril: Donc, si je comprends bien, ou si je résume, ça veut dire qu'au mois de juin vous saviez qu'il y avait des choses plus ou moins correctes qui se faisaient, mais vous êtes intervenus juste à la fin de 1991.

M. Biron (Lucien): On est intervenu à la fin de 1991, parce que, évidemment, dans le cas de Curadeau, c'est parce que c'est la banque qui est intervenue. Elle nous a demandé de payer la caution. Donc, on a demandé à la Banque Royale d'agir comme banquier là-dedans, d'exiger des cautions, de récupérer les sommes, parce qu'on était caution de la banque. La banque a préféré nous passer le fardeau. On l'a fait.

M. Baril: Mais, M. Biron, c'est 14 % ou 17 % que SOQUIA adans...

M. Biron (Lucien): 14 %.

M. Baril: Considérez-vous que c'est responsable, de la part d'un organisme — même s'il a juste 14 % des fonds dans une entreprise; c'est des fonds, c'est des deniers publics — de tolérer, durant six mois de temps, une situation où vous savez qu'elle est complètement irrégulière? Puis, la Société québécoise, qui a 14 % des fonds là-dedans, on laisse porter ça jusqu'à la fin de l'année. Sur quoi vous vous basez? Ça n'a pas de bons sens!

(17 h 50)

M. Biron (Lucien): Il faut s'entendre sur situation irrégulière. Évidemment, il y avait des couvertures qui n'étaient pas précises, là, il y avait des excédents de couvertures. Mais, comme je l'ai dit tantôt, on aurait eu le choix d'intervenir au mois de juillet, puis de prendre possession des actifs et des recevables de Socomer, mais ça aurait chambardé la vie des six usines au Québec. Puis, je pense que c'est quand même le rôle de la SQP d'essayer de trouver un autre terrain d'entente plutôt que d'agir de façon aussi drastique. Lorsqu'on est intervenu au mois de mars 1992, il n'y avait pas d'opération d'usines; ça n'a pas empêché de fermer cinq usines au Québec.

M. Baril: Mais pourquoi avez-vous — je reprends ma question parce qu'elle est importante — toléré des avances de fonds sur des inventaires qu'ils n'avaient pas? Durant six mois de temps, vous saviez que ça ne marchait pas, puis vous avez toléré ça pareil.

M. Biron (Lucien): On n'a pas toléré, on a signifié à Fruits de mer Côte-Nord... on a eu des ententes. On s'est entendu avec Fruits de mer Côte-Nord, parce que c'est elle, l'entreprise — pour la nommer, dans ce cas-là — qui avait eu une avance préproduction de 450 000 \$. Puis, dans le cours de l'année, on s'est entendu avec elle pour qu'elle nous rembourse. Évidemment, elle ne pouvait pas nous rembourser tout de suite, mais il y a eu des ententes de prises avec Fruits de mer Côte-Nord, puis Socomer a pris des ententes pour avoir le remboursement de ces avances.

M. Baril: Oui, mais sur les autres compagnies, là? Ce n'est pas Fruits de mer Côte-Nord qui avait des boîtes vides dans ses entrepôts, là.

M. Biron (Lucien): Non. C'est pour ça que je n'ai pas attendu six mois, parce que l'autre est arrivé au mois de décembre; en décembre 1991. C'est là que, suite à la production de la saison de Trudel et Curadeau, le courtier est arrivé, puis il voulait vendre des produits de M. Curadeau; puis on est arrivé, puis il refusait qu'on prenne possession de ses produits. C'est là qu'il y a eu une enquête de faite.

La Présidente (Mme Bégin): M. le député d'Arthabaska, est-ce que je pourrais céder la parole au député de Beauharnois-Huntingdon, compte tenu que vous avez au-delà de... près de...

M. Baril: Oui, mais, là, «c'est-u» sur le même sujet?

La Présidente (Mme Bégin): Est-ce que c'est sur le même sujet?

M. Chenail: Oui. C'est parce que, là, j'ai de la misère à comprendre, puis je pense qu'il y a quelqu'un qui ne comprend pas. Il me semble que...

M. Perron: Vous n'êtes pas le seul.

M. Chenail: Non, non, mais c'est parce que c'a l'air d'être simple, ce qu'il dit. Je ne sais pas, moi, là, j'ai une entreprise qui...

M. Perron: Est-ce qu'on nous prend pour des imbéciles ou quoi?

M. Chenail: Non, ce n'est pas ça que j'ai dit, c'est vous qui le dites, là.

M. Perron: Ah! O.K.

M. Chenail: On a toujours tendance, des fois, à penser des choses. Non, mais ce qu'il dit, lui, là, en fait, c'est qu'ils s'en sont aperçu au printemps, mais qu'ils ont toléré la situation parce qu'ils ont pensé récupérer, probablement, bon, dans un temps.

Puis, dans l'autre temps, c'est que c'est une autre entreprise qui vous a fourrés avec un inventaire de boîtes vides, puis, là, vous avez agi; donc, vous avez fait votre job, à ce que je constate. Puis, quand même, vous n'aviez que 14 % d'actions dans ça. Ça fait que vous avez quand même su réagir assez vite à tout ça, puis en tenant compte aussi que vous n'étiez pas pour prendre des procédures parce que vous aviez fait des avances à des gens qui commençaient à être en action. Vous avez attendu l'action, puis, pendant ce temps-là, au moins, vous n'avez pas mis des entreprises en difficulté. Tandis que, si vous aviez pris possession tout de suite, vous auriez mis des entreprises en difficulté. «C'est-u» tout ça?

M. Biron (Lucien): Oui.

M. Chenail: C'est juste ça que je voulais savoir.

M. Biron (Lucien): C'est en plein ça.

M. Chenail: Parce que j'ai tout compris, moi. Ça m'a pris trois minutes. Merci. J'ai fini.

La Présidente (Mme Bégin): Bon, là-dessus, là, entre vos deux... M. le député d'Arthabaska.

M. Baril: Ça ne veut pas dire que je n'ai pas compris, moi non plus.

Des voix: Ha, ha, ha!

M. Chenail: Bien, je n'ai rien dit, là, c'est parce que je voulais être sûr que...

M. Baril: Mais, moi, tout ce que je veux dire... J'ai tout compris ça, mais je continue à dire que ça n'a pas de bon sens que la Société soit là... Puis, 14 % de l'argent, ce sont des fonds publics; c'est de l'argent, des taxes et des impôts des Québécois. Comprenez-vous? Bon, bien, crime!

Selon moi, remarquez bien que... il y a un manque de responsabilité. Une société d'État, elle sait qu'à quelque part ça ne marche pas bien, puis on tolère ça pareil, puis on sait que ça s'en va à la faillite, en plus. Plus que ça, là, on congédie le directeur général au mois de juin, puis on en envoie un par intérim seulement au mois d'août. Tu as deux mois, là, qu'on perd, qu'il n'y a pas de directeur, puisqu'on me dit que SOQUIA a envoyé M. Jean-Louis Ferland en poste seulement au mois d'août. Donc, là, il y a deux mois, comprenez-vous, où il n'y a même pas eu de directeur général, tout en sachant ce qui se passe là, en plus. Là, comme un de mes chums me dit souvent: Il y a un malaise dans le problème, là!

La Présidente (Mme Bégin): Je vais reconnaître M. Biron, je pense, là-dessus.

M. Biron (Lucien): Je veux juste répondre que, évidemment, ce n'est pas nous qui nommons le directeur général de Socomer; c'est le conseil d'administration. Et je crois qu'à l'époque M. Desrosiers, qui était président, a assumé les responsabilités de directeur général, il a procédé à un recrutement pour un directeur général, puis il a choisi M. Ferland. Mais c'est le conseil d'administration qui a choisi M. Ferland de la Société québécoise des pêches, puis il y a eu un intérim d'assumé par M. Jacques Desrosiers de Purdel. Il n'y a pas eu de vacance dans l'administration.

La Présidente (Mme Bégin): M. le député de Beauharnois-Huntingdon.

M. Chenail: Moi, tout ce que je veux rajouter, c'est qu'il me semble que ça a l'air normal, parce que, moi, je travaille dans mes entreprises un peu privées, puis tout ça, et c'est un peu comme ça qu'on fonctionne aussi. Ça a l'air normal, je ne vois pas ce qui accroche, il me semble que ça a l'air bien normal. Moi, j'ai tout compris, en tout cas. Je suis bien satisfait. Je pensais que je ne comprenais pas vite, mais, là, je m'aperçois que j'ai tout compris, puis ça n'a pas été trop long. Merci.

La Présidente (Mme Bégin): M. le député de Duplessis.

M. Baril: Deux secondes, deux secondes.

La Présidente (Mme Bégin): M. le député d'Arthabaska.

M. Baril: Je voudrais juste dire: quand c'est ton argent privé, tu peux faire ce que tu veux avec, mais, quand c'est de l'argent public, puis c'est des biens publics, tu n'as pas le droit de laisser gaspiller ça de n'importe quelle façon. C'est juste ça, le problème!

M. Chenail: Je suis d'accord avec vous là-dessus, mais ils ont 14 % d'actions, ils n'en ont pas 51 %.

M. Baril: Mais ça ne fait rien.

M. Chenail: Il y a quand même des choses qu'il faut qu'ils prennent le temps de faire dans tout ça.

M. Perron: Oui, mais attention: 14 % d'actions. Us ont garanti combien? Il y a une différence, là. Est-ce que vous pourriez nous dire dans cette affaire-là — de juin 1991, je crois — quelles sont les compagnies de Socomer qui vous ont demandé des avances par rapport à des approvisionnements, à des garanties d'approvisionnements qu'elles n'avaient même pas en inventaire?

M. Biron (Lucien): Je crois qu'il y avait eu Fruits de mer Côte-Nord, même Newport... C'était dans la tradition de Newport: quand ils opèrent, ils commencent la saison avec un gros volume de production, mais le délai c'est quelques semaines, puis ça peut être vérifiable. Dans le cas de Newport, pour partir la saison, ils avaient besoin d'opération.

Peut-être que H.E. Hugh Journeaux en avait demandé, mais de mémoire, là...

M. Perron: C'était de combien? Est-ce qu'on pourrait savoir — disons, à 20 heures, là — les avances étaient de combien, et à qui, en juin? Est-ce qu'on pourrait savoir si ces mêmes personnes-là... ou quelles sont les personnes qui sont revenues en décembre pour avoir encore des garanties?

M. Biron (Lucien): Oui, on va retrouver ça.

M. Perron: Puis les montants demandés à ce moment-là, que vous auriez autorisés ou non?

Une autre question — vous pourrez penser à votre réponse sur l'heure du souper. On a parlé, tout à l'heure, du conseil d'administration de Socomer, qui n'existe plus. Socomer existe comme entité juridique, puis, là, on n'est pas sûr.

M. Biron (Lucien): On est sûr qu'elle existe.

M. Perron: Bon, en tout cas, admettons qu'on est sûr qu'elle existe. Mais il n'y a pas de conseil d'administration...

M. Biron (Lucien): Puis il n'y a plus d'adresse.

M. Perron: À quel moment les membres du conseil d'administration ont démissionné et à quel moment le président, M. Albert, a démissionné de Socomer?

M. Dupont (Paul): Paul Dupont. Je n'ai pas cette information-là, à ce moment-ci. Est-ce que vous nous permettez de ne vous la remettre qu'ultérieurement, lorsqu'on aura pu vérifier? Parce que je n'ai réellement pas cette information-là. Il va falloir qu'on remonte dans les procès-verbaux, et tout. Alors, ce n'est pas une information que je peux vous remettre séance tenante; je ne l'ai pas.

M. Grandjean (Erik): Je vous dis de mémoire que les membres du conseil d'administration n'ont pas démissionné. Ils sont encore membres, officiellement, à l'exception du président, qui était Jacques Desrosiers à ce moment-là, et qui aurait démissionné, de mémoire, au printemps 1992.

M. Perron: Alors, là, ça m'amène à une autre question. Est-ce que vous pourriez me dire, dans l'appel que vous avez lancé devant la Cour d'appel, par rapport aux informations qui étaient demandées par M. Libman, pourquoi les demanderesses, à ce moment-là, étaient SOQUIA, la Société québécoise des pêches et Socomer? Pourquoi Socomer?

M. Grandjean (Erik): C'était juste pour indiquer que Socomer, durant les six derniers mois qui précèdent le 31 mars 1992, était dirigée par un directeur général intérimaire et par un comité exécutif, qui était composé, notamment, de M. Desrosiers et de M. Albert...

M. Perron: En 1992.

M. Grandjean (Erik): Oui.

M. Perron: Mais, là, on vous parle de 1993, là.

M. Grandjean (Erik): Oui, oui, mais juste pour vous dire que, donc, la direction comme telle de Socomer était dirigée par ce comité exécutif dont M. Albert et M. Desrosiers faisaient partie. M. Desrosiers ayant démissionné, il ne restait que M. Albert comme représentant du secteur privé sur le comité exécutif, à qui on pouvait demander l'accord pour rendre les informations financières publiques. Lui-même l'ayant refusé, donc, on considérait que la direction de Socomer comme telle, le comité exécutif, refusait cette demande.

La Présidente (Mme Bégin): M. le député de Beauharnois-Huntingdon.

M. Perron: C'est qui ça, Desrosiers?

M. Grandjean (Erik): Jacques Desrosiers était le directeur...

M. Perron: Jacques Desrosiers, de Purdel?

M. Grandjean (Erik): Oui, de Purdel.

M. Perron: Oh! il y a de la grosse bière en arrière de ça.

La Présidente (Mme Bégin): M. le député de Beauharnois-Huntingdon, vous avez une petite question?

M. Chenail: Juste pour faire suite à ce qu'il a demandé, pourrait-on avoir le nom des entreprises, comme il a demandé, les montants, puis tout ça, mais où sont situées les entreprises puis dans quel comté, puis tout ça?

M. Perron: Pas de problème. Vous pouvez ajouter ça.

M. Chenail: D'accord avec ça?

M. Perron: Ce n'est sûrement pas dans son comté.

La Présidente (Mme Bégin): Ceci étant dit...

M. Chenail: Bien, c'est pour ça que je veux savoir où c'est, parce que...

La Présidente (Mme Bégin): Ceci étant dit, il est déjà 18 heures. Si vous le permettez, on va suspendre les travaux jusqu'à 20 heures ce soir.

(Suspension de la séance à 18 heures)

(Reprise à 20 h 7)

La Présidente (Mme Bégin): Le quorum étant constaté, les travaux de la commission de l'agriculture, des pêcheries et de l'alimentation vont continuer. Et le mandat de la commission est d'examiner les orientations, les activités et la gestion de la Société québécoise d'initiatives agro-alimentaires.

Lorsque nous avons laissé, je pense que c'était le député de Duplessis qui était en question. Alors, je vais vous reconnaître, M. le député de Duplessis.

M. Baril: Vous avez une bonne mémoire, Mme la Présidente.

La Présidente (Mme Bégin): Une très bonne mémoire. Surprenant, des fois!

M. Perron: M. Biron, j'avais posé une couple de questions avant de partir. Est-ce que vous les avez encore en mémoire ou si...

M. Biron (Lucien): Oui, on a les réponses. Si jamais ça ne correspond pas à vos questions, vous nous le direz.

M. Perron: Concernant juin 1991 et concernant décembre 1991.

M. Grandjean (Erik): La question sur laquelle j'ai une information détaillée, c'est sur les avances préproduction qui ont été accordées à des membres de Spomer, au printemps 1991, les montants et les membres: Société des pêches de Newport pour 350 000 \$, l'entreprise est à Newport comme son nom l'indique; Fruits de mer Côte-Nord pour 325 000 \$, l'entreprise est située à Baie-Trinité; Trudel et Curadeau pour 300 000\$, à Sainte-Anne-des-Monts, et H.E. Hugh fourneaux pour 45 000 \$, à Port-Daniel.

M. Perron: Bon, ça, c'est au mois de juin...

M. Grandjean (Erik): Oui.

M. Perron: ...1991. Est-ce qu'en décembre 1991 vous avez eu aussi les mêmes demandes ou d'autres demandes de la part des membres de Socomer?

M. Grandjean (Erik): Non, ce que je viens de vous indiquer là, ce sont les avances préproduction, donc, qui sont accordées aux entreprises avant que la saison ne débute, pour leur permettre de financer le début de leurs opérations, avant qu'elles puissent générer des inventaires et des comptes recevables. Ensuite de ça, il y a eu la saison et les entreprises ont opéré; elles ont généré ces inventaires et recevables et ont été financées en fonction des normes usuelles de Socomer.

M. Perron: Dans Socomer, lorsque ça existait, je veux dire, que ça fonctionnait, vous aviez un certain nombre d'actionnaires; il y avait 14 % qui vous appartenaient à travers la SQP, je présume, et les autres actions, les 86 % des actions étaient détenues par qui et de quelle façon? Est-ce que c'était à parts égales? Est-ce que c'était...

M. Biron (Lucien): De mémoire, il y avait Newport, Purdel, Fruits de mer Côte-Nord.

(Consultation)

M. Grandjean (Erik): Alors, la liste des sept?

M. Perron: Oui.

M. Grandjean (Erik): Puisque sept fois 14, ça donne à peu près 100. Purdel, Association coopérative des pêcheurs de Carleton...

M. Perron: Tout le monde avait 14?
(20 h 10)

M. Grandjean (Erik): Oui.

M. Perron: O.K.

M. Grandjean (Erik): Novi-Pêches — mais, après, qui a quitté lorsqu'elle a cessé ses opérations; Pêcheries gaspésiennes; Société des pêches de Newport; H.E. Hugh Journeaux; Trudel et Curadeau; Fruits de mer Côte-Nord.

M. Perron: Donc, ça, ça fait sept. Quand il y en a une, dont vous avez parlé, qui a quitté, les actions, qu'est-ce qu'elle a fait avec?

M. Grandjean (Erik): Elle les a vendues. Elle les a remises, en fait, à Socomer.

M. Perron: À Socomer.

M. Grandjean (Erik): Oui.

M. Perron: Et Socomer les a... Qui en a pris la juridiction? Est-ce que c'est...

M. Grandjean (Erik): Socomer.

M. Perron: Socomer? À parts égales?

M. Grandjean (Erik): Il les a rachetées et les a annulées.

M. Perron: En passant, M. Dupont, vous me permettez de vous féliciter pour votre future fonction à la vice-présidence.

M. Dupont (Paul): Merci.

M. Perron: Ha, ha, ha! En ce qui a trait aux décisions qui étaient prises par Socomer, de quelle façon est-ce que ça se prenait? Parce qu'on a parlé de directeurs généraux. Est-ce que c'est le directeur général qui faisait les avances au nom du conseil d'administration? Comment est-ce que ça se décidait, ces fameuses avances là qui étaient données et les garanties qui étaient données à différents membres de Socomer?

M. Grandjean (Erik): C'est effectivement le directeur général qui gérait le quotidien, donc qui gérait la caisse et qui faisait les avances aux entreprises.

M. Perron: Sans décision du conseil d'administration?

M. Grandjean (Erik): Ah oui! Parce que les avances se faisaient de façon quasi quotidienne, en fonction des inventaires qui étaient déterminés, qui étaient donnés par les membres. Les inventaires et les recevables qu'ils donnaient étaient financés de façon quotidienne ou hebdomadaire par l'organisation.

M. Perron: Est-ce qu'il est possible qu'un directeur général — sans nommer qui que ce soit — ait pu, de son propre chef, faire des avances plus avancées à des membres de Socomer, par rapport à d'autres, si c'étaient des demandes qui étaient faites par les membres?

M. Biron (Lucien): Non, il n'y a pas eu...

M. Perron: Parce que, là, il faut... Le directeur général aurait dû, lui-même, avoir un mandat, en quelque part, du conseil d'administration pour faire ce qu'il faisait. C'était quoi, son mandat, au directeur général?

M. Biron (Lucien): Il était encadré. Le directeur général se devait d'accorder des avances jusqu'à 70 % du montant des stocks et des recevables — il n'était pas obligé de l'avancer — si l'entreprise le demandait. Dans le cas de Purdel, entre autres, compte tenu que Purdel avait des liquidités, Purdel, même si les comptes à recevoir appartenaient à Socomer, n'avait pas d'avances, à certains temps, de Socomer.

Au début de la saison, par ailleurs, pour démarrer la saison, il y avait une politique assez ferme de la part de Socomer qu'une entreprise — prenons le cas de Newport, par exemple — qui devait démarrer la saison... Évidemment, au départ de la saison, on excédait 70 % pour pouvoir démarrer l'entreprise, et, la première semaine de paie, il n'y a pas beaucoup de production. Alors, ça excédait 70 %, mais il devait être réduit au fil...

Les semaines suivantes, le directeur général devait s'attendre à réduire ce montant-là; il devait donner 60 % ou 55 %, selon l'entente avec l'entreprise, pour réduire, pour récupérer cette avance préproduction là. Évidemment, c'étaient des règles strictes de fonctionnement. Dans le cas de Newport, ça allait bien. Sauf le problème qui s'est passé au départ de la saison, c'est qu'il y a eu des avances préproduction d'accordées à certains membres, puis il n'y avait pas d'entente comme telle.

M. Perron: Qui excédait 70 %?

M. Biron (Lucien): Oui, dont Fruits de mer Côte-Nord. Et on l'avait averti, et il y avait eu une lettre de mise en garde au début de la saison, de la part de la Société québécoise des pêches, pour informer M. Sheehan qu'il n'était pas question d'accorder des avances; parce qu'on avait oui-dire que certains producteurs auraient eu des avances pour financer les pertes de l'année antérieure. Donc, on l'avait averti formellement, par écrit, qu'il n'était pas question que la SQP cautionne ces avances-là s'il le faisait. Alors, il en était responsable. Évidemment, M. Sheehan a fait fi de la lettre de la SQP et a accordé quand même...

M. Perron: Est-ce que ça serait la raison pour quoi il a été...

M. Biron (Lucien): Oui, oui, c'est...

M. Perron: ...mis à pied, il a été balancé?

M. Biron (Lucien): Oui. Mais, encore là, pour le faire balancer, il a fallu que le conseil d'administration de Socomer soit sensibilisé. On avait convoqué un conseil spécial, parce qu'une démission d'un directeur général relève d'un conseil d'administration. On a mis le conseil d'administration de Socomer en garde contre ce qui s'était passé et on trouvait que c'était inacceptable d'accorder des avances qui excédaient les nonnes, malgré le fait que le directeur en était informé.

M. Perron: Est-ce que vous avez parlé antérieurement, M. Biron — ou, peut-être, M. Dupont ou M. Grandjean; c'est ça, M. Grandjean? — du fait que quand vous avez... À un moment donné, à Socomer, il y avait trois personnes qui y travaillaient: il y avait le directeur général plus deux employés de soutien, je crois. Lorsque vous avez fermé le bureau ou avant de le fermer, ces employés-là, est-ce qu'ils ont reçu une prime de séparation lorsqu'ils sont partis?

M. Biron (Lucien): À ma connaissance, non. Mais la SQP les a quand même dédommagés par la suite pour le temps qu'ils ont travaillé. Puis on a assumé, quand même, ce qui était dû en termes...

M. Perron: Pourquoi la SQP?

M. Biron (Lucien): Parce qu'on s'était subrogé à toutes les obligations de la compagnie en prenant possession... Quand une entreprise intervient dans une banque, disons, prend possession des actifs, c'est un geste important. Quand on prend possession des actifs, on assume les obligations de maintenir ces actifs-là ou d'opérer la compagnie. Donc, on avait des employés, on devait assumer les responsabilités.

M. Perron: Est-ce que le directeur général, lorsqu'il a été mis à pied, a reçu une prime de séparation?

M. Grandjean (Erik): Je n'ai malheureusement pas la réponse.

M. Perron: Pardon?

M. Grandjean (Erik): Je n'ai pas la réponse, malheureusement. Je ne m'en souviens pas.

M. Perron: Est-ce que vous pourriez vérifier, puis revenir aux membres de la commission, là-dessus?

Deuxièmement, toujours avec les deux autres employés — parce que, c'est bien ça, c'est deux autres employés qu'il y avait à Socomer? — est-ce que ces deux employés-là ont reçu des primes de séparation? Et, si oui, combien?

M. Grandjean (Erik): De mémoire, je vous dirais que... Là, on parle de deux époques très

différentes: en ce qui concerne le directeur général, lorsque Socomer était encore en opération comme telle; pour les deux autres employés, après que la SQP ait pris possession. En tant que prime, je ne croirais pas, mais ils ont reçu les préavis normaux dans les circonstances pour leur mise à pied.

M. Perron: Après M. Sheehan, il y a eu un autre directeur général à Socomer?

M. Grandjean (Erik): Oui, M. Ferland, qui a été embauché au début de l'été.

M. Perron: Et, lui, il est parti quand? En même temps que les deux autres employés?

M. Grandjean (Erik): Non, lui a quitté en novembre pour des questions de santé.

M. Perron: Est-ce qu'il y a quelqu'un qui l'a remplacé?

M. Grandjean (Erik): Oui, de façon intérimaire, un employé de la SQP, un autre employé de la SQP a pris charge du poste. Et c'est à ce moment-là qu'un comité exécutif a été formé pour superviser la gestion de Socomer. Donc, là, on est en novembre 1991.

M. Perron: Donc, c'était M. Desrosiers qui faisait partie du comité...

M. Grandjean (Erik): Exécutif.

M. Perron: ...exécutif, qui est de Purdel.

M. Grandjean (Erik): C'est ça.

M. Perron: Donc, est-ce que vous pourriez vérifier, aussi — parce que je présume que vous n'avez pas la réponse ici — si M. Ferland a reçu une prime de séparation à son départ?

M. Biron (Lucien): Non, il a réintégré les rangs. Il était en congé sans solde de la Société québécoise des pêches. Donc, il a réintégré les rangs de la Société québécoise.

M. Perron: Ah! il est actuellement à la SQP.

M. Biron (Lucien): Il n'a pas eu de prime. Non.

M. Perron: Il est retourné à son travail.

M. Biron (Lucien): À son poste antérieur.

La Présidente (Mme Bégin): M. le député... Est-ce qu'il y a d'autres questions? M. le député d'Arthabaska.

M. Baril: Oui. Est-ce que... Tout à l'heure, vous nous avez dit qu'il y avait eu d'autres compagnies qui avaient eu des avances de fonds dépassant 70 % et, évidemment, d'autres compagnies qui ont été financées pour des avances de fonds dont les inventaires n'existaient pas.

Là, on nous dit que Fruits de mer Côte-Nord a négocié ou, en tout cas, s'est entendue avec le ministère — est-ce que c'est avec le ministère ou avec chez vous? — pour rembourser ce qu'elle avait reçu en trop. Avec chez vous?

M. Biron (Lucien): Avec la Société québécoise des pêches.

M. Baril: Avec chez vous, bon. Les autres compagnies qui en ont reçu en trop, c'est quoi qu'elles font, elles? Comment se fait-il qu'il n'y ait pas eu de négociations? Comment se fait-il qu'eux autres...

M. Biron (Lucien): Il y a eu des négociations dans chaque cas, il y a eu des mises en demeure — comme je vous le disais tantôt — il y a eu six poursuites d'intentées. La majorité, à moins que je ne me trompe, a déclaré faillite: il y a eu H.E. Hugh Journeaux qui a déclaré faillite — on avait la liste tantôt — il y avait Les Méchins qui a fait faillite; Trudel et Curadeau a fait faillite, mais il y a eu d'autres poursuites, comme on l'a dit tantôt; Novi-Pêches a déclaré faillite; H.E. Hugh Journeaux a déclaré faillite; Trudel et Curadeau a déclaré faillite; la coopérative de Carleton a déclaré faillite. Fruits de mer Côte-Nord, il y a eu une signature d'entente avec la SQP.

M. Baril: Donc, il y a juste lui qui n'a pas déclaré faillite? Il y a juste Fruits de mer Côte-Nord?

M. Biron (Lucien): C'est ça. Il s'était entendu avec nous. S'il ne s'était pas entendu, on aurait continué les procédures.
(20 h 20)

M. Dupont (Paul): J'aimerais peut-être, en complément d'information, vous dire ceci. Une des entreprises qui a eu des avances de préproduction, qui s'appelle la Société des pêches de Newport, a complété ses opérations, est toujours en opération, puis n'est absolument pas redevable envers Socomer. Au contraire, c'est Socomer qui lui doit de l'argent.

Alors, ça n'a pas tourné mal dans le cas de chacune des entreprises qui ont obtenu des avances préproduction. O.K.? Parce que ces avances étaient faites dans le but de faciliter le démarrage des opérations, à une époque où le secteur des pêches était plutôt en mauvaise posture — fin des années quatre-vingt. Alors, certains s'en sont quand même bien tirés, d'autres, moins bien, jusqu'à faire faillite, par exemple.

M. Baril: Quand le conseil d'administration a-t-il été mis au courant de ça? Parce que, là, vous avez dit:

M. Sheehan était autorisé parce que ça faisait partie de l'administration courante — d'après ce que je peux voir — de Socomer. Mais, à un moment donné, le conseil d'administration a dû être avisé de ça?

M. Biron (Lucien): De Socomer ou de la Société québécoise?

M. Baril: Le conseil d'administration de Socomer. Mais, sur le conseil d'administration de Socomer, vous aviez des représentants, SOQUIA avait des représentants.

M. Biron (Lucien): Oui, oui. On a fait des...

M. Baril: Donc, automatiquement, si le conseil d'administration de Socomer a été avisé, par le biais de votre représentant qui est là, vous étiez avisés vous autres aussi.

M. Biron (Lucien): Oui, ils ont été avisés, puis c'est là, je crois...

M. Baril: Oui, mais quand?

M. Dupont (Paul): Ça a été...

M. Biron (Lucien): Nous, on avait, chaque fois qu'il y avait des décaissements faits par Socomer, le président de la Société québécoise des pêches, Lucien Biron, je signalais à chaque semaine les autorisations à la banque. Et, quand j'ai vu les dépassements, je ne les ai pas signées, j'ai arrêté. J'ai convoqué le président de Socomer, M. Jacques Desrosiers, qui était président du conseil, je lui ai exigé des comptes. J'ai dit: Qu'est-ce qui s'est passé? Je n'autorise pas cette semaine les dépassements qui sont faits dans Socomer, à moins que vous me donniez des raisons de régulariser, que vous m'expliquiez ce qui s'est passé. Suite à ça, pendant un mois, on n'a pas signé les dépassements jusqu'à temps qu'il y ait, un, le départ de M. Sheehan et qu'il y ait des ententes avec les producteurs.

Parce que, là, il faut que vous compreniez qu'au mois de juin la saison était ouverte. Il n'était pas question — en tout cas, dans l'esprit de la SQP — de fermer cinq usines de pêche au Québec. On s'est entendu avec chacun des membres pour rembourser les sommes. Il y en a qui ont commencé à rembourser, mais ils n'ont pas été capables de finir leur saison. Fruits de mer Côte-Nord, il y a eu une entente pour qu'elle puisse nous les rembourser sur cinq ans. Il y a eu des ententes de prises pour rembourser les sommes dues.

M. Baril: Est-ce qu'il y a déjà eu une autorisation du conseil d'administration, une résolution pour autoriser de tels dépassements?

M. Biron (Lucien): Les procédures étaient assez strictes dans Socomer. Les avances devaient servir seule-

ment à de la préproduction, elles ne devaient pas servir à financer des pertes de l'année antérieure, afin de démarrer l'usine.

M. Baril: Ma question, ce n'est pas ça, ma question. Est-ce qu'il y a eu une résolution — je ne sais pas de quelle façon vous fonctionniez, le conseil d'administration — une autorisation ou une directive — appelons ça comme on voudra, en tout cas — une information officielle à l'effet que le conseil d'administration autorisait, dans certains cas, des dépassements?

M. Grandjean (Erik): De mémoire, le conseil d'administration de Socomer avait établi une politique dans laquelle il autorisait des avances préproduction jusqu'à un certain pourcentage des ventes de l'année passée, pour permettre aux membres de commencer la saison.

M. Baril: C'était quoi, le pourcentage?

M. Grandjean (Erik): Je ne peux pas vous donner le chiffre exact, de mémoire, mais je me souviens qu'il y avait un pourcentage qui avait été établi. Maintenant, je me souviens aussi que les membres de Socomer n'avaient pas été informés au complet de la situation financière de chaque membre vis-à-vis de l'organisation. Par exemple, certains membres avaient des factures en retard qui n'avaient pas été comptabilisées dans les avances. Alors, on les comptabilisait à part, et ça ne venait pas rentrer dans le calcul des avances de Socomer vis-à-vis de ce membre. Donc, le conseil de Socomer ne savait pas quelle était la situation exacte de chaque membre vis-à-vis de Socomer et a autorisé des avances préproduction à certains membres sans connaître le portrait financier global.

M. Baril: Quand est-ce qu'elle a été prise cette politique-là?

M. Grandjean (Erik): Je vous dirais à l'hiver 1991, début de l'année 1991 ou peut-être au printemps; avant la saison 1991, ça, c'est sûr.

M. Baril: Là, vous avez parlé tantôt des avances de production et, avant 18 heures, on parlait des avances pour des inventaires.

M. Biron (Lucien): Les inventaires disparus. Il y avait deux choses.

M. Baril: Non, mais il y avait deux programmes, d'après ce que je peux voir. Il y avait un programme...

M. Biron (Lucien): Le programme régulier, c'est des avances d'inventaires.

M. Baril: ...pour financer des avances de production; ça, c'est pour permettre au pêcheur d'aller

chercher le fruit en haute mer. Après qu'il avait été le chercher, on lui fournissait des avances pour l'entreposer tant qu'il ne serait pas vendu. C'est ça?

M. Biron (Lucien): Oui.

M. Baril: Bon. Puis, c'est dans lequel — je vais dire des deux programmes, pour se comprendre — dans lequel des deux programmes qu'il y a eu des avances de fonds dépassant 70 %? Là, au niveau des inventaires, tout à l'heure, on a parlé des boîtes de carton vides, mais, au niveau des avances de production, est-ce qu'il y avait une limite aussi, là, de 70 % de la récolte potentielle? Comment on évaluait ça?

M. Biron (Lucien): À chaque semaine, il y avait un rapport d'usine qui indiquait la production de la semaine avec des prix, puis Socomer était autorisée à avancer jusqu'à 70 % à chaque semaine. On était comme la banque... Socomer était la banque des usines. Donc, une usine, pour fonctionner, a besoin d'une marge de crédit, puis, à chaque semaine, compte tenu de la production... mais ça ne devait pas excéder 70 %.

M. Baril: Mais c'est à quelle condition qu'on pouvait dépasser 70 %?

M. Biron (Lucien): Il n'y avait pas de dépassement de 70 %.

M. Baril: Oui, mais, tout à l'heure, vous avez dit que le conseil d'administration avait autorisé...

M. Biron (Lucien): Ça, c'est au début de la saison; pour partir la saison, il y avait un montant qui excédait 70 %. Mais, au cours de la saison, pour tenir compte que, de façon globale, ça devait être limité à 70 %, dans les semaines qui suivaient, les avances devaient être inférieures à 70 % pour tenir compte des montants excédentaires. Disons qu'il y avait 200 000 \$ de plus qui étaient accordés, au début de la saison, à Newport, pour démarrer ses opérations. Au fil des semaines, il y avait peut-être un montant de 20 000 \$ par semaine qui était déduit du 70 % normalement utilisé. Donc, Newport recevait 70 % d'un montant, moins 20 000 \$, pour réduire le montant qui avait servi au début de la saison.

M. Baril: Est-ce que vous deviez... pas vous deviez... Il y a sans doute des notes, des critères. Sur quoi on se basait pour appliquer cette avance de fonds de 70 %? Il devait y avoir aussi des critères en début de production, pour permettre des dépassements du 70 %. Ça devait être écrit quelque part. Est-ce qu'on peut avoir ça, ces...

M. Biron (Lucien): Pour l'avance préproduction, vous dites?

M. Baril: Oui. Vous dites là...

M. Biron (Lucien): Oui, oui.

M. Baril: Bon. Puis, en certains cas, on pouvait dépasser 70 %; le conseil d'administration avait autorisé ça. On doit avoir ça. Ça devait être des critères bien précis; ça devait être défini.

(Consultation)

M. Baril: Vous avez dit que le conseil d'administration avait autorisé des dépassements de 70 % en début de saison; durant l'hiver 1991, je pense que vous avez dit. En quoi M. le directeur général a pu être pénalisé, on a pu lui faire des reproches ou des remarques à l'effet qu'il en autorisait, des dépassements, si, déjà, le conseil d'administration, par une politique, l'autorisait à le faire?

M. Biron (Lucien): Bien, parce qu'il a dérogé à la politique.

M. Baril: En quel sens, de quelle façon?

M. Biron (Lucien): Ce n'était pas de la préproduction, comme je l'ai dit tantôt. Si une entreprise perd 300 000 \$ l'année d'avant, puis elle arrive... Fruits de mer Côte-Nord, par exemple, avait perdu 300 000 \$, puis il a autorisé 300 000 \$ pour couvrir ses pertes, puis, en plus, il lui accorde une avance préproduction dans le cadre des avances préproduction. Le 300 000 \$ pour suppléer aux pertes de l'année antérieure, ce n'était pas dans les normes. Ce n'était pas pour de la préproduction, dans certains cas, c'était vraiment pour combler les pertes.

M. Baril: Vous parlez du cas Sheehan?

M. Biron (Lucien): Oui. Mais on parle de certaines entreprises qui ont eu des avances qui n'étaient pas de la préproduction; c'était pour couvrir les pertes de l'année antérieure. Ce n'était pas dans les règles.

M. Perron: Quelles entreprises ont reçu des avances comme celles-là?

M. Biron (Lucien): Il y avait eu Fruits de mer Côte-Nord, parce que c'était un gros montant à l'époque.

M. Perron: La seule entreprise?

M. Biron (Lucien): Qui dépassait les normes? Je crois que oui. Mais c'est un gros montant — je pense que c'était 450 000 \$ — ça a causé un gros problème de liquidités. Tu pars la saison, déjà, là, à 450 000 \$, qui ne correspond pas à des normes. C'est un gros montant.

M. Grandjean (Erik): Il avait reçu une avance de préproduction de 325 000 \$, puis, en plus, il devait de l'argent à Socomer de l'année précédente, en raison de factures qu'il n'avait pas encore payées. Donc, il avait déjà un compte, et on a ajouté un autre compte, équivalent, soi-disant, à une avance préproduction. Mais ça a monté très vite, à ce moment-là.

M. Baril: Les autres compagnies, là, est-ce qu'il y en a eu d'autres avances? Parce que, tout à l'heure, vous nous avez dit qu'il y en avait plusieurs; il n'était pas tout seul, Fruits de mer Côte-Nord, il y en avait d'autres. Les autres, on ne les a pas talonnées. Est-ce que c'est parce que vous avez dit: Si on les talonne trop, elles vont faire faillite? Comment Fruits de mer Côte-Nord a pu s'en sortir si elle n'a pas fait faillite? Ça veut dire que les bons ont payé pour les méchants?

M. Biron (Lucien): Non. Ceux qui ont fait faillite, je ne dis pas qu'ils sont bons. C'est parce que Fruits de mer Côte-Nord, c'est une entreprise qui dégage des profits depuis deux ans et elle a réussi à rembourser ses dettes, alors que les autres ont eu d'autres problèmes.

M. Baril: Oui, elle a réussi à rembourser ses dettes parce qu'elle a eu une entente avec vous autres.

M. Biron (Lucien): On a offert la même entente à tout le monde. Ceux qui n'ont pas été en mesure de rembourser les montants... Fruits de mer Côte-Nord paie, de façon intégrale, le montant de 450 000 \$ sur cinq ans. On a offert à chacune des entreprises de rembourser sur cinq ans.
(20 h 30)

M. Baril: Fruits de mer Côte-Nord, est-il exact qu'elle a eu une aide financière du ministère de l'Agriculture?

M. Biron (Lucien): Je pense que oui.

M. Baril: De combien?

M. Biron (Lucien): Je pense qu'elle avait une garantie de prêt de 1 000 000 \$.

M. Baril: Puis, est-ce que vous aviez eu à fournir un avis sectoriel?

M. Biron (Lucien): Non, c'est le ministère qui fournit les avis sectoriels. C'est un dossier du ministère. C'est le ministère qui a octroyé la garantie.

M. Baril: C'est le ministère qui a pris la décision lui-même de fournir 1 000 000 \$.

M. Biron (Lucien): Oui.

M. Baril: Il ne vous a pas demandé l'avis, si c'était une bonne chose ou une mauvaise chose.

M. Perron: De quel ministère parlez-vous, là?

M. Baril: Il n'a rien demandé.

M. Biron (Lucien): Le ministère de l'agriculture et des pêches. Il y a juste un ministère...

M. Perron: Agriculture ou Pêcheries?

La Présidente (Mme Bégin): M. le député de Duplessis, j'aimerais peut-être permettre l'alternance, parce que je sais qu'il y a le député de Gaspé qui aurait quelques questions à poser aux représentants de SOQUIA. Là-dessus, je vais vous reconnaître, M. le député de Gaspé.

M. Beaudin: Mme la Présidente, d'abord, je voudrais dire que j'ai dû m'absenter avec regret de la commission, vers 16 heures, parce que j'avais une obligation par-dessus laquelle je ne pouvais pas passer. Et je voudrais demander au président de SOQUIA, si, à l'occasion du questionnement dont j'entends la continuité... Est-ce que le président de SOQUIA a été en mesure d'expliquer à cette commission les motifs sur lesquels s'est basé le gouvernement pour mettre en place, justement, Socomer? Dans quel contexte ça s'est fait et à la demande de qui Socomer a été créée?

M. Biron (Lucien): Pour ce qui est de la demande, je crois que, à moins que je me trompe, c'est un programme qui venait des producteurs, entre autres, qui répondait à un besoin de commercialisation. Évidemment, le but premier, c'était de regrouper en commun l'offre au Québec, de façon à ce qu'on puisse écouler nos produits de la meilleure façon sur les marchés; d'une part.

Il y avait un deuxième objectif, qui était le contrôle de la qualité. Parce que Socomer... On accordait une attention très particulière sur la qualité du produit qui transitait via Socomer. Puis, à l'époque, il y avait beaucoup de commentaires négatifs sur la qualité du produit québécois.

Puis, troisièmement, ça permettait également de financer certaines entreprises dans le secteur. Il ne faut pas se le cacher, aujourd'hui, on s'en rend compte en 1993-1994, il n'y a plus une banque, pratiquement — à moins que je me trompe — dans le secteur des pêches, qui est prête à financer une entreprise de pêches sans garantie gouvernementale. Donc, Socomer était un outil qui remplissait trois rôles.

Une autre chose qui est importante dans Socomer, c'est qu'on a permis, quand même, au milieu de se prendre en main. Ce sont les producteurs qui géraient Socomer. Nous, on était là pour les encadrer et pour servir de banquier. C'étaient les producteurs, évidemment, qui avaient la destinée de Socomer. Si, aujourd'hui, il y a une leçon à retenir de Socomer... Je pense que la formule était idéale. Il aurait peut-être fallu contrôler le conseil d'administration, ne pas

laisser les producteurs contrôler leur propre destinée. Parce que les producteurs, je crois, pas par mauvaise foi, mais ils ont tellement de problèmes avec leurs pêcheurs, avec leurs usines, si on leur incombe une tâche administrative additionnelle en pleine saison de pêches, ils étaient un petit peu, je pense, dépassés par le phénomène Socomer.

Disons que, si on a une leçon à retenir, c'est: On aurait dû avoir un contrôle plus strict de l'administration. Mais les gens voulaient contrôler leur propre destinée eux autres mêmes. Je ne sais pas si ça répond à votre question?

M. Beaudin: M. le président, compte tenu de l'expérience que vous pouvez avoir dans le secteur... non pas tellement dans le secteur des pêches, mais je sais qu'autour de vous il y a des gens qui ont quand même une certaine expertise... Vous terminiez la réponse à ma question en disant qu'on pouvait tirer une certaine leçon de l'expérience de Socomer. Est-ce que, à votre avis, l'expérience qu'on a pu tirer de Socomer nous permettra d'envisager, pour l'avenir, une autre forme de regroupement de producteurs, de transformateurs de produits marins pour être capables de maintenir le Québec sur la carte de la commercialisation de nos produits marins, même si le volume n'est peut-être pas aussi important que celui qu'on pourrait retrouver dans d'autres provinces de l'Atlantique?

M. Biron (Lucien): Moi, je suis convaincu que, même si on peut le qualifier, peut-être, d'échec, on apprend toujours des échecs dans la vie, et je suis convaincu du bien-fondé. Si Socomer était utile il y a trois ans, elle l'est encore aujourd'hui. Il y a même, ici, Paul Dupont — qui est à ma droite — qui a oeuvré quand même pendant deux ans au Gaspé Cured. Puis, on a une organisation dans le Gaspé Cured qui fonctionne bien à l'échelle internationale. On a essayé de la calquer au niveau, évidemment, pas de la morue salée, mais de la morue fraîche. Il y a eu, je dirais, un échec, mais ça ne veut pas dire que la raison d'être n'était pas bonne. On se devrait de regarder encore une société de même, qui aurait encore les trois mêmes objectifs, c'est-à-dire, évidemment, regrouper l'offre de produits marins, contrôler la qualité de nos produits, puis, effectivement, trouver une façon de remplacer les banques.

Parce que, à chaque saison qu'il va se reproduire, il va y avoir encore une file d'attente au bureau du ministère de l'Agriculture pour y aller, cas par cas, au gouvernement, demander un décret. Puis je sais que, vous, les députés du secteur, c'est fastidieux, là, de procéder de cette façon-là. Mais je pense que Socomer... C'est une des raisons pourquoi on ne l'a pas mise en faillite. On pense qu'un jour Socomer, l'outil, pourrait être encore réutilisée, mais il faudrait peut-être que le gouvernement la contrôle au lieu des producteurs locaux.

M. Beaudin: Est-ce qu'on est en mesure de dire,

suite à cette expérience-là, que... Évidemment, il y a des sociétés qui sont disparues du décor du secteur des pêches, mais il y en a quand même qui sont restées. Est-ce qu'on est en mesure de dire, aujourd'hui, à votre point de vue, si les sociétés qui ont participé à l'expérience de Socomer, celles qui sont restées, là, ont retiré suffisamment de leçons, ou d'expertise, ou d'expérience pour être capables, aujourd'hui, de représenter Québec sur le marché national, puis international?

M. Biron (Lucien): Moi, je dirais que, oui, celles qui demeurent. On a encore d'excellents contacts avec tous les industriels du secteur des pêches chez SOQUIA, même si des gens comme Lorenzo Albert, à Newport, ils ont quand même perdu des cents. On a continué à travailler avec eux, on siège au conseil d'administration, on travaille beaucoup pour maintenir puis développer cette entreprise-là, qui va connaître des années difficiles avec évidemment la situation de la morue dans le golfe, dans la prochaine année.

Mais on a encore des gestionnaires dans le secteur des pêches qui veulent, puis il faut les encourager. Les défis sont énormes. Dans le secteur, au cours des prochaines années, il va falloir aider ceux qui sont créatifs, puis qui veulent maintenir beaucoup d'emplois en région, en activité. On se doit de les aider, puis je pense que la leçon de Socomer... Ils ont compris qu'ils ont besoin quand même d'aide, dans certains cas. On ne peut pas les laisser... Je reviens encore là-dessus, les producteurs ont assez de problèmes avec leurs pêcheurs, leur production, des problèmes de ressources, de leur demander une tâche additionnelle au niveau commercialisation, c'était trop leur demander. Je pense qu'ils ont reconnu, quand même, cette chose-là. Puis on n'est pas resté mauvais amis, parce que, tout au long de cette situation-là, on a travaillé avec eux dans d'autres options de regroupement, de mettre en commun leurs ressources, puis on continue dans cette voie-là. Il va falloir continuer encore dans les prochaines années.

La Présidente (Mme Bégin): Merci, M. le député de Gaspé. Maintenant, je vais céder la parole à M. le député de Duplessis.

M. Perron: Merci, Mme la Présidente. On va essayer de se comprendre encore mieux dans cette affaire-là. Est-ce que vous pourriez nous dire de façon assez rapide — si vous n'avez pas la réponse, on essaiera de l'obtenir, éventuellement — en juin 1991, quelles étaient les avances données se rapportant aux inventaires et quelles étaient les avances données en rapport avec la production, à qui et combien? Pour décembre 1991.

On m'a dit, tout à l'heure, à une question que j'avais posée, qu'aucune des entreprises de Socomer n'avait reçu d'avances au niveau des inventaires en décembre 1991. C'est bien ça? Est-ce qu'en décembre 1991 il y a des entreprises qui ont reçu des avances, concernant des inventaires qu'elles avaient en place ou qu'elles n'avaient pas?

M. Biron (Lucien): Elles ont...

M. Perron: Parce que, là, on a deux sortes d'inventaires: on a un inventaire avec des boîtes vides, puis on a un inventaire avec des boîtes pleines. Vous savez ce que je veux dire, là.

M. Biron (Lucien): Oui, oui, oui.

M. Perron: Oui.

M. Biron (Lucien): Il n'y a pas eu de nouvelles avances à ma connaissance.

M. Grandjean (Erik): Les avances se font, évidemment, durant la saison durant laquelle on produit de nouveaux inventaires et on génère de nouveaux comptes recevables. À ce moment-là, il y a des garanties additionnelles qui permettent des avances jusqu'à 70 % de ces montants-là. Lorsque la saison se termine, il n'y a pas de raison d'ajouter, si vous voulez, d'autres avances. Même...

M. Perron: Est-ce qu'il y en a eu?

M. Grandjean (Erik): ...c'est l'inverse qui s'est passé. C'est qu'à compter de novembre, quand on s'est rendu compte que la situation de Socomer devenait périlleuse — et puis, quand je dis «on», ça, c'est le conseil d'administration de Socomer au complet — les gens ont décidé de réduire le pourcentage d'avances de 70 % à 50 %. Autrement dit, lorsque Socomer percevait des comptes recevables, plutôt que de rembourser le producteur membre pour toujours demeurer à 70 %, on a baissé ça jusqu'à 50 %.

(20 h 40)

M. Perron: Pour essayer de récupérer.

M. Grandjean (Erik): Pour essayer de sauver Socomer, aussi.

M. Perron: Vous ne l'avez pas sauvée quand même, d'après ce qu'on a su.

M. Grandjean (Erik): Malheureusement, non.

La Présidente (Mme Bégin): M. le député d'Arthabaska.

M. Baril: Est-ce que SOQUIA, sur l'avance de 1 000 000 \$ — la garantie de prêt, c'est-à-dire, que le MAPAQ a fourni à Fruits de mer Côte-Nord — est-ce que, de près ou de loin, SOQUIA est intervenue pour la défense du dossier de Fruits de mer Côte-Nord, pour aider Fruits de mer Côte-Nord à obtenir cette aide financière du gouvernement, ou cette garantie de prêt?

M. Biron (Lucien): On travaille toujours étroitement dans chacun des dossiers — SOQUIA et la SQP —

avec le ministère. C'est sûr qu'il y a eu des échanges dans ce dossier-là, et, évidemment, le 1 000 000 \$, Fruits de mer Côte-Nord en avait besoin pour passer à travers au cours de cette saison-là. Mais, de mémoire, il y a eu des échanges, mais les dossiers du ministère, il traite ça seul; il n'avait pas d'avis à demander à la SQP, sauf, peut-être, de valider que Fruits de mer Côte-Nord devait de l'argent à Socomer, une somme très importante.

M. Baril: Donc, vous avez appuyé, vous avez fait des démarches auprès du MAPAQ pour qu'il aide Socomer?

M. Biron (Lucien): Non, je n'ai pas dit ça. J'ai dit que peut-être... On a validé les besoins de fonds de Fruits de mer Côte-Nord.

M. Baril: Excusez?

M. Biron (Lucien): On a validé les besoins de fonds, parce que, quand même, j'imagine, le ministère à l'époque nous a demandé: Est-ce que c'est vrai qu'il y a des sommes dues? Il a fait des vérifications pour savoir... Socomer était un important créancier dans Fruits de mer Côte-Nord.

M. Baril: Savez-vous par quel programme, au MAPAQ, la garantie de prêt a été ordonnée?

M. Biron (Lucien): Il y avait le programme CAP, qui permet des garanties de prêt. Le programme CAP, qui est en vigueur, permettait des garanties de prêt.

M. Baril: Une dernière question, Mme la Présidente, sur ce dossier. On m'informe que, le 15 août 1991, M. Jean-Louis Ferland transmettait à Fruits de mer Côte-Nord un fax qui indiquait que Fruits de mer Côte-Nord devait 405 940 \$ à Socomer. Cette somme était basée sur des stocks en inventaires, sur les comptes à recevoir, sur les ventes effectuées par Socomer. Le 18 août 1991, M. Ferland confirmait à Fruits de mer Côte-Nord que leur dû à Socomer se situait à 1 856 300 \$ et que leurs inventaires et leurs comptes à recevoir totalisaient 1 969 303 \$.

Vous allez me dire: Ça fait beaucoup de chiffres, là. Mais, comment ça se fait que, puisqu'on reconnaissait que Fruits de mer Côte-Nord, la dette ou la somme due de Fruits de mer Côte-Nord se situait à 276 937 \$, quelque deux mois après, on les a forcés à signer une reconnaissance de dette où on a réglé pour 450 000 \$? Où est-elle, la différence?

M. Biron (Lucien): Je ne peux pas parler de ces chiffres-là, mais Fruits de mer Côte-Nord, en plein milieu de la saison, ils sont dans le crabe. Les sommes dues actuellement à Socomer, ils ont une période de pointe. Rendu au mois d'août, les stocks de crabe sont

très élevés, et le crabe, c'est une denrée qui est assez dispendieuse. Mais, si les comptes ont monté, c'est parce que, en contrepartie, il y avait des inventaires et des recevables. Quand on parle de 450 000 \$, c'est l'écart entre les sommes dues et les valeurs données en garantie, mais il y a une période de pointe pendant la saison de pêche qui fait que les entreprises, les sommes dues à Socomer montaient de façon assez importante. Dans l'ensemble, je crois que ça montait jusqu'à 10 000 000 \$, dans les périodes de pointe, les sommes dues à Socomer. Le problème qu'on avait, c'était l'écart entre les sommes dues et les garanties qu'on détenait. Dans le cas de Fruits de mer Côte-Nord, il y avait un écart de 450 000 \$ entre les sommes avancées et les sommes dues, basé sur des garanties...

M. Grandjean (Erik): Si je peux compléter, l'écart de 450 000 \$ sur lequel on a eu une entente, c'est l'écart final après avoir vendu tous les inventaires, donc après avoir pris connaissance du prix réel de vente et après avoir collecté tous les recevables. Alors que, en cours de saison, bien, c'est un estimé sur la base du prix du marché courant, sans que la vente ne soit réalisée, sur la base du taux de change courant. Alors, les 450 000 \$, c'est le score final — si vous me permettez l'expression — à la fin de la saison, même au printemps 1992, lorsque tous les inventaires ont été écoulés.

M. Baril: On me dit qu'on leur a fourni une lettre par le procureur de Socomer, à l'effet qu'ils devaient 276 000 \$, où il y avait eu des avances de fonds de 276 937 \$ de trop. Ça, c'était le procureur de Socomer qui faisait parvenir ça à Fruits de mer Côte-Nord. Et, deux mois après, on les force — une façon de parler — à signer pour 450 000 \$, sinon on fermait tout.

M. Biron (Lucien): Je ne pense pas qu'ils auraient accepté de signer pour 450 000 \$ s'ils devaient 200 000\$.

M. Baril: Bien, sans ça, on tirait la plug, puis ils perdaient tout.

M. Grandjean (Erik): L'entente sur le 450 000 \$ est intervenue l'année suivante.

M. Baril: Le 12 février 1992...

M. Grandjean (Érik): Bien, c'est ça.

M. Baril: ...Fruits de mer Côte-Nord recevait une lettre du procureur de Socomer qui lui indiquait qu'elle avait reçu des avances pour un montant x, qui totalisaient... Des avances de 276 937\$ ont donc été versées en trop à Fruits de mer Côte-Nord. Au mois d'avril 1992, soit deux mois plus tard, Fruits de mer Côte-Nord a dû accepter une entente avec la SQP pour une dette de 450 000 \$.

M. Grandjean (Erik): Oui, oui. Ce n'est pas un montant que nous avons imposé à l'autre partie, c'est un montant qui a été entendu et qui faisait état de la perte finale de Socomer dans le dossier Fruits de mer Côte-Nord. Donc, il tient compte — j'imagine — d'autres éléments, comme peut-être des frais qui n'avaient pas été pris en compte dans la première lettre du procureur, comme peut-être d'autres pertes qui auraient pu être assumées sur la vente de certains inventaires, comme peut-être des comptes recevables qui n'auraient pas pu être collectés. C'est des hypothèses, mais le 450 000 \$ est le chiffre final de la perte de Socomer dans le dossier Fruits de mer Côte-Nord.

M. Baril: Bien, c'est bizarre. Quand la procureur a fourni une lettre confirmant une dette de 276 000 \$, je ne verrais pas pourquoi le procureur de Socomer se serait trompé puis ne leur en aurait pas chargé assez, pour qu'ils puissent régler pour un montant de 450 000 \$ deux mois plus tard. Et probablement que l'entreprise, s'il y avait ce qu'on me dit, si elle n'avait pas signé cette entente-là, c'était irrémédiable: elle perdait tout. Donc, eux autres ont préféré, voyez-vous, acheter la paix pour sauver leur entreprise. C'est quand même quelque chose de surprenant, dans les circonstances.

Vous savez, quand une entreprise est en difficulté financière, elle est à la merci de bien des renards. Et Socomer, quand on voit les échecs qu'ils ont subis dans toutes les autres entreprises, on peut facilement se questionner, en tout cas, sur l'administration de Socomer, qui... D'ailleurs, vous autres mêmes en faites mention, que l'administration de Socomer a été déficiente, juste à voir, pratiquement, l'échec total de Socomer. Il n'y en a plus d'entreprises, pratiquement, qui vivent. Et Fruits de mer Côte-Nord, une chance qu'ils se sont retirés des griffes de Socomer, parce que, sans ça, ils seraient peut-être morts eux autres aussi, probablement.

M. Biron (Lucien): Ça, c'est votre opinion. On va fournir à la commission tout le détail du 450 000 \$; on a tout le détail chez SOQUIA. Il n'y a pas eu une cent de trop de chargée à Fruits de mer Côte-Nord, comme à toutes les autres entreprises. Ça a été vérifié, puis jamais ce n'est l'intention de SOQUIA de...

La Présidente (Mme Bégin): Je prend acte que vous allez fournir les documents, M. Biron.

M. Biron (Lucien): Oui, oui. De façon très détaillée, pour en arriver à réconcilier les deux chiffres avec plus de détails.

La Présidente (Mme Bégin): O.K. Là-dessus, je vais céder la parole à M. le député de Duplessis.

M. Perron: Mme la Présidente, comme vous le constatez, M. Biron, avec tout ce qui s'est passé ici, en commission, depuis à peu près une heure et demie, une

heure quarante-cinq, c'est qu'il y a beaucoup de gens qui se posent de sérieuses questions par rapport à Socomer. Et je pense que l'attitude de SOQUIA, dans ce dossier-là, devrait être la transparence plutôt que de se ramasser dans les dédales juridiques à n'en plus finir, où ça va coûter, encore une fois, des montants additionnels aux fonds publics pour se défendre, ou quoi que ce soit. Vous me permettez de vous dire ça comme commentaire. Si vous voulez y répondre, il n'y a pas de problème, là.

M. Biron (Lucien): Oui, je pourrais répondre. On a une mission, quand même, de bien gérer les fonds publics, puis il y avait 3 000 000 \$ en jeu. Puis je pense que le gouvernement se devait de récupérer les sommes qui lui avaient été données en garantie dans ce dossier-là.

M. Perron: Mais je parle, moi, au niveau de l'accès à l'information; la loi d'accès à l'information.

M. Biron (Lucien): On va vous donner toutes les informations demandées qui sont sous la juridiction de la SQP. Celles qui sont sous la juridiction de Socomer, où on est un actionnaire minoritaire, et que les autres actionnaires ne veulent pas fournir, on ne peut pas acquiescer à ça.

M. Perron: Bon, en tout cas.

(20 h 50)

La Présidente (Mme Bégin): M. le député de Duplessis, est-ce que vous avez terminé?

(Consultation)

M. Perron: Donc, si je comprends bien, les seules pertes que vous auriez actuellement, c'est les 456 000 \$.

M. Biron (Lucien): 520 000 \$...

M. Perron: 520 000 \$.

M. Biron (Lucien): ...c'est ça, qui proviennent plus d'entreprises qui ont fait faillite.

M. Perron: Et ça ne vient pas de Fruits de mer Côte-Nord.

M. Biron (Lucien): Non, Fruits de mer va nous rembourser.

M. Perron: Non, parce que, là, il y a un arrangement?

M. Biron (Lucien): Oui.

M. Perron: Mais, si jamais l'arrangement n'est pas respecté, c'est que, là, vous allez vous ramasser encore avec plus: ça va faire alentour de 1 000 000 \$.

M. Biron (Lucien): Non, non, non. Bien non! Us ont déjà remboursé, sur leurs 450 000 \$, ça fait deux saisons qu'ils remboursent.

M. Grandjean (Erik): Pas loin de 200 000 \$ ont été remboursés déjà.

M. Perron: Ah! O.K.

M. Biron (Lucien): Donc, il resterait 250 000 \$.

M. Perron: Si vous permettez, j'aimerais passer à un autre dossier, Mme la Présidente, à moins qu'il n'y ait d'autres collègues...

La Présidente (Mme Bégin): Est-ce qu'il y a d'autres questions sur ce dossier-là? S'il y a d'autres questions, on pourrait...

M. Baril: J'en aurais... J'aurais juste un...

La Présidente (Mme Bégin): ...peut-être le clore.

M. Baril: ...juste un commentaire.

La Présidente (Mme Bégin): Bien, là, j'aurais peut-être l'alternance, là, à faire respecter.

M. Baril: Juste...

La Présidente (Mme Bégin): Bon. M. le député d'Arthabaska.

M. Baril: ...poser aux représentants de SOQUIA: Comment considérez-vous l'attitude de SOQUIA dans le dossier de Fruits de mer Côte-Nord, d'avoir appuyé, en tout cas sollicité l'aide du MAPAQ pour régler un dossier dans lequel vous étiez en demande? Et ne pensez-vous pas que vous étiez dans une sorte de... je vais dire en conflit d'intérêts, dans le sens que vous appuyiez une demande pour répondre à un besoin d'une entreprise dont vous aviez déjà décrié la mauvaise administration? Donc, votre appui au ministère de l'Agriculture pour aider cette compagnie-là n'était-il pas uniquement pour couvrir vos fonds à vous, à SOQUIA?

M. Biron (Lucien): Un instant! Je n'ai jamais dit qu'on l'avait appuyée, d'une part. J'ai dit qu'il nous avait été demandé de vérifier si les sommes d'argent qui étaient effectivement dues par Fruits de mer Côte-Nord étaient réelles, d'une part.

Deuxièmement, en ce qui concerne Fruits de mer Côte-Nord, c'est des avances préproduction qui ont été accordées par Socomer. On n'a jamais parlé de mauvaise gestion. Et, troisièmement, le 1 000 000 \$ qui a été accordé à Fruits de mer Côte-Nord, par le ministère, n'est pas rentré dans les coffres de Socomer. Il a servi à payer des créanciers: la caisse populaire de Baie-Trinité.

M. Baril: Mme la Présidente, quand on dit qu'ils n'ont jamais blâmé Fruits de mer Côte-Nord d'une mauvaise gestion, quelqu'un qui ne paie pas ses comptes... Et on les dénonce, là, pour factures impayées; c'est dans une lettre, ça, ici, qui a été écrite le 16 avril 1991. On dit — je vous lis le paragraphe: Or, je m'étonne de constater que, malgré cet engagement et malgré la teneur de notre discussion du 20 mars dernier, vous avez accordé récemment des avances préproduction dont les montants sont très substantiels à plusieurs de vos membres. Cela est d'autant plus surprenant que, dans certains cas; ces avances extraordinaires ont été consenties alors que les entreprises concernées ont accumulé un solde impressionnant de factures impayées à l'égard de Socomer, et c'est le cas, notamment, de Fruits de mer Côte-Nord inc. et de Pêcheries Trudel et Curadeau. Et cette lettre est signée par vous, M. le président: Lucien Biron.

M. Biron (Lucien): Oui, oui. Mais Fruits de mer Côte-Nord, s'ils n'avaient pas payé leurs factures, c'est parce qu'ils avaient subi des pertes l'année d'avant, à cause de la baisse du prix du crabe; ce n'est pas dû à leur mauvaise gestion. Je n'ai jamais parlé de mauvaise gestion dans le cas de Fruits de mer Côte-Nord. Vous pouvez interpréter les mots comme vous voulez.

M. Baril: Habituellement, quand un banquier va recevoir une lettre de même, comprends-tu, il va dire: C'est un solde impressionnant de factures impayées, c'est qu'il y a un problème, un problème grave en quelque part, comprenez-vous?

M. Biron (Lucien): Un problème, oui. Il y avait un problème de rentabilité.

M. Baril: Le banquier n'est pas nécessairement intéressé à lui prêter, hein?

M. Biron (Lucien): Hum, hum!

M. Grandjean (Erik): Vous comprenez, d'ailleurs, que la critique était adressée à Socomer, et non pas à Fruits de mer Côte-Nord, en la matière.

M. Baril: Comment vous dites ça?

M. Grandjean (Erik): La critique était adressée à Socomer, au gestionnaire de Socomer qui avait fait des avances dans un tel contexte, plutôt qu'à Fruits de mer Côte-Nord, qui avait dû subir une mauvaise année l'année précédente.

M. Baril: Oui, mais les compagnies ne payaient pas les factures, les compagnies ne payaient pas les factures à Socomer. Je comprends que vous avez fait des blâmes à Socomer, mais la compagnie elle-même... Vous mentionnez deux compagnies, ici, là, qui ont des

problèmes, qui ont des difficultés: Elles ont un nombre considérable, un solde impressionnant de factures impayées. Ce n'est pas Socomer, là, c'est...

Après ça, vous suggérez, après avoir dit ça, après avoir considéré que c'est une compagnie qui est en problème, en difficulté financière importante, vous — mon mot n'est peut-être pas bien beau, là, «recommandez» — mais vous suggérez, en tout cas, fortement au MAPAQ de les aider à régler le problème pour régler votre problème, à vous autres. C'est dans ce sens-là que je dis qu'on peut être sur la marge en démon, hein?

M. Biron (Lucien): Je vais me répéter, parce que vous vous répétez: Je n'ai jamais suggéré au MAPAQ de recommander. Ils m'ont demandé de vérifier pour voir si les montants étaient dus à Socomer. Et, par ailleurs, je pense que ça arrive dans beaucoup d'entreprises au Québec d'avoir des difficultés, surtout dans le secteur des pêches. Si toutes les entreprises dans le secteur des pêches qui subissent des pertes dans une année, on disait que c'est des mauvais gestionnaires et qu'ils ne sont pas capables de payer leurs comptes, je pense que c'est ne pas connaître le secteur et avoir des préjugés dans le secteur. Dans le cas de Fruits de mer Côte-Nord, le prix du crabe avait baissé de façon substantielle, ils n'étaient pas en mesure de rembourser les factures qui étaient dues à Socomer. J'ai blâmé Socomer de leur avoir accordé de l'argent additionnel.

M. Baril: Comment Socomer...

M. Biron (Lucien): M. Chouinard est président de l'équipe, il a été président pendant trois, quatre ans. Si vous dites qu'il est un mauvais gestionnaire, je ne sais pas sur quelle base vous l'affirmez.

M. Baril: Ce n'est pas moi — hé! hé! — qui ai dit ça; moi, je lis votre lettre que vous avez signée.

M. Biron (Lucien): Je n'ai jamais dit qu'il était mauvais gestionnaire, c'est vous qui venez de le dire.

M. Baril: Bien non! J'ai lu la lettre que...

M. Biron (Lucien): Moi, j'ai dit: M. Sheehan qui a accordé de l'argent, lui, par exemple, c'est un mauvais gestionnaire.

M. Baril: Ah! mais, en tout cas, faites-moi pas dire, moi non plus, ce que je n'ai pas dit. Je vous ai lu textuellement.

Comment Socomer pouvait-elle remplir sa responsabilité de mettre en marché le produit de toutes ces compagnies qu'elle avait, ou de ses actionnaires, c'est-à-dire, qu'elle avait? Elle en avait sept, huit un bout de temps; en dernier, il n'y avait plus grand-chose, et, aujourd'hui, elle n'a plus rien. Mais, pendant qu'elle

en avait sept, huit, comment est-ce qu'un actionnaire de Socomer pouvait être assuré que Socomer pouvait vendre d'une façon aussi ouverte, aussi égale son produit qu'elle pouvait en vendre d'autres? Comment une compagnie pouvait s'assurer qu'il n'y aurait pas une sorte de favoritisme ou de préférence — favoritisme, c'est trop gros — d'une compagnie envers une autre? De quelle façon les actionnaires pouvaient s'assurer de ça, qu'il n'y aurait pas de préférence l'une envers l'autre?

M. Biron (Lucien): La façon qu'ils fonctionnaient, je crois qu'il y avait des réunions chaque lundi matin avec le courtier Promer. Le courtier faisait état des demandes qu'il avait et des prix demandés, et chacun des gestionnaires de l'entreprise décidait s'il vendait ou pas le stock. Donc, Fruits de mer Côte-Nord — parce que j'imagine que vous faites référence à Fruits de mer Côte-Nord — je me rappelle qu'à plusieurs reprises les gens ont préféré attendre. Ils ont spéculé en pensant que le prix qui était offert pour le crabe, entre autres, n'était pas un prix juste, ils ont attendu, mais surtout, en 1991, le prix du crabe a chuté de 1 \$, vers le mois de septembre, et ils ont été pris avec une baisse de prix. Mais le courtier avait eu des offres pour vendre leurs stocks en trop. Chaque semaine, il y avait des réunions avec chacun des propriétaires d'usine, qui parlaient du marché, du prix de la semaine, des quantités.

Je crois que Paul Dupont pourra continuer là-dessus. Mais il y avait un choix, je pense, de vendre ou de ne pas vendre pendant une certaine période de temps.

M. Baril: C'est parce que, M. le Président, ce qu'on me dit, c'est qu'aussitôt que Fruits de mer Côte-Nord s'est retirée de Socomer, elle a commencé à mettre en marché son produit elle-même, et elle a eu des prix avantageux, et elle le vendait, son produit.

M. Biron (Lucien): Le prix du crabe s'est mis à monter, M. Baril...

M. Dupont (Paul): M. Baril, si vous me permettez, c'est les mêmes gens qui ont accepté d'adhérer à Socomer, qui ont été représentés sur son conseil d'administration, qui ont participé, toutes les semaines, aux délibérations sur les prix, pour établir les prix de marché, et tout ça. Alors, ce n'est pas des gens qui étaient des spectateurs, c'est des gens qui étaient très actifs. C'est beau, aujourd'hui, de mettre la faute sur Socomer et la SQP, mais c'est des gens qui ont désiré embarquer, qui ont trouvé que ça faisait bien leur affaire, qui ont participé régulièrement aux décisions.

Malheureusement, ça a mal tourné, mais il ne faudrait pas mettre tout le tort du même côté. Ces gens ont bénéficié d'avances, ont même bénéficié... En saison 1991, s'il n'y avait pas eu les avances préproduction de Socomer, ils ne pouvaient pas recommencer leurs opéra-

tions. Il n'y en aurait plus de Fruits de mer Côte-Nord au moment où on se parle. Alors, voici quelqu'un qui a bénéficié largement, très largement, des largesses de Socomer et, s'ils sont en opération aujourd'hui...

M. Baril: Oui, mais ils paient pour, aujourd'hui.

M. Dupont (Paul): ...— permettez-moi de finir — c'est grâce à Socomer.

Maintenant, au moment où est venue la présentation de la facture, comme il y a des gens qui avaient fait faillite, et, évidemment, qu'on n'a pas pu percevoir ce qu'on aurait dû de ces gens, parce qu'ils ont fait faillite — ils auraient bien aimé eux-mêmes ne pas payer, mais ils avaient les moyens de payer — on a exigé qu'ils paient. Mais sachez bien que, aujourd'hui, si cette entreprise opère, c'est grâce à Socomer.

Également, je ne voudrais pas passer sous silence la propre contribution des gestionnaires et de M. Chouinard, entre autres. C'est des gens qui ont réussi à s'en sortir dans des situations pas faciles, mais, entre autres, grâce à Socomer.

M. Baril: C'est ça je dis: Us paient pour pareil, aujourd'hui. On ne leur a pas fait un cadeau: Ils paient pour.

M. Dupont (Paul): Us paient ce qu'ils devaient, M. Baril, pas plus.

M. Baril: Ah oui! Mais ils paient, c'est ça, mais il ne faut pas dire qu'ils lui ont fait un cadeau pareil.

M. Dupont (Paul): Je n'ai pas parlé de cadeau, moi, là, j'ai juste dit que c'était grâce, entre autres, à Socomer qu'ils ont pu s'en tirer, comme d'autres s'en sont tirés.

La Présidente (Mme Bégin): Là-dessus, je pense que je vais reconnaître M. le député de Gaspé. Il avait demandé la parole. M. le député de Gaspé, sur le même sujet.
(21 heures)

M. Beaudin: Je ne voudrais pas être très long et, en même temps, permettre d'autres questionnements à SOQUIA dans d'autres domaines. Je considère connaître un peu ce secteur-là. Je dois vous dire que j'estime démesurément exagéré le questionnement sur Socomer parce que, au moment de la mise en place de Socomer, l'Opposition, par la voix de mon collègue de Duplessis, avait applaudi à cette initiative. Ah oui! Ah oui! Je pourrais vous donner des moments et des...

M. Perron: Oh non! Je peux vous sortir un communiqué de presse des craintes que j'avais à ce moment-là.

M. Beaudin: Oui, tout en connaissant les gens,

les organisations qui allaient participer à Socomer, vous avez applaudi à cette organisation qui, évidemment, a connu des difficultés. Mais vous allez convenir avec moi que l'expérience de Socomer a permis un certain nombre de choses dont on peut tirer des leçons très positives aujourd'hui.

Et je voudrais simplement dire que l'expérience de Socomer a permis non seulement à des membres qui sont restés à flot dans Socomer mais à d'autres qui étaient à côté de se servir des leçons de Socomer. Ce qui fait aujourd'hui qu'on a certaines entreprises qui font la fierté du Québec dans le domaine de la commercialisation. Et je ne ferai que nommer... peut-être poser une question, finalement, au président de SOQUIA en disant: Est-ce que ce n'est pas vrai qu'au moins deux membres de Socomer, nonobstant des difficultés mêmes légales qu'on a pu avoir avec Socomer, ont souhaité avoir un Socomer II? Et je parle ici de la Société des pêches de Newport et de Purdel.

M. Biron (Lucien): Oui. Effectivement, il y a eu des démarches puis des discussions à cet égard-là.

La Présidente (Mme Bégin): M. le député de Duplessis.

M. Perron: Mme la Présidente, je voudrais rappeler au député de Gaspé, qui vient de faire une affirmation que je considère un peu comme gratuite, qu'à ce moment-là j'avais dit que j'avais des craintes concernant la création de Socomer, parce que je ne voyais pas une patente comme celle-là arriver pour la mise en marché sans la participation de la façon dont, moi, je la voyais, puis comme ça existe dans d'autres pays du monde, en particulier en Islande. Puis j'avais même rappelé au ministre du temps, qui était M. Pagé, je crois — en tout cas, n'importe quel ministre qui était là, ça a changé assez souvent — à ce moment-là, que j'aurais préféré de loin qu'on crée une corporation de mise en marché pour l'ensemble du territoire québécois pour tous les produits marins. Et la corporation aurait pu être formée des industriels de la pêche, des syndicats, des associations de pêcheurs. Et ça n'a pas été plus loin que ça. C'a été rejeté du revers de la main, puis c'est là qu'on a créé Socomer. Puis ça faisait plusieurs fois que j'en parlais.

Je voudrais parler de la SQP.

M. Beaudin: Vous avez quand même dit que vous étiez d'accord, M. Perron, avec la création de Socomer. Voyons donc!

M. Perron: Bien, voyons donc! En tout cas! On vous sortira ça, là, on vous enverra ça à votre bureau.

M. Beaudin: Vous l'avez même fait devant vos électeurs dans Duplessis.

M. Perron: Voyons!

La Présidente (Mme Bégin): On va rappeler le mandat.

Société québécoise des pêches

M. Perron: Voyons! Le mandat, on le connaît, puis on va passer à autre chose. SQP, Mme la Présidente. On sait qu'à la SQP il y a eu des pertes cumulatives de l'ordre de 4 600 000 \$ de 1983 à 1993. Seules les années 1988 et 1989 ont montré des profits. Les quatre dernières années font ressortir à elles seules des pertes de plus de 5 800 000 \$. Les tristes résultats des aventures, comme celle de Baie des Chaleurs Aquaculture, d'ailleurs, que le premier ministre Bourassa appelait la petite Norvège du Québec, dans le temps, ainsi que celles des entreprises Novi-Pêches et Alipêche où la piètre gestion derrière certaines décisions a provoqué une bonne partie des pertes de la SQP, j'en aurais long à dire là-dessus, mais, par contre, je voudrais passer tout de suite aux questions se rapportant à la SQP.

Comme mentionné précédemment, le rapport annuel 1991-1992 indique des pertes de 2 600 000\$, lorsqu'on fait la répartition de l'ensemble des pertes, là, de 1983-1984 aller à 1992-1993. L'année 1991-1992 indique des pertes, donc, de 2 600 000 \$ pour la SQP qui s'expliquent par l'intervention de cette dernière dans Socomer ainsi que par la provision de son placement dans Baie des Chaleurs Aquaculture inc. Combien exactement la SQP a-t-elle perdu à cause de Baie des Chaleurs Aquaculture en 1991-1992?

M. Biron (Lucien): En 1991-1992, 908 000 \$.

M. Perron: De pertes.

M. Biron (Lucien): Oui.

M. Perron: Est-ce que Baie des Chaleurs Aquaculture fonctionne actuellement? Oui?

M. Biron (Lucien): Elle a été reprise de faillite. Elle a fait faillite. Il y a un syndicat qui a repris possession, puis elle a été vendue... Je pense qu'il y a des gens...

M. Perron: Est-ce que la SQP en a retiré quelque profit à la vente?

M. Biron (Lucien): Non.

M. Perron: Du tout?

M. Biron (Lucien): Non.

M. Perron: Elle a été vendue combien?

M. Grandjean (Erik): C'est un montant qui était composé de différentes formes, un montant comptant et un montant en fonction des ventes de saumon durant les

deux années, 1993 et 1994. Alors, le résultat final, on va le connaître à la fin de 1994, lorsque toutes les ventes auront été faites et que les créanciers toucheront un pourcentage de ces ventes, mais ça devrait, d'après nos estimations, tourner aux alentours de 400 000 \$ à 500 000\$.

M. Perron: O.K. On sait qu'en 1992-1993, là, Baie des Chaleurs Aquaculture a été contrainte de faire cession de ses biens, comme on vient de le mentionner, là. Quels sont les nouveaux propriétaires des installations? Et est-ce que la SQP est impliquée actuellement dans ce dossier-là? D'aucune espèce de façon?

M. Biron (Lucien): Non, d'aucune espèce de façon.

M. Perron: Ni en garantie de prêt ni quoi que ce soit?

M. Biron (Lucien): Non, non. Les propriétaires, c'est des gens du milieu. Je crois que c'est des gens de Rimouski, entre autres, qui ont fait une offre d'achat, puis c'a été retenu par le syndic.

M. Perron: Vous ne connaissez pas les noms, au moment où on se parle, des actionnaires?

M. Biron (Lucien): On pourrait vous les trouver.

M. Dupont (Paul): On connaît les noms, mais ils ne nous viennent pas à la mémoire. Mais on connaît les noms. Maintenant, la vente n'a pas été effectuée par nous, elle a été effectuée par le syndic.

M. Perron: Oui.

M. Dupont (Paul): Mais on connaît les noms. Moi, ils ne me reviennent pas à la mémoire, mais on pourrait très bien les...

M. Perron: Effectuée par le syndic au nom de qui?

M. Dupont (Paul): Mais c'est que c'est...

M. Grandjean (Erik): Au nom des créanciers.

M. Perron: Au nom des créanciers?

M. Dupont (Paul): Il n'y avait pas seulement SOQUIA. Il y avait beaucoup de créanciers.

M. Perron: Oui. Est-ce que la SPQ était créancière là-dedans?

M. Biron (Lucien): Oui, oui. Il y avait la SPQ, il y avait la SDI, il y avait des petits créanciers, il y avait une caisse populaire, il y avait...

M. Perron: Donc, les noms sont à venir, là.

M. Grandjean (Erik): De mémoire, l'une des personnes s'appelle Ernest Allard et était un des actionnaires d'une des SPEQ qui, à l'époque, était actionnaire de la BCA, Baie des Chaleurs Aquaculture.

M. Perron: Mais il y a sûrement d'autres actionnaires à l'intérieur de la nouvelle compagnie?

M. Grandjean (Erik): C'étaient trois personnes.

M. Perron: Trois personnes.

M. Grandjean (Erik): Trois personnes.

M. Perron: Est-ce qu'on peut me dire quel montant l'entreprise a reçu pour la cession de ses biens?

M. Biron (Lucien): On vient de le dire, c'est... Le syndic... Je crois que c'était 100 000\$ comptant, puis, comme il vient de le dire, une redevance sur les ventes de saumon des deux années suivantes. Ce n'était pas plus que ça.

M. Perron: O.K. Ça va. Est-ce que les nouveaux propriétaires poursuivent les mêmes opérations d'élevage au moment où on se parle que celles qui existaient antérieurement? Est-ce qu'il y a seulement le saumon ou s'il y a autre chose?

M. Grandjean (Erik): Seulement le saumon.

M. Perron: Seulement le saumon. Je me rappelle au mois de mai d'avoir vu ça quelque part. Ce n'est pas loin de...

M. Biron (Lucien): Saint-Omer.

M. Perron: ...la frontière du Nouveau-Brunswick, je crois, hein?

M. Biron (Lucien): C'est exact, Saint-Omer.

M. Perron: À Saint-Omer. Dans le rapport annuel 1992-1993 il est mentionné ceci, et je cite textuellement: «Lors de l'aliénation des actions de Pêches nordiques inc, le 3 avril 1987, SOQUIA s'est portée garante envers les acquéreurs et cette compagnie de tous dommages, pertes, coûts ou dépenses découlant d'actions ou de réclamations antérieures à cette date. Relativement à cette garantie, un fournisseur a intenté une poursuite dont la réclamation est d'environ 400 000 \$ — c'est ce que vous écrivez à la page 20 du rapport — contre la compagnie en règlement de frais de courtage. Une provision de 31 192 \$ pour pertes éventuelles a été comptabilisée, montant que la Société estime suffisant pour régler ce litige.

«Le montant que SOQUIA pourrait déboursier en

excédent de la provision concernant cette poursuite sera imputé au résultat de l'exercice alors en cours.»

Est-ce que vous pourriez nous donner un peu plus de détails concernant cette affaire afin que nous soyons mieux en mesure de bien cerner les tenants et aboutissants de cette section de votre rapport?

Une voix: Je vais demander à...

M. Dupont (Paul): M. le député, pourriez-vous m'indiquer à quelle page, s'il vous plaît, pour que je retrouve la note?

M. Perron: À la page 20, section 18, rapport 1992-1993, point a.

M. Dupont (Paul): O.K. Alors, Pêches nordiques était une entreprise dans laquelle SOQUIA avait une participation fort importante.

M. Perron: De combien?

M. Dupont (Paul): De l'ordre d'un peu plus de 90 %. On se situe aux alentours des années 1985, 1986.

M. Perron: C'est la compagnie qui était propriétaire de...

M. Dupont (Paul): Des deux bateaux crevetiers.

M. Perron: Du Lumaak et du Kristina Logos?

M. Dupont (Paul): Exact. Bon, alors cette compagnie opérait avec un permis, deux bateaux, mais un seul permis de crevette. Et la pêche à la crevette, c'est une activité très saisonnière — je ne me souviens pas exactement de la saison — mais qui dure à peu près quatre à cinq mois.

M. Perron: C'est ça.

M. Dupont (Paul): Alors, le courtier qui travaillait pour Pêches nordiques, c'était M. Jacques Dubreuil. M. Dubreuil...

M. Perron: C'était bien un courtier.

M. Dupont (Paul): C'était un courtier, M. Dubreuil, qui faisait la vente de crevettes pour le compte de Pêches nordiques. Maintenant, comme ces deux bateaux-là n'étaient pas utilisés à l'année longue et que c'était donc très onéreux de conserver les bateaux à quai, il a été donné un mandat à M. Dubreuil d'entrer en contact avec des entreprises de Terre-Neuve qui avaient des quotas de pêche à la morue mais qui n'avaient pas de bateaux pour procéder à la capture. L'idée était d'offrir les services de nos bateaux pour pêcher à forfait la morue correspondant aux quotas que

ces entreprises-là avaient, lesquelles entreprises n'avaient pas elles-mêmes de bateaux. Effectivement, M. Dubreuil a fait ce travail-là, qui n'était pas un travail de courtage, là. Il s'agit de négocier avec des gens qui ont des quotas de poisson le contrat de pêche à forfait de cette morue-là. O.K.? On ne vend pas de morue, Pêches nordiques n'a pas de morue à vendre, sauf que Pêches nordiques, qui a des quotas de crevette massivement, a un très petit quota de morue. Mais ce qui est en cause, ce n'est pas ce petit quota de morue là; ce qui est en cause, c'est qu'on veut offrir les services de nos bateaux pour pêcher à forfait la morue qui relève des quotas, propriété des entreprises de Terre-Neuve.
(21 h 10)

M. Dubreuil a réussi avec succès à négocier de telles ententes. Suite à la réalisation de ces ententes-là, M. Dubreuil a réclamé des honoraires à Pêches nordiques. Malheureusement, il n'y avait pas eu, entre Pêches Nordiques et M. Dubreuil, de contrat écrit déterminant le montant des honoraires. À ce moment-là, il y a eu une négociation qui ne s'est pas terminée par une entente. Alors, M. Dubreuil a réclamé des montants qui allaient jusqu'à une somme de 377 000 \$ à Pêches nordiques pour avoir établi des contacts entre Pêches nordiques et une entreprise de Terre-Neuve. Alors, Pêches nordiques a refusé de payer ce montant-là mais a reconnu devoir une somme de l'ordre de 40 000 \$. Cette somme de 40 000 \$ là a été versée subséquemment à une action qui a été intentée par M. Dubreuil — quand je dis par M. Dubreuil, c'est par sa compagnie, Dubreuil Foods — il a intenté une action en réclamation d'honoraires au montant de 377 000 \$ à Pêches nordiques, ce que voyant, Pêches nordiques a tenté une négociation sans succès mais a reconnu devoir 40 000 \$ et a versé le montant de 40 000 \$ à des créanciers de Dubreuil Foods, lesquels avaient exercé des saisies avant jugement. Alors, dans l'esprit de Pêches nordiques, Pêches nordiques s'est acquittée de son dû. Maintenant, ça n'empêche pas que M. Dubreuil, réclamant 377 000 \$, n'était pas satisfait de recevoir cette somme-là, alors, donc, il réclamait le différentiel.

Par la suite, M. Dubreuil a connu certaines difficultés, et la cause qui a été inscrite, je pense — je vous le dis de mémoire, là — en janvier 1987, je peux me tromper un peu, cette cause-là, M. Dubreuil ne l'a pas par la suite poursuivie. De sorte qu'il y a toujours une action d'intentée par Dubreuil Foods contre Pêches nordiques, mais Dubreuil Foods n'a pas complété le dossier, de sorte que le tribunal ne s'est jamais penché sur l'affaire. Il y a eu des interrogatoires au préalable, par exemple, des gens qui étaient là à l'époque, mais il n'a pas mené à terme la poursuite contre Pêches nordiques. Alors, Pêches nordiques est un défendeur dans cette affaire-là, puis Pêches nordiques juge qu'elle n'a pas à payer plus que ce qu'elle a déjà déboursé. Puis, si, effectivement, M. Dubreuil n'est pas d'accord, il n'a qu'à mener à son terme l'action qu'il a intentée et les tribunaux décideront. Alors, c'est là qu'on en est aujourd'hui.

M. Perron: Bon. Si je comprends bien, dans l'affaire, dans Les Aliments Dubreuil Foods Canada ltée, il y a une première facture de 40 000 \$, il y a une reconnaissance que vous faites à même votre rapport annuel de 31 912 \$ et, par contre, vous avez reçu une facture de 44 000 \$ de M. Dubreuil.

M. Dupont (Paul): Bon. D'abord, je tiens à vous dire une chose. Je n'ai pas en mémoire les chiffres au 1000 \$ près.

M. Perron: Une facture qui date du 18 juin.

M. Dupont (Paul): Et ce n'est pas un dossier... Là, vous parlez d'événements qui remontent à 1986-1987, là?

M. Perron: Oui, oui, oui.

M. Dupont (Paul): Moi, je n'étais pas partie prenante à ces événements-là. O.K.? Effectivement, je me souviens qu'on ait dit dans les procédures qu'il y a eu des factures de cet ordre de grandeur là, environ 40 000\$.

M. Perron: Bon. Mais, par contre, lui, il demande 44 000 \$ et, vous autres, vous reconnaissez 31 912\$...

M. Dupont (Paul): Non.

M. Perron: ...dans votre rapport annuel.

M. Dupont (Paul): Ce n'est pas tout à fait exact. Ce que, nous, de mémoire — je dis de mémoire...

M. Perron: Oui, oui. O.K.

M. Dupont (Paul): ...écoutez, vous parlez d'événements...

M. Perron: Ça va, ça va. Je sais que c'est loin. Vous n'étiez même pas là, en plus.

M. Dupont (Paul): Non, non, je n'étais pas là. Ça fait que je ne vous contera pas que je sais ça à la cent près. Bon. Ce que je vous dis, c'est qu'on a reconnu devoir une somme de l'ordre de 40 000 \$. «C'est-u» 44 000 \$, 42 000 \$ ou 39 000 \$? Je ne le sais pas, M. le député, de l'ordre de 40 000 \$.

Ce même M. Dubreuil devait quelques milliers de dollars à Pêches nordiques. Les 31 000 \$ que vous voyez là, c'est le différentiel entre ce qu'on croyait lui devoir et ce qu'il nous devait.

M. Perron: Bon.

M. Dupont (Paul): Et c'est la somme qui a été

déboursée et remise — de mémoire, je vous dis ça de mémoire — au ministère du Revenu, créancier saisissant dans cette affaire-là.

La Présidente (Mme Bégin): Est-ce que je pourrais poser une question?

M. Perron: Oui, madame.

Des voix: Ha, ha, ha!

La Présidente (Mme Bégin): C'est parce que, légalement parlant, vous dites que, depuis 1987...

M. Dupont (Paul): Oui.

La Présidente (Mme Bégin): ...M. Dupont...

M. Dupont (Paul): Oui, madame.

La Présidente (Mme Bégin): ...il y a une action qui est devant les tribunaux.

M. Dupont (Paul): Oui.

La Présidente (Mme Bégin): Est-ce que le défendeur, s'il n'y a pas d'inscriptions qui ont été portées devant les tribunaux par le demandeur, n'a pas demandé, par une procédure judiciaire, de retirer la cause? Parce que, depuis 1987, ça fait déjà près de sept ans que la cause lui suspend au-dessus de la tête. Il me semble que, si j'avais un procureur, la moindre chose que je ferais, c'est que je ferais retirer l'action contre moi.

M. Dupont (Paul): Bon.

La Présidente (Mme Bégin): Et c'est ma question.

M. Dupont (Paul): O.K. Ça n'a pas été fait, madame, et la raison en est assez simple. Pêches nordiques a été vendue. Quand je dis «a été vendue», les actions que nous détenions dans Pêches nordiques, soit environ 94 % — je dis ça de mémoire, là — ces actions ont été vendues en 1986-1987, plus ou moins. Dans le cadre de la vente des actions, nous avons assumé la responsabilité de défendre Pêches nordiques dans cette affaire-là. Maintenant, vous comprendrez que, si celui qui dépose l'action ne l'amène pas à son terme et que — nous, en somme, on est là pour se défendre, on ne veut pas trop encourir de frais non plus — quand le temps passe, et tout ça, écoutez, de lui-même, il ne va pas de l'avant, j'ai le choix évidemment de procéder et de tenter de mettre un terme à cette procédure, mais il y a des frais reliés à ça aussi. Je peux vous dire que M. Dubreuil, dans cette affaire-là, est réapparu dans le portrait il y a quelques mois, six, sept ans plus tard. Je l'ai rencontré moi-même. Maintenant, pendant six, sept ans, on n'en entend pas parler. Alors, nous n'avons pas

été portés, donc, à encourir quelques frais que ce soit dans le cadre d'une action où le demandeur ne semble même pas intéressé à l'amener à son terme. On aurait peut-être dû, remarquez, mais...

La Présidente (Mme Bégin): Si vous permettez, on est demandés en Chambre, pour un vote.

Une voix: Je voudrais juste poser une question.

La Présidente (Mme Bégin): J'aimerais peut-être, M. le député, qu'on revienne parce que c'est un vote qui nous est demandé en Chambre. Gardez votre question et je vais vous reconnaître.

M. Perron: Non, mais je n'ai pas fini moi, là.

La Présidente (Mme Bégin): Non, mais on va faire un petit peu l'alternance. Je vais suspendre, le temps de nous permettre d'aller voter, et on va revenir.

(Suspension de la séance à 21 h 19)

(Reprise à 21 h 31)

La Présidente (Mme Bégin): La commission de l'agriculture, des pêcheries et de l'alimentation va reprendre ses travaux. Nous en étions à M. Dupont qui complétait, je pense, la réponse à la question que... Est-ce que vous aviez terminé, M. Dupont?

M. Dupont (Paul): Il me semble que oui. Il me semble que c'était le député M. Perron qui voulait poser une question.

M. Perron: Oui, je vais revenir, Mme la Présidente, si je peux me retrouver dans ma mosue de pape-rosse.

La Présidente (Mme Bégin): Si vous permettez, M. le député de Gaspé a une courte question, en attendant que vous vous retrouviez.

M. Perron: Bon, je l'ai.

La Présidente (Mme Bégin): Vous l'avez, bien allez-y.

M. Perron: Quand on parle du 40 000 \$ ou du 44 000 \$ ou du 31 912 \$, là — on va finir par se comprendre dans les chiffres — ça, c'est la facturation se rapportant à la période de décembre 1985 à avril 1986 se rapportant à Pêches nordiques. C'est ça?

M. Dupont (Paul): M. Perron, je n'ai pas, moi, une connaissance intime du dossier, là, puis quelle période, puis tout ça. Je sais qu'il y a eu une facture, à un moment donné, de cet ordre de grandeur là. O.K.? On

m'a dit ça, O.K.? Est-ce que c'est exactement pour la période que vous mentionnez? Je regrette, je n'ai pas les connaissances assez précises pour vous dire ça.

M. Perron: Monsieur, votre nom, c'est bien M. Paul Dupont?

M. Dupont (Paul): C'est exact.

M. Perron: Le 26 juin 1987, vous signiez une lettre à M. Rodrigue Desmeules.

M. Dupont (Paul): Rodrigue Desmeules.

M. Perron: Oui. Il était le directeur de cabinet du ministre délégué aux Pêcheries, dans le temps.

M. Dupont (Paul): Oui.

M. Perron: Je ne me rappelle plus lequel. Se rapportant à Les Aliments Dubreuil Foods Canada Itée.

M. Dupont (Paul): Oui.

M. Perron: Dans cette lettre-là, vous parliez du montant de 40 000 \$ et vous disiez, à un moment donné, que c'était une réclamation de 44 000 \$. Puis, à un moment donné, dans la même lettre, vous parlez d'un autre montant. Le conseil d'administration de Pêches nordiques a alors demandé des explications sur cette réclamation et, quelques mois plus tard, Pêches nordiques recevait une réclamation totalisant 377 000 \$. Les 377 000 \$, ça serait dû à quoi, ça?

M. Dupont (Paul): Bon, écoutez. La réclamation — ce que je comprends, là — de M. Dubreuil pour les services rendus à Pêches nordiques, services rendus, à ma connaissance, pour les contrats de pêche à forfait de morue, il a établi sa réclamation à 377 000 \$, comme s'il avait servi de courtier, et il a réclamé des frais de courtage sur l'ensemble de la valeur du poisson qui a été pêché, comme si ce poisson-là appartenait à Pêches nordiques puis que Pêches nordiques l'avait vendu. Pêches nordiques n'a pas vendu de poisson, sauf le petit quota qu'il avait. Pêches nordiques a pêché à forfait pour un montant de x dollars la tonne pour ce produit-là — je regrette, je ne me souviens pas combien la tonne.

M. Perron: Forfait pour qui?

M. Dupont (Paul): Pour des entreprises de Terre-Neuve. Je ne me souviens pas du nom des entreprises de Terre-Neuve. J'ai bien dit que, dans le cas de la morue, on péchait. Les deux bateaux, de mémoire, sont allés en pêche durant les mois où il n'y a pas de pêche à la crevette; ils sont allés en pêche à la morue. De mémoire, c'est à l'est de la côte de Terre-Neuve et c'est pour des sociétés de Terre-Neuve. Je ne me souviens pas du nom de ces sociétés-là.

M. Perron: Est-ce qu'il existerait... là, on a parlé de la première facture, on a parlé de la deuxième facture, puis là il y aurait une troisième facture. Est-ce que c'est exact?

M. Dupont (Paul): Je l'ignore. Je ne m'en souviens pas du tout.

M. Perron: Qui serait de 470 000 \$ ou à peu près.

M. Dupont (Paul): C'est de l'inflation, ça. M. le député, moi, je me souviens d'une chose. Je me souviens de la facture de l'ordre de 40 000 \$ dont j'ai fait état dans le document que vous avez lu. Je me souviens que l'action intentée, c'est 377 000 \$. Les 400 000 \$ dont vous me parlez, ça ne me dit rien. Je ne me souviens pas de ça; je ne me souviens pas de ça.

M. Perron: O.K. Une dernière question, parce que je sais que mon collègue de l'Agriculture veut poser d'autres questions. Est-ce que vous pourriez nous donner un bilan de l'association de la SQP avec la Société des pêches de Newport ainsi qu'une évaluation de son implication dans Les Pêcheries gaspésiennes et Les Crustacés de Gaspé? Parce que là, maintenant, c'est de votre juridiction, ça, la SQP.

M. Dupont (Paul): Excusez-moi, là. Pourriez-vous me répéter la question pour que je puisse bien, là... Parce qu'il y a plusieurs questions, là, je pense.

M. Perron: Est-ce que vous pourriez nous donner un bilan de l'association de la SQP avec Les Pêcheries gaspésiennes et Les Crustacés de Gaspé? On va oublier Newport, là.

M. Dupont (Paul): Bon. O.K. Un bilan de l'association de la SQP avec Les Pêcheries gaspésiennes?

M. Perron: Oui.

M. Dupont (Paul): Et puis...

M. Perron: Concernant l'implication de la SQP dans Les Pêcheries gaspésiennes et Les Crustacés de Gaspé.

M. Dupont (Paul): Bon. Il s'agit de deux dossiers dans lesquels nous avons, après quelques années d'implication, vendu, cédé notre participation à nos partenaires, de mémoire. Les Crustacés de Gaspé, on parle de l'entreprise qui transforme du crabe à Grande-Rivière, puis, dans le cas des Pêcheries gaspésiennes, on parle de l'entreprise de Rivière-au-Renard qui est une entreprise, là, polyvalente. Dans ces deux cas-là, de mémoire, après quelques années d'association avec ces gens-là, ils ont manifesté le désir de racheter notre

participation. Il y a eu négociation et nous avons convenu d'un prix et puis ça a été vendu à ces partenaires-là. Si vous voulez savoir le montant de la vente, je ne l'ai pas de mémoire, mais peut-être qu'on peut vous le donner, là.

M. Grandjean (Erik): Oui, je peux vous donner ça. En ce qui concerne Les Pêcheries gaspésiennes, l'acquisition s'est faite en août 1984 et le rachat s'est fait en août 1986. Nous avons vendu notre participation en août 1986 pour un montant de 186 000 \$, alors que nous avions investi 100 000 \$ deux ans auparavant.

La Présidente (Mme Bégin): M. le député de Gaspé, vous aviez une question?

M. Beaudin: Une simple question pour mon éclairage personnel, peut-être celui de la commission, peut-être également celui de SOQUIA ou d'autres personnes. Mais je voudrais savoir, lorsqu'on parle de Dubreuil Foods, qu'on parle de Jacques Dubreuil, qu'on parle de Jacques Dubreuil inc, qui était demandant pour un permis de transformation à Tourelle, en particulier, est-ce qu'on parle de la même personne?

M. Dupont (Paul): Oui, on parle du même individu, exactement.

M. Beaudin: Merci.

La Présidente (Mme Bégin): Bon. M. le député de Duplessis.

M. Perron: Oui, Mme la Présidente. Est-ce que vous pourriez nous donner des informations par rapport aux pertes encourues par la SQP, Novi-Pêches et Alipêche? C'est la dernière question. Je n'en pose plus, après.

M. Biron (Lucien): Moi, j'ai les informations, ici. Dans Alipêche, la perte totalise, je crois, plus de 1 000 000 \$; 1 046 000 \$. C'était la mise de fonds de SOQUIA sous la forme de capital-actions et de prêts. Dans Novi-Pêches, la perte totale est de 510 000 \$. Également, il y avait un mixte de capital et de prêts.

M. Perron: Merci.

La Présidente (Mme Bégin): Est-ce qu'il y a d'autres questions? M. le député d'Arthabaska.

Filiales de SOQUIA

M. Baril: Oui, Mme la Présidente. On va passer dans un autre secteur qui est couvert par SOQUIA, soit les filiales. Les filiales de services de SOQUIA. SOQUIA a la responsabilité d'assurer la gestion et le développement de certains services aux producteurs agricoles par le biais de filiales de services. SOQUIA

possède maintenant trois filiales: le Centre d'insémination artificielle du Québec, le Centre de distribution de médicaments vétérinaires et le Centre d'insémination porcine du Québec.

(21 h 40)

Les producteurs agricoles m'ont déjà fait part qu'ils ont de plus en plus l'impression de se faire exploiter par les filiales de services de SOQUIA. Ces filiales ont toutes pour mandat de s'autofinancer. Et ça, on retrouve ça, entre autres, dans le document que vous nous avez fourni pour la préparation de cette commission. On dit que, créé par le MAPAQ en 1948 et transféré à SOQUIA en 1981 — ça, c'est le Centre d'insémination artificielle du Québec — il a pour mandat, qui est défini dans le décret 1968-81 et 545-88, sa définition, elle dit: Contribuer à l'amélioration génétique bovine québécoise à des coûts uniformes, la semence et le service pour les éleveurs québécois et l'autofinancement des opérations. Et, si on regarde dans les notes explicatives, on nous dit qu'en 10 ans le rendement financier est intéressant: 25 000 000 \$ de profits nets.

Donc, ma question: Comment se fait-il ou pourquoi SOQUIA déroge-t-elle, par le biais de sa filiale, là, au mandat, qui lui est autorisé par décret, d'autofinancer ses opérations? C'est bien beau, faire des profits; je ne parle pas qu'il soit en déficit, là, mais tu as une moyenne, sur 10 ans, de 2 500 000 \$ par année.

Et, si on regarde aujourd'hui... Encore en fin de semaine dernière, même, j'ai parlé avec un inséminateur, qui fait partie du cercle d'amélioration de bétail de Warwick, qui me disait que le nombre de saillies diminue. Entre autres, c'est vrai qu'il y a moins d'agriculteurs, de producteurs de boeuf ou de lait, peu importe, mais, par contre, le cheptel ne diminue pas, quand même, pas tellement. Et il me disait qu'il y avait des éleveurs qui, malheureusement, s'enquerraient d'un taureau. Il me disait: Tu vois de plus en plus un taureau dans l'étable. Et, quand on parle de la génétique, on sait, on pourra faire une démonstration sur l'importance du Centre d'insémination artificielle de Saint-Hyacinthe. Mais comment SOQUIA explique-t-elle qu'une de ses filiales fasse des profits, quand son mandat est aussi élevé, quand son mandat est de s'autofinancer?

M. Biron (Lucien): Je remercie M. Baril pour la question. Je vais profiter de l'occasion pour demander à M. Chicoine de se joindre à nous pour parler de la situation, je pense, du Centre d'insémination artificielle et également de l'insémination en général au Québec. Bien, si tu veux tracer un portrait, quand même, de la situation du CIAQ.

M. Chicoine (Robert): Le nombre d'inséminations auquel j'avais fait référence, qui est en baisse, a diminué l'an passé de façon assez importante. Mais il faut reconnaître que, l'an passé, avec le contexte où il y avait coupures de quotas, un peu de déprime, tout ça, il y a eu une diminution importante. Cependant, les derniers mois de cette année 1993, le nombre d'inséminations, comparé à l'an passé, est à peu près le même, et

ça, en dépit, je dirais, du fait qu'il y a une plus grande libéralisation du milieu de l'insémination. Et, maintenant, le CIAQ a une concurrence directe de centres d'insémination américains et qui ont beaucoup d'employés, de personnel, qui font la promotion de leurs produits. Donc, je pense que, si on analyse le contexte au complet, on peut dire qu'il y a quand même une fidélité assez importante aux produits du CIAQ de la part des éleveurs québécois.

M. Baril: Oui, mais... Je comprends votre exposé, là, mais ma question est à l'effet de dire: Pourquoi maintenez-vous des taux, un taux de service, je vais dire... Pourquoi ne baissez-vous pas votre taux de service, tiens...

M. Chicoine (Robert): Bien, le...

M. Baril: ...ne baissez-vous pas les prix, pour diminuer un peu vos profits? Parce que votre mandat, ce n'est pas de faire des millions; votre mandat, c'est de vous autofinancer, et c'est écrit dans le décret, c'est de vous autofinancer, d'autofinancer vos opérations. Mais plus vous faites de profits... On l'a vu depuis 1985-1986, ça fait 55 000 000 \$ ou 57 000 000 \$ que le gouvernement va demander à SOQUIA, hein, de retourner des redevances au gouvernement.

M. Chicoine (Robert): Les revenus du Centre d'insémination sont limités à la semence. Ce n'est pas le coût du service de l'insémination, pour lequel on ne touche aucunement; le coût du service n'est pas un revenu du Centre d'insémination, c'est les inséminateurs.

Maintenant, le prix de nos produits est sûrement compétitif, sinon les gens de la compétition pourraient en vendre plus. Les profits importants que le CIAQ a faits viennent surtout de la période où on a eu des exportations importantes de semence de nos taureaux, parce qu'il y a eu des années où on a eu des taureaux parmi les plus populaires au monde, donc on a pu réaliser des ventes, des surplus de leurs produits. Alors, c'est seulement pour la semence.

M. Baril: Oui, c'est ça que je voulais dire, aussi, la semence, parce que je sais que l'insémination, le coût de l'insémination, c'est les cercles, ça, qui administrent ça.

M. Chicoine (Robert): Étant donné la libéralisation du milieu, vous allez comprendre qu'il faut que notre produit soit compétitif avec celui offert par la compétition, sinon, s'il était trop cher par rapport à la valeur équivalente, les gens ne l'achèteraient pas.

M. Baril: Oui, mais, moi, je ne vous demande pas de l'augmenter, je vous demande de le diminuer, parce que vous avez 25 000 000 \$ de profits accumulés durant 10 ans. Et, si j'additionne des filiales de services de SOQUIA, depuis 10 ans, ça fait

45 000 000 \$ de profits que les filiales ont générés, 45 000 000 \$ de profits, et, durant les cinq, six dernières années, ça a permis au gouvernement de venir en chercher 55 000 000 \$. Donc, je veux dire que la compétition, ça, c'est une chose. Je ne vous demande pas d'augmenter le coût, pas de la saillie, mais le coût du produit, le coût de la semence. Vous ne pensez pas que, même durant cette période où l'agriculture vit certaines difficultés, il ne serait pas avantageux, que vous seriez davantage compétitifs... parce que je sais que la semence étrangère et la semence de l'Ontario rentrent d'une façon importante au Québec.

M. Biron (Lucien): O.K. Dans les informations qu'on vous a transmises, les bénéfiques nets du CIAQ ont quand même diminué beaucoup depuis les dernières années. On a perdu de l'argent depuis deux ans. L'année qui s'est terminée le 31 mars 1992, la perte du CIAQ consolidée a été de 1 257 000 \$ et, au 31 mars 1993, on a perdu 218 000 \$. Donc, le mandat d'autofinancement, dans le cas du CIAQ, s'applique.

Évidemment, on continue à faire des efforts pour ne pas trop toucher le prix de la semence pour ce qui est des producteurs. Le coût du service, on a des discussions actuellement avec la Coopérative des inséminateurs afin de réduire le coût du service de l'insémination et on ose espérer que, d'ici un an, on aura une nouvelle entente pour, justement, s'adapter à cette nouvelle concurrence dans l'insémination qui n'existait pas il y a quelques années.

M. Baril: Vous avez dit que vous aviez fourni ça dans les... Parce que, moi, je ne trouve pas ça. Excusez, je n'ai pas pu en prendre connaissance.

M. Biron (Lucien): On pourrait le déposer, on l'a ici, les filiales. Je croyais qu'il avait été mis en annexe du document, mais on pourrait le déposer ici.

La Présidente (Mme Bégin): Nous allons également le faire distribuer.

M. Baril: Et vous m'avez dit, parce que j'essayais de fouiller dans mes feuilles en même temps...

M. Biron (Lucien): Qu'on a perdu de l'argent dans les deux dernières années. De toute façon, dans le rapport annuel de SOQUIA, on fait référence au CIAQ, qu'il y a eu des pertes dans les deux dernières années.

M. Baril: Au niveau du Centre de distribution de médicaments vétérinaires, encore là, on voit, pour les 10 dernières années, il y a 17 277 000 \$ de bénéfices nets. Donc, ça fait une moyenne de 1 700 000 \$ par année. Est-ce que, lui-même, ce secteur-là, ce Centre-là a subi des pertes durant les dernières années?

M. Biron (Lucien): Non. Le CDMV n'a pas perdu d'argent, je pense que les profits sont toujours en

croissance au CDMV, et ça, malgré le fait que les prix payés par les producteurs agricoles au Québec sont de l'ordre de 15 % inférieurs à ce qu'on retrouve au Canada. Donc, le CDMV continue à remplir son objectif, qui est d'offrir le prix des médicaments et appareils au Québec au meilleur prix possible pour les producteurs agricoles.

M. Baril: Je comprends ça, je vous comprends, de toute façon, selon le système qui est établi actuellement, je comprends que le Centre de distribution de médicaments vétérinaires, je dirais qu'il est en développement parce que les vétérinaires sont tous obligés de s'approvisionner là. Donc, il n'y a pas grand compétition à ce niveau-là. Mais ma question, c'est que, par le décret, même ici, je vois le décret 942-74 et un autre décret, 1105-77, c'est encore le même mandat, soit d'autofinancer ses opérations, pas faire des profits et des surplus, c'est d'autofinancer ses opérations.

Ma question est à l'effet de dire: Vous ne pensez pas, vous ne jugez pas que le fait que vous... Vous ne respectez pas votre mandat d'abord, puisque le mandat, c'est de vous autofinancer et que vous faites des profits importants, que ça profite. Vous auriez dû vous habituer, le gouvernement, ça a été la première fois, il a été chercher des fonds chez vous en 1986, la première fois, vous devriez prévoir ça. Donc, au lieu de permettre, de donner la chance au gouvernement d'aller chercher des fonds là, que c'est une taxe déguisée, pourquoi ne baissez-vous pas vos produits? Vous respecteriez votre mandat. Votre mandat, c'est de vous autofinancer.
(21 h 50)

M. Biron (Lucien): Ma compréhension de l'autofinancement, c'est de ne pas faire de pertes. En ce qui concerne le CDMV, il faut dire deux choses. D'une part, les profits, la croissance des profits qu'on a, ça vient surtout des ventes hors Québec. Au niveau du Québec, les marges sont contrôlées via une entente ASAQ, qui est une entente entre les vétérinaires et le ministère de l'Agriculture, où les marges de profit du CDMV sont fixées. Le CDMV ne peut pas intervenir au niveau des marges de médicaments. On se doit d'appliquer 12 %. Puis ça, les vétérinaires et le ministère, et même l'UPA, font partie d'un comité tripartite qui a une entente qui vient à échéance le 31 mars 1995. Où on fait des profits, c'est en vendant à l'extérieur du Québec, où il y a une forte croissance depuis quelques années.

M. Baril: Est-ce que vous avez eu un mandat du gouvernement? Est-ce que vous avez eu une demande, une directive quelconque pour essayer d'augmenter les profits, de faire des profits, en tout cas, pour justement augmenter votre caisse ou arrondir votre caisse?

M. Biron (Lucien): Non. La croissance des profits vient strictement, comme je vous le disais tantôt, d'une croissance des ventes hors Québec. Et je pourrais rajouter qu'on a même discuté récemment avec l'Association des vétérinaires pour baisser les prix de certains types de

médicaments. Le CDMV serait prêt à baisser certains prix, certaines marges, sous réserve que les vétérinaires en fassent autant. Il n'y a pas eu d'entente encore.

M. Baril: Est-ce que vous pouvez me fournir l'information à l'effet que vous auriez — ou ça serait des discussions, là — l'intention de transférer la propriété des trois filiales qu'on vient de mentionner, là, les trois filiales de services qu'il vous reste aux producteurs agricoles, sous une forme différente, que ça devienne privé?

M. Biron (Lucien): Première nouvelle que j'en entends.

M. Baril: Donc, il n'y a aucun projet au moment où on se parle?

M. Biron (Lucien): De transférer aux producteurs agricoles?

M. Baril: Bien, de privatiser.

M. Biron (Lucien): Privatiser, c'est une autre chose.

M. Baril: Bien oui, bien, si tu transfères aux producteurs, tu privatises. Que ça soit à un individu ou à un ensemble, à un groupe de producteurs...

M. Biron (Lucien): Oui, mais ça peut être... «Privatisation» ne veut pas dire nécessairement aux producteurs agricoles.

M. Baril: Bien oui, mais, aïe! Avez-vous l'intention, d'abord, de vous en départir?

M. Biron (Lucien): Non. Ce que je veux dire là-dessus, c'est qu'effectivement il y a un comité chargé d'étudier la privatisation des filiales de SOQUIA, et SOQUIA et le ministère des Finances en font partie. On consulte le milieu, puis le ministère fait ses recommandations. Dans le cas de l'Usine de congélation, l'année dernière, il y a eu un constat où tout le monde était d'accord pour la privatisation de l'Usine de congélation, puis on a privatisé l'Usine de congélation. Puis même, en plus, on a été chanceux, cette année, ça a été la meilleure récolte qu'il n'y a jamais eu. Donc, tout le monde est heureux dans le secteur du bleuet.

Dans le secteur de la distribution des médicaments vétérinaires, encore là, il y a une consultation qui a été menée. Il y a des discussions, puis je crois que, si jamais il y avait une décision prise par le gouvernement, il respecterait les consultations qui ont été menées et la position du ministère dans ce dossier-là.

M. Baril: Vu l'heure qui avance, je ne veux pas gratter ça à fond trop, là, plus, c'est-à-dire, mais au début vous avez mentionné que vous étiez en marche,

actuellement, pour vendre la Raffinerie de sucre de Saint-Hilaire, ou l'ancienne Raffinerie de sucre de Saint-Hilaire.

M. Biron (Lucien): Les terrains, oui.

M. Baril: Les terrains. La bâtisse, elle?

M. Biron (Lucien): La bâtisse...

M. Baril: Elle est brûlée, je pense, hein?

M. Biron (Lucien): ...est assez désaffectée. Il reste à peu près les murs, puis... Il ne reste plus grand-chose à l'intérieur. Les équipements ont été vendus à Sucre Lantic lors de la privatisation.

M. Baril: Pourquoi, en 1990, il y a eu des acheteurs, des gens intéressés qui provenaient de l'Alberta, qui étaient intéressés d'acheter les bâtisses de la Raffinerie de sucre pour implanter une usine de canola au Québec, d'huile de canola au Québec...

M. Biron (Lucien): Oui.

M. Baril: On nous dit, dans un article qui a paru à l'époque, en mars 1990, que le gouvernement a refusé. Est-ce que c'est vous qui avez refusé ou bien si c'est le gouvernement qui a refusé? Parce qu'on dit qu'il y avait un projet de cité théâtrale. Imaginez-vous que c'est beau, ça, hein? Il y a une rumeur qui veut que l'ancienne raffinerie soit transformée en cité du cinéma.

M. Biron (Lucien): Ça, vous parlez de deux choses différentes. En ce qui concerne M. Bogoch, qui venait de l'Alberta, il avait l'intention de déménager son usine de l'Alberta qui était en faillite, à l'époque, pour l'aménager à l'intérieur, évidemment, de la Raffinerie de sucre à Saint-Hilaire. Le monsieur n'avait pas d'argent. Il voulait mettre, comme mise de fonds, les équipements. Chez SOQUIA, on a mandaté une firme d'ingénierie pour aller inspecter les lieux. Puis, lors de la visite, ils se sont rendu compte que les équipements étaient hors d'état d'utilisation. Les équipements, il y avait eu du canola de pris dans la machinerie. Donc, on ne pouvait même plus les utiliser, les transférer. Donc, le monsieur n'avait pas d'équipement à transférer, il n'avait pas d'argent à investir dans le canola, puis également ça demandait que le ministère établisse un programme d'assurance pour que les producteurs produisent du canola. Donc, il n'y avait pas beaucoup de prérequis, là, pour intervenir dans le canola.

Pour ce qui est de la cité du cinéma, évidemment, nous, comme on avait un mandat du gouvernement, on a demandé au ministère des Affaires culturelles... des Communications de nous donner un avis sectoriel à savoir si une cité du cinéma était viable. L'avis a été négatif.

La Présidente (Mme Bégin): Je vous rappelle qu'il vous reste à peu près cinq minutes, monsieur.

M. Baril: Oui.

La Présidente (Mme Bégin): Si vous voulez faire quelques...

M. Baril: Dans un autre dossier, là. Dans une autre filiale de SOQUIA qui s'appelle Cofranca, qui est un abattoir chevalin...

M. Biron (Lucien): Oui.

M. Baril: ...bon, en 1987, en acquérant 27,3 % des actions ordinaires pour la somme de 900 000 \$, SOQUIA a participé à un prêt de 1 000 000 \$ pour la construction d'une usine de 10 000 000 \$. En 1988, SOQUIA a injecté des fonds additionnels de 700 000 \$ dans Cofranca, soit 273 000 \$ de nouvelles actions et 427 000 \$ de prêt. Est-ce que vous pouvez nous fournir les membres du conseil d'administration de Cofranca?

M. Biron (Lucien): Oui. De SOQUIA, il y a Erik Grandjean, je crois, puis...

M. Grandjean (Erik): Claudette Saindon.

M. Biron (Lucien): ...Claudette Saindon; de Cofranca, il y a Jules Pépin...

M. Grandjean (Erik): Il y a M. Vielle, qui représente...

M. Biron (Lucien): Un des actionnaires.

M. Grandjean (Erik): ...un des actionnaires, et M. Raineau, qui représente un autre actionnaire.

M. Baril: Les actionnaires de Cofranca, c'est qui qui est dans ça avec vous autres, là?

M. Biron (Lucien): Il y a M. Jules Pépin, puis un monsieur... Il y a une compagnie qu'il s'appelle Amfram, représentée par M. Raineau, puis il y a une compagnie Debeaux, représentée par les Vielle.

M. Baril: Représentée par?

M. Biron (Lucien): Julien Vielle au conseil d'administration.

M. Baril: C'est quoi, la part de chacun?

M. Grandjean (Erik): Pour M. Pépin, 44 %; pour Debeaux, 10 %; Amfram, 10 %, et SOQUIA, ce qui reste, c'est-à-dire environ 36 %.

M. Baril: Quelles sont les principales activités de Cofranca?

M. Biron (Lucien): C'est l'abattage de chevaux. Ils font une certaine découpe, je crois, puis ils examinent la possibilité de faire de l'abattage de boeuf également.

M. Baril: Mais où est-ce qu'ils s'approprient la matière première, qui est le cheval?

M. Grandjean (Erik): Le cheval, un peu partout. Pas seulement au Québec, aux États-Unis en certaines périodes. Puis c'est abattu et expédié à 95 % à l'exportation en Europe; Italie, Japon.

M. Baril: Mais quelles sont les raisons pour lesquelles SOQUIA a investi là-dedans en 1987? Est-ce que c'est une demande de... Parce qu'on me dit que c'est une usine très moderne, une des plus modernes en Amérique du Nord.

M. Biron (Lucien): Maintenant, oui. C'est qu'elle est conforme, maintenant, aux normes de la Communauté économique européenne. C'est la seule en Amérique du Nord qui est conforme. Donc, éventuellement, ça va être la seule qui sera fermée, s'il y a une fermeture... la dernière, je veux dire. Parce que, en 1987, elle n'était pas conforme. C'est une ancienne usine qui ne correspondait même pas à des normes. Donc, pour expédier de la viande chevaline en Europe, il fallait modifier les normes de l'abattoir.

M. Baril: Êtes-vous en train de me dire que les normes européennes sont plus sévères que les nôtres? Parce que ça a l'air que les nôtres, c'est les plus...

M. Biron (Lucien): Ce n'est pas les mêmes. C'est assez particulier.

M. Baril: Combien ils ont d'employés actuellement?

M. Grandjean (Erik): Soixante environ.

M. Baril: Puis les profits de la compagnie, là, depuis...

M. Biron (Lucien): Dans les dernières années, sur une base de caisse, là, c'est «break-even», on pourrait dire.

M. Baril: Les 70 employés, là, «c'est-u» au Québec, ça?

M. Biron (Lucien): Oui, c'est à Yamachiche.

M. Baril: Yamachiche, oui. Yamachiche. Puis est-ce qu'ils ont des employés à l'extérieur du Québec?

M. Biron (Lucien): Non. Pas Cofranca.

M. Baril: Ceux qui s'occupent d'aller, je ne sais pas, moi, faire l'achat des animaux à l'extérieur, comment ça marche, ça?

M. Biron (Lucien): Il y a un acheteur aux États-Unis qui fait différents encans. Ça marche par encan.

M. Baril: Bon, écoutez, Mme la Présidente, puisque le temps, malheureusement, est écoulé, ça ne donne rien de commencer un autre dossier. Je vais...

La Présidente (Mme Bégin): Les remarques...

Remarques finales

M. Jacques Baril

M. Baril: Oui, c'est ça que je fais, là. C'est ça que je fais, si vous me laissez la... Je veux remercier les dirigeants de SOQUIA de bien avoir voulu nous permettre de leur poser plusieurs questions pour connaître davantage le fonctionnement de SOQUIA.

C'est évident que j'aurais aimé, au tout début — je vais finir comme j'ai commencé — connaître davantage votre plan stratégique, pour essayer de répondre à la situation d'aujourd'hui, qui est la conquête des marchés. Pour moi, les réponses que j'ai obtenues là-dessus ne me satisfont pas. Mais, de toute façon, je souhaite que cette intervention, ce questionnement ait pu, en tout cas, être aussi profitable pour vous autres qu'il l'a été pour nous autres, et je vous remercie tous de bien avoir voulu vous rendre disponibles pour cet exercice démocratique.
(22 heures)

La Présidente (Mme Bégin): O.K. Merci, M. le député d'Arthabaska. M. le député de Duplessis, quelles remarques finales?

M. Denis Perron

M. Perron: Alors, vous me permettrez de remercier les gens de SOQUIA pour avoir répondu à l'ensemble des questions qui étaient posées et qui, en somme, n'étaient pas toujours des questions faciles. Ça, on doit l'admettre. Mais je pense que, sur ce côté-là, le travail a été bien fait de part et d'autre. Et on attend, en tant que membres de la commission, les réponses qui vont nous venir ultérieurement par rapport aux questions que nous avons posées qui ont été laissées en suspens à cause du fait que vous n'aviez pas les dossiers ici. Mais c'est compréhensible aussi. Alors, merci pour tout, puis à la prochaine.

M. Biron (Lucien): O.K.

La Présidente (Mme Bégin): Merci, M. le

député d'Arthabaska. Je pense qu'il y a également M. le député de Gaspé qui aurait certaines remarques finales.

M. André Beaudin

M. Beaudin: Au nom de la formation ministérielle, je voudrais remercier les gens de SOQUIA qui se sont prêtés à cet exercice aujourd'hui. Je pense, comme mes collègues de l'Opposition, qu'il y a certaines situations ou certains questionnements qu'il n'est pas toujours facile, à brûle-pourpoint, de trouver des réponses immédiates. Je suis convaincu que vous allez fournir les réponses qu'on vous a demandées.

Et je veux indiquer, en terminant, que l'exercice qu'on a vécu aujourd'hui est un exercice enrichissant. Peut-être que ça ne nécessiterait pas un mandat explicite ou spécifique de la commission parlementaire de l'agriculture, des pêcheries et de l'alimentation pour refaire cet exercice-là peut-être de façon informelle, de façon à ce que les gens qui sont particulièrement intéressés par le secteur de l'agriculture, par le secteur de l'alimentation et par le secteur des pêcheries puissent retrouver chez vous cette ouverture que vous avez démontrée aujourd'hui. Je veux donc vous remercier, M. le président-directeur général ainsi que tous les membres de SOQUIA qui vous accompagnent aujourd'hui. Merci beaucoup.

La Présidente (Mme Bégin): Pas d'autres... Oui, M. Biron.

M. Biron (Lucien): Juste en terminant, je veux remercier les membres de la commission de nous avoir accueillis. Je pense que, à chaque fois qu'on parle de SOQUIA puis de développement de l'agro-alimentaire au Québec, ça mérite d'être souligné. Puis ayez confiance — je parle au député d'Arthabaska — je pense qu'on a à cœur le développement de l'agro-alimentaire au Québec, puis ça passe par la conquête des marchés, c'est implicite en soi. Mais le but, là, c'est de développer le plus d'entreprises performantes possible au Québec, puis ça va de soi que la conquête des marchés va avec. Merci bien.

La Présidente (Mme Bégin): Merci, M. Biron.

Je constate que la commission de l'agriculture, des pêcheries et de l'alimentation a complété son mandat, qui était d'examiner les orientations, les activités et la gestion de la Société québécoise d'initiatives agro-alimentaires. Je tiens à remercier les dirigeants de SOQUIA qui se sont déplacés et je vais ajourner la commission sine die.

(Fin de la séance à 22 h 3)