



ASSEMBLÉE NATIONALE

DEUXIÈME SESSION

TRENTE-QUATRIÈME LÉGISLATURE

Journal des débats

Commissions parlementaires

Commission permanente des institutions

Consultation générale sur l'Accord
de libre-échange nord-américain (1)

Le mardi 9 mars 1993 - No 32

Président : M. Jean-Pierre Saintonge

QUÉBEC

Débats de l'Assemblée nationale

Table des matières

Remarques préliminaires	CI-1287
M. John Ciaccia	CI-1287
M. François Beaulne	CI-1290
Auditions	CI-1292
Association des exportateurs canadiens — Section Québec	CI-1293
Association des courtiers d'assurances de la province de Québec (ACAPQ)	CI-1304
La Confédération des caisses populaires et d'économie Desjardins du Québec (CCPEDQ)	CI-1311
Chambre des notaires du Québec	CI-1320
Groupe métropolitain en aménagement et transport Itée (GMAT)	CI-1330
Ville de Montréal	CI-1338

Autres intervenants

M. Claude Dauphin, président

M. Robert LeSage

Mme **Jocelyne** Caron

M. **Cosmo** Maciocia

M. Jacques Léonard

M. André J. Hamel

M. Henri-François Gauthrin

Mme France Dionne

* M. Jean-Claude Villiard, Association des exportateurs canadiens — Section Québec

* M. Alfredo Moreira, idem

* M. Robert J. Bertrand, idem

* M. Pierre Pelland, ACAPQ

* M. Jacques A. Auger, idem

* M. **Alban** D'Amours, CCPEDQ

* **M.** Yves Morency, idem

* M. Jean Lambert, Chambre des notaires du Québec

* M. Normand Nadeau, GMAT Itée

* M. Abe Limonchik, ville de Montréal

* 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 mardi 9 mars 1993

Consultation générale sur l'Accord de libre-échange nord-américain

(Dix heures dix minutes)

Remarques préliminaires

Le Président (M. Dauphin): Si vous voulez prendre place.

Le quorum étant constaté, je déclare la séance de la commission des institutions ouverte, qui a pour mandat de procéder à une consultation générale et tenir des auditions publiques sur l'Accord de libre-échange nord-américain.

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

La Secrétaire: Oui. M. Fradet (Vimont) est remplacé par Mme Dionne (Kamouraska-Témiscouata) et M. Claveau (Ungava) est remplacé par M. Léonard (Labelle).

Le Président (M. Dauphin): Merci beaucoup.

Je vais maintenant vous faire lecture de l'ordre du jour. Donc, nous débiterons avec des remarques préliminaires du ministre des Affaires internationales et du porte-parole de l'Opposition officielle; ensuite, nous entendrons l'Association des exportateurs canadiens; poursuivant avec l'Association des courtiers d'assurances de la province de Québec; nous aurons une suspension et nous reprendrons cet après-midi, après les affaires courantes, avec La Confédération des caisses populaires et d'économie Desjardins du Québec; ensuite, la Chambre des notaires du Québec; finalement, le Groupe métropolitain en aménagement et transport et, en soirée, nous aurons la ville de Montréal.

Est-ce que l'ordre du jour est adopté?

Des voix: Adopté.

Le Président (M. Dauphin): Adopté.

Alors, j'invite, dès maintenant, le ministre... D'abord, je souhaite la bienvenue à tous les membres de la commission, et je demande maintenant au ministre des Affaires internationales de procéder à ses remarques préliminaires, en vous signalant qu'il y a une période de 30 minutes de prévue pour ce faire, dont 15 minutes au ministre et 15 minutes à l'Opposition, pour les remarques préliminaires, quitte à être un petit peu souple, mais...

M. Ciaccia: Je vais faire mon possible pour respecter...

Le Président (M. Dauphin): On se fie à vous, M. le ministre.

M. John Ciaccia

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

Alors, M. le Président, chers collègues de l'Assemblée nationale, je suis heureux de prendre la parole aujourd'hui devant cette commission sur l'Accord de libre-échange nord-américain parce que la commission se penche sur un dossier important pour le commerce international du Québec, et que je suis fier d'y être associé.

Le but de cette commission est, avant tout, de permettre à la population et aux différents secteurs industriels et sociaux concernés de faire connaître au gouvernement leurs avis quant aux moyens de profiter des possibilités que nous offre l'Accord de libre-échange entre le Canada, les États-Unis et le Mexique. Il reste aussi des décisions à être prises par le gouvernement en ce qui concerne la marge de manoeuvre prévue à l'intérieur de l'entente pour nos industries et nos institutions. C'est dans cet esprit que je vous invite à nous faire part, au cours des prochains jours, de vos attentes face à l'ALENA et de toutes les propositions constructives que vous avez élaborées avec les groupes que vous représentez, afin que je puisse soumettre au gouvernement du Québec des recommandations avant son approbation finale.

Au cours des années cinquante et soixante, peu d'entreprises vendaient hors de leurs frontières nationales, sauf pour ce qui est de certaines compagnies qui exploitaient des ressources naturelles sur un continent et qui les transformaient et les vendaient sur un autre. De façon générale, les marchés domestiques étaient ceux à conquérir vers la fin des années soixante, et, de façon accrue dans les années soixante-dix et quatre-vingt, la mondialisation des marchés est devenue une réalité.

Depuis la fin de la Deuxième Guerre mondiale, le commerce international continue d'augmenter plus vite que la production de chaque pays. Le volume du commerce international a triplé depuis 20 ans, et les investissements directs se sont multipliés par huit durant la même période. Les marchés sont dorénavant mondiaux, et les marchés domestiques ne sont plus que des segments de marchés parmi d'autres. Cette évolution s'est faite graduellement, mais a changé radicalement la nature du commerce à l'échelle planétaire. La mondialisation s'est d'abord accélérée dans le commerce des biens, puis, par la suite, elle a aussi gagné le domaine des services.

Autre fait significatif, l'intensification des échanges, amenée par l'ouverture des frontières aux produits importés, a favorisé l'émergence d'entreprises transna-

tionales et, par voie de conséquence, la multiplication de liens de plus en plus complexes entre les consommateurs, les fournisseurs et les producteurs des divers pays de la planète.

La nature même du commerce a changé. On peut souligner, à titre d'exemple, que certaines pièces d'équipement de hockey ont été conçues en Suède, financées au Canada, contiennent des alliages inventés au New Jersey et produits au Japon, qu'elles sont assemblées à Cleveland pour distribution en Amérique du Nord, et au Danemark pour distribution en Europe. Alors, les impacts de ces changements sont considérables sur les entreprises et sur les travailleurs.

Des transformations aussi profondes ne sont pas simplement la conséquence de changements politiques ou idéologiques, elles sont le résultat de percées fondamentales, tant dans le domaine de la technologie que dans celui de l'économie. Dans les faits, le développement de l'informatique et l'explosion de l'information dans le secteur industriel ont joué un rôle plus déterminant que bien des politiques nationales dans la libéralisation des échanges. Force nous est donc de constater que les accords de libre-échange ne sont pas à l'origine du phénomène de mondialisation, mais qu'ils n'en sont que la conséquence et l'expression.

Pouvons-nous échapper au libre-échange ou, autrement dit, à une forme ou à une autre de libéralisation des échanges? Le choix du repli sur nous-mêmes n'est plus possible. Le prix serait prohibitif pour les travailleurs et les consommateurs. Aujourd'hui, il faut se demander: Comment faire pour tirer notre épingle du jeu le plus adroitement possible dans un contexte de libéralisation des échanges?

Au cours des 40 dernières années, cette libéralisation a progressé à l'échelle mondiale, notamment dans le cadre du GATT. Cependant, un peu partout dans le monde, les pays dont les économies présentent au moins un minimum de complémentarité entre elles cherchent à intégrer leurs activités commerciales et à libéraliser leur commerce. Le processus d'intégration commerciale ne date pas d'hier, il a revêtu différentes formes. La Communauté européenne se transforme maintenant en marché unique européen au sein duquel est assurée la libre circulation des biens, des services, des personnes et des capitaux, et où l'intégration est beaucoup plus que commerciale. L'harmonisation des politiques économique, fiscale, monétaire et sociale est en voie d'être atteinte.

L'idée de l'intégration régionale est née de la volonté des gouvernements d'assurer des débouchés plus grands à leurs producteurs nationaux. De nombreux pays participent déjà à une forme ou à une autre d'accord commercial régional. Quelques étapes importantes de ce processus sont le traité de Rome, en 1957, qui a mené à la formation de la Communauté européenne; le marché unique européen, depuis le 1er janvier 1993. Dans d'autres continents, il y a l'Australie et la Nouvelle-Zélande; on pense au Mercosur, qui réunit l'Argentine, le Brésil, le Paraguay et l'Uruguay; et nous

avons aussi l'Association des nations de l'Asie du Sud-Est.

Quand on voit ce qui se passe dans d'autres parties du monde, pouvons-nous faire autrement que de ne pas renforcer notre marché nord-américain par l'ALENA? Ce que l'ALENA nous apporte, c'est essentiellement deux choses: premièrement, un accès privilégié au marché mexicain, comparativement aux entreprises d'autres pays qui ne bénéficieront pas des clauses de l'ALENA et, deuxièmement, le maintien du Québec comme site d'investissement pour tout le marché nord-américain. C'est la zone de libre-échange la plus riche du monde avec 7 000 000 000 000 \$ de produit intérieur brut. La communauté européenne en a 6 000 000 000 000 \$.

Nous nous sommes gardé une marge de manoeuvre. Nous avons attaché une importance particulière à se réserver notre droit de pouvoir intervenir pour atteindre nos objectifs de modernisation et de développement de notre économie, notamment pour aider les PME et les industries désavantagées par les facteurs d'éloignement géographique. Enfin, nos industries culturelles restent exclues de l'application de l'ALENA, comme elles l'avaient été de l'ALE.

Certains critiques des accords commerciaux se plaisent à les pointer du doigt comme étant les grands responsables des maux de l'économie et demandent à hauts cris des mesures d'adaptation **spécifiques** à leurs conséquences appréhendées.

J'aimerais souligner à cet égard que, dans une économie diversifiée, les entreprises sont toutes soumises aux fluctuations des taux de change, des taux d'intérêt, à des changements technologiques ou à des problèmes de gestion interne qui forcent l'adaptation et le changement. Autrement dit, l'adaptation économique est un processus général plutôt que spécifique. Il a même été accentué sans le moindre accord de libre-échange par les changements dans la nature du commerce net international.

Compte tenu de la faible ampleur de nos échanges avec le Mexique lorsqu'on les compare avec ceux de notre principal partenaire — 60 fois moins — et sachant que 70 % des produits mexicains sont importés au Canada en franchise de douane, il n'y a pas de secteur d'activité au Québec dont la survie soit véritablement et directement mise en cause par l'ALENA. Certes, dans le secteur du vêtement, les règles en vigueur sur l'ALE avec les États-Unis ont été modifiées. Toutefois, l'Accord prévoit d'importantes protections en termes de période de transition, de mesures de sauvegarde et même une augmentation des contingents tarifaires permettant aux manufacturiers québécois de maintenir leur exportation actuelle vers les États-Unis ou d'accroître celle-ci, si l'opportunité de le faire se présentait.

Néanmoins, ceci en fonction des représentations qui nous seront faites tout autant que selon les analyses économiques du gouvernement, nous sommes, bien entendu, prêts à réexaminer les programmes existants

pour assurer et pour s'assurer que les travailleurs et les entreprises reçoivent l'aide requise pour s'adapter à des changements dans l'économie, quelle que soit leur provenance. On va sûrement revenir sur cette question durant nos travaux.

D'autres critiques — ou les mêmes, dans certains cas — préviennent la population qu'un accord impliquant le Mexique va provoquer une fuite d'entreprises québécoises vers ce pays où les salaires sont moindres que chez nous. Là encore, une dose de bon sens est requise. Les bas salaires sont un problème mondial qui n'est pas limité au Mexique et qui n'est pas, non plus, créé par l'ALENA. Cette réalité existe, par exemple, en **Malaisie**, en Thaïlande, en Chine et au Viêt-nam parmi d'autres. Certaines entreprises ont déjà transféré des parties de leurs opérations dans ces pays. Ceux qui voulaient profiter de cette main-d'oeuvre au Mexique pouvaient le faire avant l'Accord de libre-échange en utilisant les «maquiladoras». Une compagnie devra aussi tenir compte du fait que la productivité du travailleur mexicain est bien inférieure à celle des Québécois et que le taux de roulement du personnel, à tous les trois mois, est de 20 % dans les «maquiladoras». Cependant, nous allons examiner cette situation lorsqu'elle se produira, que ce soit au Mexique ou ailleurs, et nous ferons les changements requis à nos programmes pour aider les travailleurs.

(10 h 20)

Le vrai problème que les bas salaires mexicains pourraient causer à nos travailleurs se présenterait si la libre circulation des personnes était autorisée entre ces trois pays, comme c'est le cas, depuis trois mois, dans le marché unique européen. Le modèle européen d'intégration économique n'est pas celui qui a été retenu en Amérique du Nord, et on peut comprendre facilement pourquoi avec cet exemple des salaires mexicains.

En réalité, le Mexique est en concurrence avec tous les autres pays à bas salaire dans le monde en ce qui a trait à l'attraction d'investissements. Il n'est pas en concurrence avec le Québec ou le Maine. On peut même penser que, si le Mexique attire plus que sa part d'investissements par rapport aux autres pays où la main-d'oeuvre est abondante, cela aura un impact positif pour l'Amérique du Nord, puisque l'activité économique globale y sera plus grande.

Je tiens aussi à souligner que l'ALENA se soucie de la protection de l'environnement dans une mesure qui n'avait jamais été aussi manifeste dans d'autres accords commerciaux conclus auparavant de par le monde. Les trois pays ne devront pas déroger à des normes environnementales dans le but de conserver ou d'attirer des investissements.

Ceci étant dit, le gouvernement du Québec approuve l'ouverture des frontières pour favoriser le commerce parce que nos entreprises exportent déjà, à l'international et dans le reste du Canada, environ la moitié de toute leur production de biens et services. Seulement pour l'international, 285 000 emplois directs et indirects

dépendent des exportations de marchandises. Il est donc normal de vouloir les accroître et, par voie de conséquence, de chercher à éliminer les obstacles qui les entravent.

C'est dans cet esprit que nous nous sommes joints à l'équipe canadienne de négociation, et nous y avons trouvé le même esprit d'harmonie et de coopération qui avait marqué notre participation lors des négociations de l'ALE. C'est aussi à cause de ce climat favorable qu'il nous a été possible de protéger adéquatement nos intérêts en obtenant les concessions nécessaires pour permettre à nos industries de s'adapter aux nouvelles conditions de l'entente. Le contenu de l'ALENA est le résultat de consultations que nous avons tenues avec tous les intervenants québécois. Nous serons aussi impliqués dans les négociations des accords parallèles concernant l'environnement et les normes de travail en vigueur dans les trois pays.

Nous avons appuyé le principe de l'ALENA dès le début, même avant les négociations, et, compte tenu des excellentes relations diplomatiques qui existent entre le Canada et les États-Unis, il nous a été possible de faire partie de cette entente à trois, et cela nous a permis d'avoir de plus grandes concessions de la part du Mexique quant à l'accès à son marché. Nous avons d'abord connu le Mexique comme un pays ayant d'importantes réserves de pétrole, mais dont le revenu per capita était environ 10 % celui des Canadiens. En 1993, la réalité mexicaine est fort différente. En effet, depuis une dizaine d'années, d'importantes réformes ont eu lieu au Mexique. Il y a maintenant un climat de confiance qui a été instauré par les différentes mesures qui ont été prises par le gouvernement du Mexique.

Avec l'entente de libre-échange, bien qu'elle libéralise des secteurs de l'activité économique qui n'avaient pas été abordés par l'ALE, l'ALENA n'est pas et ne sera jamais une panacée à tous nos maux économiques. Ainsi, les entreprises et l'État ont et auront encore la responsabilité de collaborer ensemble pour que les travailleurs déplacés par des restructurations industrielles reçoivent une formation adéquate pour combler les postes requis dans les secteurs en croissance de notre économie. De la même manière, il faut s'assurer que nous conservions une taxation compétitive.

Face à l'ouverture de 85 000 000 de Mexicaines et de Mexicains sur le monde, je suis très optimiste quant à la capacité et à la volonté des entreprises québécoises de saisir cette occasion des plus intéressantes. Il y a déjà plusieurs entreprises québécoises présentes au Mexique, il y a Bombardier par Concaril, il y a **Quebecor inc.** avec **Gráficas Monte Alban S.A.**, il y a Les Breuvages Nora, il y a Lassonde, un fabricant de jus, il y a Canam Manac, parmi d'autres. Et il y a beaucoup d'opportunités pour les entreprises québécoises reliées aux secteurs d'activité en croissance au Mexique, tels ceux du transport urbain, des télécommunications, des services financiers, de l'agro-alimentaire, des produits métalliques, des services d'ingénierie, le secteur envi-

ronnemental; les produits de haute technologie comme les ordinateurs, les logiciels et les instruments de contrôle environnementaux.

Afin de permettre à nos entreprises de participer pleinement à cette évolution et de tirer pleinement profit des retombées de l'ALENA, j'ai enfin vu à ce que l'on mette en place, dès maintenant, un plan d'action concret. Après avoir renforcé ses effectifs et ses compétences au niveau de la Délégation du Québec à Mexico, le ministère s'est employé à préparer et à mettre à la disposition de nos entreprises des programmes et des outils de travail, c'est le plan d'action Québec-Mexique, que j'ai rendu public au mois de novembre dernier, et nous aurons sûrement l'occasion d'y revenir au cours de nos travaux.

Ce qu'il faut faire comprendre, c'est que, l'entente du libre-échange nord-américain, il y a des mesures de protection; ce n'est pas une ouverture totale, de dire: Tous les produits mexicains, tous les produits nord-américains, il y a un «free-for-all». Ce n'est pas ça du tout. Il y a des périodes de transition, des mesures de sauvegarde et il y a un avantage pour nous de tirer avantage sur une économie en croissance.

Et, pour conclure, M. le Président, je veux souligner que l'Accord n'est pas un choix que nous avons à faire, il est une nécessité. L'ALENA nous apporte des possibilités accrues de nous dépasser. Il élimine un bon nombre d'obstacles au commerce et favorise l'accroissement des investissements. C'est à nous de saisir ces opportunités pour réaliser notre objectif de maintenir et d'améliorer le niveau de vie de la population québécoise.

Je vous remercie de votre attention, et je souhaite que les prochains jours soient l'occasion d'exprimer nos attentes face à l'ALENA et à la libéralisation des échanges commerciaux. Nous devons viser rien de moins que l'avenir.

Le Président (M. Dauphin): Alors, merci beaucoup, M. le ministre, pour vos remarques préliminaires.

Je vais maintenant reconnaître, en contrepartie, M. le député de Bertrand, pour les remarques préliminaires de l'Opposition officielle.

M. le député.

M. François Beaulne

M. Beaulne: Merci, M. le Président.

L'appui enthousiaste qu'avait apporté la majorité de la population du Québec à la signature d'un traité de libre-échange avec les États-Unis s'est quelque peu refroidi au cours des deux dernières années. Il faut voir dans le scepticisme et la perplexité qui ont suivi l'espoir débordant de la fin de la dernière décennie une déception de la population canadienne et québécoise à l'endroit des promesses non tenues, à la fois du gouvernement fédéral et du gouvernement québécois.

La plupart des économistes s'entendent pour dire

qu'il est difficile de porter un jugement définitif sur les bienfaits ou les méfaits en soi de l'Accord de libre-échange après trois ans d'application, particulièrement dans un contexte économique marqué par une récession importante de l'ensemble des pays industrialisés à laquelle ni le Canada ni les États-Unis n'ont échappé. Tenter d'isoler l'effet d'un facteur particulier dans l'évolution d'une économie moderne est une opération, pour le moins, téméraire. Ce n'est que la semaine dernière que Statistique Canada avançait timidement que, depuis la signature du traité de libre-échange avec les États-Unis, la part canadienne du marché américain était passée de 1,9 % à 2,6 %; Statistique Canada reconnaissant du même coup les limites de son étude, précisant que les produits manufacturés représentaient environ 80 % de toutes les marchandises exportées aux États-Unis par le Canada.

Si les points de vue sont partagés au Canada et au Québec quant aux retombées de l'Accord de libre-échange, c'est que trois conditions avaient été identifiées par le défunt Conseil économique du Canada pour que nous sortions gagnants de l'association de libre-échange. D'abord, un dollar canadien qui se maintienne dans une fourchette variant entre 0,78 \$ et 0,81 \$ US, pendant les 10 premières années; deuxièmement, des taux d'intérêt réels de 3 % et, troisièmement, une croissance économique moyenne d'au moins 3 %. Aucune de ces conditions n'a été respectée pendant les trois premières années d'application de l'association de libre-échange. Pour les prochaines années, deux de ces conditions seront peut-être remplies. Quant à la troisième, à savoir des taux d'intérêt réels de 3 %, il est difficile d'entrevoir le jour où elle sera réalisée.

(10 h 30)

Il faut cependant se rendre à l'évidence que la libéralisation des échanges hémisphériques devient un mouvement incontournable. L'intérêt hémisphérique des États-Unis en matières économique, politique et commerciale ne date pas d'hier. Il trouve ses origines dans la doctrine Monroe et le Manifest Destiny du XIXe siècle.

Les tentatives nord-américaines de libéralisation des échanges commerciaux entre le Canada et les États-Unis ne sont pas, elles non plus, nouvelles. Il suffit de rappeler les quelques élections fédérales du passé, axées sur ce qu'on appelait, à l'époque, la réciprocité, dont, en particulier, celle qui entraîna la défaite de Sir Wilfrid Laurier, en 1911. Paradoxalement, à ce moment-là, c'était les libéraux qui favorisaient le libre-échange.

L'ALENA s'inscrit dans le mouvement de libéralisation du commerce amorcé après la fin de la Seconde Guerre mondiale. Ce mouvement devrait se poursuivre encore longtemps, et même s'accélérer, à mesure que les États-Unis se voient de plus en plus concurrencés en Asie et en Europe, et que, de leur côté, les pays latino-américains, coupés des marchés financiers internationaux suite à leur crise d'endettement n'ont, à toutes fins pratiques, d'autre option que de s'inscrire dans le cou-

rant des échanges avec les pays industrialisés du Nord pour s'assurer d'un développement économique minimal.

C'est pourquoi le Chili, la Colombie et le Venezuela songent aussi à se joindre à l'ALENA. Dans ce contexte, le Canada et le Québec pouvaient difficilement se soustraire aux négociations sur le **libre-échange** avec le Mexique, sans renforcer outre mesure la puissance des États-Unis en Amérique. Comme l'ont fait remarquer plusieurs représentants du monde industriel, une compagnie qui chercherait à se localiser en Amérique verrait un net avantage à s'établir aux États-Unis pour profiter de l'accès aux deux marchés libres de barrières tarifaires: le Canada et le Mexique.

Il apparaît donc de plus en plus nécessaire de réduire au minimum la possibilité de détournement du commerce et des investissements du Canada et du Québec. D'ailleurs, soyons réalistes, s'exclure des négociations n'aurait pas empêché le Mexique d'accroître sa compétitivité face à nos produits. Par contre, cela pourrait empêcher nos entreprises de profiter des opportunités qui s'offrent au Mexique et qui permettraient, dans certains cas, la réalisation d'économies d'échelle.

Il ne faut pas oublier que le Mexique était, jusqu'à récemment, un des pays les plus protégés au monde. Ce n'est qu'en 1988 qu'il adhéra au GATT, ouvrant ainsi la porte aux négociations qui se déroulent présentement.

C'est ce qui explique, en partie, le faible volume de nos échanges avec ce pays. Sur la base de notre commerce actuel avec le Mexique, l'élimination des tarifs avec le Canada semble être un élément dont l'ampleur n'est pas très élevée. De même, une comparaison du degré de développement économique du Canada et du Mexique suggère que le Canada et le Québec n'ont pas trop à craindre. En fait, le **défi** que doit relever l'économie québécoise n'est pas tant de pouvoir **compétitionner** avec l'économie mexicaine que de renforcer sa compétitivité en général, laquelle s'est détériorée de façon appréciable ces dernières années.

Le vrai défi n'est pas tant d'envahir le marché mexicain que de maintenir et de renforcer notre position sur le marché américain. À cet égard, il serait illusoire de croire que le Canada et le Québec, en particulier, ont mis en place tous les outils nécessaires pour sortir vainqueurs de l'association de **libre-échange**. En somme, les défis à relever dépassent celui que pose l'entrée du Mexique dans la zone de libre-échange nord-américain.

Récemment, le ministre québécois des Affaires internationales rendait publique une évaluation plutôt complaisante à l'égard de l'ALENA: «Le Québec et l'Accord de **libre-échange** nord-américain». L'étude ne produit pas de chiffres. On nous dit que des évaluations plus précises seront disponibles lors de la commission parlementaire qui débute aujourd'hui.

Ce texte reprend de façon presque intégrale l'énoncé, publié le printemps dernier par le ministre, énumérant les conditions requises pour que le Québec

donne son appui à la ratification de l'ALENA par le gouvernement canadien. Dans ce document intitulé, et je cite: «La Libéralisation des échanges commerciaux entre le Canada, les États-Unis et le Mexique: les enjeux dans une perspective québécoise», le Québec a posé sept conditions devant être observées pour qu'il accorde son appui à l'ALENA.

Première condition: La mise en oeuvre, au Canada, d'une éventuelle entente devra se faire en tenant compte du partage actuel des compétences législatives entre les ordres de gouvernement. Il n'est pas clair que l'Accord actuel rencontre tout à fait cette exigence.

Deuxième condition: Le respect intégral des lois, programmes et politiques qui, dans les domaines de la politique sociale, des communications, de la langue et de la culture, contribuent à la spécificité de la société québécoise. Tout comme dans le cas de l'association de **libre-échange**, les programmes sociaux ne font pas partie explicitement du champ d'application de l'ALENA. Le gouvernement du Québec a donc évacué ce thème de ses négociations avec le fédéral.

Troisième condition: Le maintien de la marge de manoeuvre nécessaire au gouvernement pour atteindre ses objectifs de modernisation et de développement de l'économie du Québec dans toutes les régions. Sous réserve de la définition que le GATT donnera «aux subventions acceptables», cette condition semble, à court terme, respectée.

Quatrième condition: L'obtention de périodes de transition suffisamment longues et la mise sur pied, au besoin, de mesures d'adaptation pour les entreprises et les travailleurs dans les secteurs moins compétitifs. Les secteurs visés sont principalement: l'industrie du vêtement, le secteur automobile, le commerce des services et l'industrie du meuble. Le gouvernement du Québec a jugé, jusqu'ici, insuffisante la contribution fédérale à ces mesures d'adaptation.

Cinquième condition: La mise en place d'un mécanisme de règlement des différends et de gestion de l'entente auquel le Québec désire être associé. Le gouvernement fédéral n'a pas donné suite, jusqu'ici, à cette demande ni en ce qui concerne l'association de libre-échange avec les États-Unis ni en ce qui concerne l'ALENA.

Sixième condition: Le maintien d'un statut spécial pour l'agriculture et les pêcheries. En fait, par rapport à l'association de libre-échange, dans le contexte de l'ALENA, il n'y a pas de modification substantielle.

Et, finalement: Le choix du Québec d'approuver ou non l'entente en fonction de l'évaluation ultime qu'il fera à la lumière de ses intérêts fondamentaux. Même si cette dernière condition semble quelque peu illusoire, puisque le Québec, qu'il le veuille ou non, n'aura d'autre choix que d'emboîter le pas avec la ratification de l'ALENA par le gouvernement fédéral, il m'a semblé un peu incohérent d'entendre le ministre déclarer, hier, par voie de communiqué, que l'Accord actuel respectait

les cinq objectifs que le Québec s'était fixés au début des négociations, alors que certaines des conditions qu'il a lui-même posées pour donner son aval à la ratification de l'ALENA ne sont pas encore respectées.

Je pense, en particulier, à l'ensemble des mesures de transition et d'adaptation. Ce ne sont pas les 27 000 000\$, que le gouvernement fédéral songe à dépenser durant les quatre prochaines années pour aider les entreprises canadiennes à tirer partie des occasions d'affaires que leur offre l'ALENA, ni les quelques propositions timides mises de l'avant par le ministre dans son plan d'action Québec-Mexique qui permettront à nos entreprises de concurrencer les géants américains, japonais, allemands ou français sur le marché mexicain, comme, d'ailleurs, le souligneront sans doute quelques intervenants que nous entendrons au cours de cette commission.

Le défi est beaucoup plus de taille et vise la structure même de notre économie ainsi que notre attitude jusqu'ici plus ou moins nonchalante en matière de promotion de nos exportations. Qu'advient-il, par exemple, de la problématique touchant l'entraînement, la formation, le recyclage de la main-d'oeuvre, secteur névralgique de notre compétitivité, dont se gargarisent les politiciens aux niveaux fédéral et provincial, mais qui, jusqu'ici, n'est demeurée qu'un panier de crabes, qu'une pomme de discorde, où aucune cohérence et concertation ne pointent à l'horizon entre les deux paliers de gouvernement?

Et pourtant, dès 1989, M. Jean de Grandpré, président du Conseil consultatif sur l'adaptation formé par le gouvernement fédéral afin d'étudier les possibilités pour les Canadiens de profiter au maximum de l'association de libre-échange, en faisait une de ses principales recommandations. Aucune suite sérieuse n'y a été donnée.

S'il faut déplorer le manque de concertation et d'imagination du gouvernement du Canada et de celui du Québec en matière de mesures d'adaptation et de transition, il demeure, malgré tout, que l'ALENA s'avère souhaitable pour le Québec. Sous réserve de la flexibilité que nous donnera la version finale de l'Accord pour mettre en place des mesures de transition et d'adaptation nécessaires, l'ajout du Mexique à l'association de **libre-échange** nous sera profitable. Stratégiquement, il vaut mieux dialoguer à trois ou à quatre, advenant la souveraineté du Québec, plutôt qu'en tête-à-tête avec la plus grande puissance mondiale. Économiquement, le Mexique partage avec le Québec plusieurs éléments communs: un secteur public important comme moteur de l'activité économique; un secteur privé en développement, en partenariat avec l'État, comportant des contraintes et des exigences semblables à celles du Québec, entre autres, en matière de subventions, de politiques d'achat préférentielles, de programmes de soutien et d'aide à l'exportation; des disparités régionales plus accentuées que celles du Québec et dont la solution devra passer par une intervention gouvernemen-

talement importante; la nécessité d'intégrer à la vie économique une population marginale, représentant environ 25 % de l'ensemble; culturellement, le souci de préserver son identité hispanique et de faire respecter sa langue dans ses échanges avec l'étranger. Commercialement, il est à notre avantage que les États-Unis ne soient pas le seul pays d'Amérique du Nord à avoir plein accès aux marchés de ses voisins immédiats.
(10 h 40)

Le débat de l'ALENA est d'abord et avant tout celui de la compétitivité de notre économie sur la scène internationale. Vouloir ne faire porter le débat que sur les mesures à prendre pour faire face à la nouvelle concurrence provenant du Mexique aurait pour effet de minimiser l'importance des défis auxquels nous sommes confrontés.

Au nombre des éléments qui nous défavorisent au plan de la compétitivité, il faut retenir la faiblesse de nos efforts en matière de recherche et de développement, de même que la confusion et l'incohérence des programmes de formation professionnelle. Par ailleurs, l'analyse fournie par le gouvernement québécois apparaît non seulement peu critique, mais, également, quelque peu superficielle.

C'est pourquoi nous entendons prêter une oreille attentive aux représentations qui nous seront faites pendant la durée de cette commission spéciale. Pour nous, la libéralisation des échanges n'est pas, en soi, une panacée aux maux qui affligent notre économie, et nous aurions tort de voir dans l'ALENA autre chose qu'un outil pouvant, dans des conditions adéquates, contribuer à une création nette d'emplois.

Merci, M. le Président.

Le Président (M. Dauphin): Merci beaucoup, M. le député de Bertrand, pour vos remarques préliminaires.

Auditions

Nous allons, maintenant, procéder à, évidemment, écouter et à entendre le premier groupe invité. Je demanderais à l'Association des exportateurs canadiens — Section Québec, de s'avancer à la table des invités.

Alors, au nom des membres de la commission, j'aimerais souhaiter la bienvenue à l'Association, qui est représentée par M. Jean-Claude Villiard, président.

Alors, avant de procéder à votre exposé, je vous demanderais de nous présenter les personnes qui vous **accompagnent**, ensuite de ça, de procéder à votre exposé d'une durée d'environ 20 minutes, puisque nous avons une heure de prévue. Alors, 20 minutes pour l'exposé, et le temps sera partagé également entre le groupe ministériel et le groupe formant l'Opposition officielle.

Alors, M. Villiard, bienvenue à nos travaux et merci d'avoir accepté notre invitation.

Association des exportateurs canadiens — Section Québec

M. Villiard (Jean-Claude): Alors, merci beaucoup, M. le Président.

M. le ministre, Mmes et MM. les députés membres de la commission des institutions. Nous vous remercions, bien sûr, de cette invitation à participer à cette commission parlementaire relative à l'Accord de libre-échange nord-américain. J'aimerais, comme vous nous l'avez demandé, vous présenter les représentants de l'Association des exportateurs canadiens — Section Québec, qui ont l'honneur de vous présenter son mémoire et d'échanger avec vous, le cas échéant, sur ce sujet.

D'abord, nous voulions avoir avec nous M. Richard Gottlieb, secrétaire du conseil consultatif, ici, pour la section Québec. Malheureusement, comme tout exportateur, M. Gottlieb veut aussi développer ses affaires — il est en voyage actuellement — mais il nous a délégué deux de ses précieux collaborateurs.

D'abord, Me Robert Bertrand, à ma droite, qui est avocat et économiste; qui est associé, comme je le disais, au cabinet juridique de Gottlieb & Pearson; qui est membre de l'Association, bien sûr, et qui est un spécialiste des questions de concurrence, de commerce extérieur et de relations gouvernementales. Alors, Me Bertrand a été longuement associé aux questions relatives au commerce extérieur, notamment comme président du Tribunal antidumping, qui est devenu le Tribunal canadien des importations en 1984 et, plus tard, donc, vice-président du Tribunal canadien du commerce extérieur jusqu'en 1992.

À sa droite, vous avez Me Alfredo Moreira, qui est avocat et également associé au cabinet Gottlieb & Pearson, qui est spécialisé dans les questions commerciales et d'investissements avec le monde hispanique. De plus, Me Moreira est fondateur et actuel président de la Chambre de commerce hispano-canadienne, organisme qui se consacre à la promotion des relations commerciales entre l'Amérique latine, l'Espagne et le Canada.

Finalement, à ma gauche, M. Roch Ledoux, qui est vice-président du bureau régional du Québec de l'Association des exportateurs canadiens, qui est un délégué commercial de carrière du gouvernement fédéral et qui a été en poste dans de nombreux pays à l'étranger, notamment en Amérique latine.

Alors, M. le Président, quelques mots, **peut-être**, sur l'Association des exportateurs avant d'entrer dans le vif du sujet.

C'est une association à but non lucratif, qui représente environ 1000 entreprises au Canada — dont environ 27 % sont du Québec — qui exportent des produits et des services et qui fournissent des services essentiels aux exportateurs. La section Québec de l'Association s'est donnée, entre autres, comme mandat d'animer la scène de l'exportation au Québec en impliquant davantage les exportateurs québécois dans les activités de

l'Association des exportateurs, tout en facilitant la participation des entreprises établies au Québec — particulièrement les petites et moyennes entreprises — au processus de développement des marchés d'exportation. Cette Association a été établie en 1943 — donc, il y a 50 ans — et elle offre une gamme complète de services aux exportateurs. Nous nous attachons, bien sûr, ici, au Québec en particulier, à tout ce qui peut faire du Québec, et du Canada dans son ensemble, une base intéressante pour faire des affaires internationales.

Alors, c'est dans cette perspective que nous sommes heureux d'avoir l'occasion de réagir à votre invitation et, notamment, au contenu de l'Accord de libre-échange nord-américain.

L'étude que nous avons faite de cet Accord confirme notre réaction première, à savoir que les négociateurs ont quand même obtenu d'importantes concessions pour nos exportateurs. Si nous considérons les grands objectifs de négociation que le gouvernement canadien s'était fixés — que le gouvernement du Québec aussi s'était fixés — nous pouvons dire qu'ils ont été atteints. Le Canada a grandement amélioré son accès au marché mexicain tout en préservant — voire même en améliorant, dans certains cas — son accès au marché américain, en vertu de ce qu'on appelle l'ALECUS, ou l'Accord de libre-échange avec les États-Unis.

Conséquemment, l'intérêt que présentent le Canada et le Québec comme bases pour effectuer des investissements ou faire des affaires a ainsi été préservé et renforcé par le biais de la proposition de l'ALENA.

M. le Président, nous savons tous que les exportations sont d'une importance cruciale pour l'économie canadienne et québécoise et pour l'emploi. Ainsi, en 1992, nos exportations ont connu un niveau record de 158 000 000 000 \$, soit une proportion de 28 % du produit intérieur brut **canadien**. Ces exportations sont en hausse de 11,3 % sur 1991, à la faveur d'une dévaluation de 5,2 % de notre dollar et de la continuation des efforts de pénétration vers les différents marchés, particulièrement le marché américain, où nous avons enregistré cette année un surplus record de 18 000 000 000 \$, malgré l'état prolongé de récession caractérisant l'économie américaine et l'économie canadienne en cette année 1992.

Parlons maintenant de l'accès au marché du Mexique, puisque c'est l'une des deux grandes dimensions de l'Accord. Le Mexique est un marché très prometteur. Cela a été reconnu par l'intérêt accru que lui porte le milieu d'exportation. À preuve, la hausse en flèche du nombre des gens d'affaires canadiens et québécois qui ont visité le Mexique et l'augmentation d'environ 37 % des exportations du Québec vers le Mexique durant le premier semestre de 1992, et ce, sans l'Accord de libre-échange. On observe aussi une augmentation du même ordre pour les exportations canadiennes au cours de toute l'année 1992, qui atteignaient environ 800 000 000 \$. Et quand on parle du nombre de gens d'affaires qui s'intéressent au Mexique, où on regarde

les chiffres, et puis on s'aperçoit, par exemple, que les gens qui se sont enregistrés, notamment à l'ambassade canadienne à Mexico au cours de l'année, c'est 20 fois plus qu'en 1988, ce qui n'est quand même pas très longtemps. Donc, de 1988 à 1992, il y a 20 fois plus de personnes qui se sont enregistrées comme étant intéressées à faire des affaires avec le Mexique, et 2 fois plus par rapport à 1991, montrant déjà l'intérêt que le marché mexicain représentait, à ce moment-là, à la faveur du début des négociations.

Le Mexique s'est rapidement transformé. Son environnement protectionniste — comme on l'a mentionné — d'il y a quelques années a cédé la place à un milieu dynamique, à forte croissance, et dont le potentiel est encore plus grand. Les taux de croissance supérieurs à la moyenne que le Mexique a connus, même avant l'ALENA, impliquent une importante croissance de son pouvoir d'achat. Grâce à sa croissance économique, le Mexique pourra améliorer la qualité de vie de toute sa population et alimentera la demande de toute une gamme de produits et services que le Canada — et le Québec en particulier — seront en mesure de lui fournir.

Nos membres sont compétitifs dans plusieurs secteurs. On a parlé, notamment, des technologies de l'environnement, qui semblent prendre de plus en plus de faveur dans la demande mexicaine. Effectivement, nos membres sont solides dans cette question-là, et pour une foule de produits manufacturés à haute valeur ajoutée, sans oublier tout l'éventail des services — et c'est important — les services d'experts-conseils, les services financiers.

Grâce à l'ALENA, nous aurons non seulement la même possibilité de profiter directement de ces débouchés sur un pied d'égalité avec les États-Unis, mais nous pourrions aussi bénéficier des exportations américaines vers le Mexique pour les produits qui incorporent déjà une certaine teneur canadienne, comme le ministre en a fait mention à travers certains exemples.

Nos échanges avec le Mexique restent modestes, malgré l'intérêt — comparativement à ceux des exportations aux États-Unis, par exemple — avec, **peut-être**, 0,5 % de nos exportations seulement, mais nos exportateurs sont enthousiasmés à l'idée des perspectives qui s'ouvrent, et ils se sont déjà mis à élaborer des stratégies d'optimisation des retombées de l'ALENA dans ce mouvement de suppression des droits de douanes et de nombreuses restrictions aux exportations que ce pays a toujours imposées.

La deuxième dimension, c'est la préservation et l'amélioration de l'accès aux marchés prévus à l'Accord de **libre-échange** avec les États-Unis. Alors, en s'associant à l'ALENA, le Canada a non seulement maintenu cet accès au marché américain prévu, mais il a obtenu d'importantes améliorations. Un grand nombre des améliorations de l'ALENA, par rapport à l'Accord de libre-échange avec les États-Unis, se trouvent dans les détails des règles d'origine régissant les conditions

d'admissibilité au traitement préférentiel et aux arrangements douaniers techniques. Les avantages sont nombreux. Mentionnons quelques exemples.
(10 h 50)

D'abord, les règles d'origine ont été clarifiées. Sur une base plus technique, on note, entre autres, la décision de recourir davantage à la classification tarifaire plutôt qu'au tarif à valeur ajoutée, en vue de déterminer l'origine des produits à plusieurs intrants. Alors, nous pourrions recourir plus facilement au système harmonisé international, qui a été établi par la convention de Bruxelles de 1988 et, de ce fait, on pourra maintenant recourir à une jurisprudence étrangère pour l'interprétation et non être à la merci du développement du droit américain.

Un autre avantage, c'est l'introduction de la clause qu'on appelle «de minimis» de 7 %, qui permet à un produit d'obtenir son certificat d'origine; dans la mesure où son contenu provenant d'un pays tiers — donc, non États-Unis et non mexicain — ne dépasse pas 7 %, le produit peut obtenir son certificat d'origine et bénéficier, donc, de l'Accord. Il sera possible qu'un produit de haute valeur ayant une composante de faible valeur d'origine étrangère indéterminée ou non admissible ait pour effet d'empêcher toute une cargaison de se voir refuser le traitement prévu à l'Accord de libre-échange — soit avec les États-Unis ou nord-américain. Alors, ça donne une plus **grande** possibilité au manufacturier, soit pour améliorer le contenu de la qualité de son produit ou encore en réduire le coût.

Un autre avantage, c'est la remise des droits — ce qu'on appelle les «drawbacks» en termes techniques du métier — remise qui sera donc relative aux échanges **Canada—États-Unis** seulement et qui sera prolongée pour une période de deux ans après la date d'échéance **originale** du 1er janvier 1994, malgré l'objection initiale des États-Unis.

Plusieurs avantages, aussi, visent d'autres secteurs industriels en particulier. Mentionnons, par exemple, la disposition de l'ALENA quant à la teneur nord-américaine, qui est de 50 % dans l'ALECUS, et qui passera maintenant à 62,5 % — et 60 %, dans certains cas — ce qui devrait favoriser notre secteur industriel de pièces automobiles.

Maintenant, en ce qui concerne les différends, l'ALENA reprend et reporte les chapitres 18 et 19 relatifs aux mécanismes de règlement des différends qui ont fonctionné au bénéfice du Canada. Ce fut l'un des grands acquis, nous pensons, de l'Accord de libre-échange avec les États-Unis. On bénéficie maintenant de cédules très strictes — c'est-à-dire six mois, par exemple — pour le règlement des différends par le biais de panels binationaux, ce qui est beaucoup plus court que les délais habituels des cours américaines.

Nous nous inquiétons du fait qu'il n'y a plus de dispositions, maintenant, concernant la nécessité de s'entendre avant une certaine date — il y avait cette durée de sept ans dans l'Accord de **libre-échange** sur les

droits «antidumping» compensateurs et les subventions. Maintenant, le présent Accord, l'ALENA III, laisse au GATT le soin de définir la façon de calculer les subventions domestiques à l'exportation.

Quelques mots sur l'environnement, aussi, puisque c'est une dimension importante des discussions qui ont eu lieu en regard de l'Accord de libre-échange. On dit que la nouvelle administration américaine désire conclure des ententes parallèles sur des questions importantes, comme celles des normes de travail et celles, aussi, traitant de la protection de l'environnement dans le développement économique. On ne connaît pas, toutefois, encore le contenu de ces demandes. Le Canada, comme partie prenante de l'ALENA, devra aussi être des négociations sur le sujet, si c'est le cas.

Nous sommes heureux de constater, d'autre part, que l'OCDE travaille présentement à l'élaboration de lignes de conduite qui réduiraient au minimum tous les effets négatifs de la question environnementale sur les politiques et ententes commerciales. Ces travaux devraient aider à donner l'orientation essentielle aux équipes de négociation en ce domaine. Il ne faudrait pas utiliser la politique commerciale, associée aux questions environnementales, de manière telle que les exigences environnementales de protection du milieu, en fait, deviennent des mesures protectionnistes déguisées, en somme, de nouvelles barrières non tarifaires.

On a eu le cas dans l'industrie du papier ou à l'égard de la législation américaine sur le papier journal, qui précisait que le papier importé devrait inclure un pourcentage minimum de papier recyclé. Alors, dans la mesure où on n'a pas de **rebus** suffisants, on est pris dans la situation d'importer du papier **rebus** pour faire du papier désencré et rencontrer ces normes. Il y a eu le cas du homard, aussi — dont on connaît bien la situation — qui se voit refuser l'entrée au marché américain, à moins d'avoir une taille minimum, ce qui n'est pas compatible avec les conditions du milieu physique canadien. Alors, le marché canadien du homard en a subi les conséquences de la même façon.

De la même façon, il est impératif qu'à court terme les entreprises qui compétitionneront sur les trois marchés nationaux de l'ALENA puissent le faire sur des bases comparables concernant le respect des contraintes **environnementales**.

Nous savons que le Mexique veut rattraper le temps perdu au chapitre de l'environnement, et que des mesures importantes ont déjà été prises, comme la fermeture d'usines qui ne respectaient pas les conditions minimums, par le président du Mexique. Nous croyons, justement, que l'ALENA devra permettre d'activer ce rythme d'ajustement dans ce domaine en créant, en quelque sorte, des effets d'entraînement pour élaborer et, surtout, mettre en place des mesures plus adéquates de protection du milieu. D'ailleurs, ces efforts offriront à nos entreprises de nombreuses possibilités pour y développer des programmes de transfert de technologie, et c'est déjà le cas des entreprises d'ici — notamment la

mienne — qui ont pu participer à des appels d'offres qui visaient, justement, à faire des installations pour réduire le caractère polluant de certaines installations industrielles. C'est le cas, notamment, avec **Pemex**, dont l'Accord de **libre-échange** nord-américain, au niveau des marchés publics, permettra, encore une fois, d'agrandir l'ouverture.

Au niveau des investissements — un point qui est important également, il n'y a pas de commerce soutenu sans investissement. La participation du Canada à l'ALENA nous assure d'un accès égal aux marchés du Mexique et des États-Unis — en somme, à un marché de plus de 360 000 000 de personnes. Alors, le Canada, et le Québec en particulier, nous ne serons donc pas défavorisés comme base à partir de laquelle on pourra fonctionner et se développer pour desservir l'ensemble de ce marché de taille.

En outre, comme cela est probable, l'ALENA s'élargira **peut-être** pour, éventuellement, accueillir de nouveaux pays de l'hémisphère occidental. Le Canada, en vertu de la clause d'accession, ne sera pas isolé comme base à partir de laquelle tout entrepreneur pourra desservir cette zone de libre-échange. Par ailleurs, la clause d'accession maintiendra les acquis de l'ALENA.

Du point de vue des investissements, il vaut la peine de souligner que des investissements bilatéraux dans les économies américaines et canadiennes ont augmenté de 16 000 000 000 \$ entre 1987 et 1991, étant passés de 83 000 000 000 \$ à 99 000 000 000 \$. Les investissements américains, au Canada, ont augmenté de 11 000 000 000 \$, et ceux du Canada aux États-Unis, de 5 000 000 000 \$. En 1990, pour la première fois depuis 1973, les investissements directs au Canada ont été supérieurs aux investissements canadiens à l'étranger et, en 1991, ces investissements étrangers directs au Canada ont connu un surplus de 5 100 000 000 \$.

On s'est demandé, aussi, et on se demande ce que vaut l'Accord de libre-échange avec les États-Unis. On se rend compte, effectivement, que, depuis l'Accord de libre-échange avec les États-Unis, nos exportations canadiennes vers les États-Unis ont augmenté, en moyenne, trois fois plus rapidement que nos exportations mondiales. Les exportations vers les autres régions du monde ont plus ou moins augmenté, selon le cas, au cours de la même période. En fait, notre balance commerciale y a été négative, comme par le passé, à l'égard du reste du monde. En d'autres termes, notre excédent commercial avec les États-Unis a financé nos déficits avec le reste du monde. Par exemple, depuis l'entrée en vigueur de l'Accord de libre-échange avec les États-Unis, le Canada a obtenu un excédent commercial avec les États-Unis de 62 000 000 000 \$, donc de 1989 à 1992, alors qu'au cours de la même période notre déficit commercial avec le reste du monde s'élevait à 28 000 000 000 \$. On voit donc la couverture d'un cas vers l'autre.

Bien sûr, les exportateurs canadiens aimeraient réduire leur dépendance à l'égard du marché américain,

mais pas au point de perdre du terrain sur les marchés américains où, sous l'effet du libre-échange, nous avons un accès assuré à un marché de taille considérable et nous pouvons réaliser des économies d'échelle en vue d'accroître la compétitivité de nos firmes dans ce contexte de globalisation.

S'il est vrai qu'une restructuration pénible se soit produite, on doit remarquer une étude publiée récemment par l'Institut CD. Howe, en novembre, sur l'ALECUS, qui a examiné les données statistiques sur la période 1989 à 1991 complètement et qui conclut que le **libre-échange** avec les États-Unis a favorisé l'expansion des industries à valeur ajoutée plus élevée, indispensables à la croissance économique du Canada. À titre d'exemple, le secteur des biens qui a été libéralisé par l'Accord de libre-échange avec les États-Unis, dans ce secteur-là, l'augmentation de nos exportations a été de l'ordre de 16 %, et dans le sous-secteur des biens qui n'est pas relié aux ressources, l'augmentation a été de l'ordre de 34 %. Alors, si on regarde dans le reste du monde, on s'aperçoit que nos exportations dans ce même sous-secteur ont régressé de 5 % au cours de la même période, donc de 1989 à 1991.

L'ALENA, donc, nous aidera à préserver et à élargir cette tendance essentielle au bien-être futur du Canada et du Québec. L'Association cherchait également à obtenir un meilleur accès au Mexique. Des tarifs moins élevés et consolidés ont été obtenus; la réduction ou la suppression de barrières tarifaires dans d'autres cas. Les règles d'origine, j'en ai parlé déjà. À notre avis, le chapitre 5 de l'Accord de libre-échange nord-américain, relatif aux procédures douanières, sera très utile pour faire disparaître certaines difficultés éprouvées avec la mise en place de l'Accord de **libre-échange**. On y trouve, par exemple, des dispositions qui assureront que les parties appliquent des procédures uniformisées en matière de certificat d'origine, et pour les produits sans certificat d'origine, pas de libre-échange, bien sûr. Alors, ça permettra également aux exportateurs d'obtenir des décisions préalables sur l'origine. On prévoit la mise sur pied d'un groupe de travail sur les douanes, qui se réunirait au moins quatre fois par année et qui s'efforcera d'en arriver à une entente commune sur les interprétations, l'application et l'administration des mécanismes supplémentaires permettant de résoudre les points de divergence.

(11 heures)

J'ai mentionné également, avant la question de remise des droits — simplement pour le souligner encore une fois, je passerai plus rapidement là-dessus — mais je ferai remarquer... quand on parle de cette question, que ces demandes de remboursement de droits ou de «drawbacks», comme on les appelle en termes techniques, ont totalisé 380 000 000 \$ en 1990-1991 pour les exportateurs, tandis qu'un montant de 350 000 000 \$ était évité sous l'effet des dispositions du traitement intérieur. Donc, ces choses-là sont protégées dans la modification qu'on apporte à l'Accord de libre-

échange avec les États-Unis par le biais de l'ALENA.

Maintenant, les marchés publics. Les marchés publics, c'est important pour les exportateurs dans la mesure où ils s'ouvriront davantage. On connaît l'importance que les investissements publics mexicains représentent actuellement: ils sont de l'ordre de 18 000 000 000 \$ par année. Ces marchés-là étaient pratiquement fermés avant. Alors, maintenant, on s'aperçoit que Pemex, les deux grandes institutions économiques mexicaines qui sont dans les mains de l'État, Pemex et la Commission fédérale d'électricité ouvriront graduellement leur marché, de même qu'au niveau des États-Unis certains organismes importants, comme le Corps of Engineers, ouvriront également leurs portes pour les occasions d'affaires.

Bien sûr, l'ALENA n'est **peut-être** pas un accord parfait, mais c'est le produit d'une négociation, et, en fait, dans ce cas-ci, les exportateurs l'appuient fermement. En fait, si c'était possible, nous aimerions voir au plus tôt, même, la mise en oeuvre bilatérale avec les États-Unis de certains éléments, dont la disposition sur la teneur d'origine minimale de 7 % à titre d'élargissement de l'Accord de **libre-échange** avec les États-Unis, sans même attendre la date d'entrée en vigueur de l'ALENA, qui est prévue pour le 1er janvier 1994.

Les retombées commerciales possibles au-delà des marchés publics. Mentionnons d'abord que les industries culturelles du Québec, comme les industries culturelles canadiennes, ont été protégées par l'ALENA, tout comme le système de gestion de l'offre des produits agricoles. Il y a un tas de secteurs qui ont été identifiés et qui sont d'ailleurs repris dans l'étude que le ministère des Affaires internationales a publiée sur les secteurs qui pourraient être favorisés par l'ouverture. Le secteur québécois des services sera avantagé, notamment, par l'Accord, et c'est un des autres grands acquis de l'ALENA. Par exemple, nos compétences dans des domaines comme ceux de l'électronique, tant en télécommunications qu'en informatisation, des services-conseils ou des services financiers, qui sont reconnus mondialement, si bien que nous sommes en mesure de concurrencer efficacement dans ces secteurs-là.

D'autres secteurs industriels, également, canadiens et québécois profiteront des opportunités nouvelles qui se créeront au Mexique, notamment les produits à valeur ajoutée, pensons au secteur, non seulement des biens de consommation, mais à celui des équipements de transport, à celui des équipements de télécommunications, à celui des équipements énergétiques, à celui des technologies de l'environnement, à celui des équipements forestiers et miniers, à celui des équipements du pétrole et du gaz et à celui de la métallurgie.

Alors, le Québec, comme vous le savez, s'est doté d'outils spécifiques pour faciliter la présence d'entrepreneurs québécois sur ce marché au cours des dernières années, à la faveur de l'intérêt nouveau que ce marché-là représentait. Il y a aussi la Délégation générale du Québec à Mexico, qui est un acquis fort précieux pour

les entrepreneurs et entreprises du Québec, de toutes sortes, effectivement, quant à son soutien pour faciliter la pénétration vers ces marchés-là, et j'ai mentionné l'intérêt croissant que le marché mexicain avait représenté en termes d'augmentation du nombre de visites des entreprises québécoises et canadiennes vers le marché.

Autre dimension, l'ouverture sur le Mexique facilitera les efforts de nos exportateurs pour apprivoiser et développer le potentiel du reste du marché latino-américain, qui connaîtra d'ailleurs une très forte progression au cours de la présente décennie. Nous pensons, notamment, au Chili, au Venezuela, à la Colombie, à l'Argentine et au Brésil, qui, avec le Mexique, représentent un marché à revenu intermédiaire d'environ 340 000 000 de consommateurs.

En somme, l'ALENA va sans doute aider à accélérer le processus de développement de la compétitivité de nos industries, et c'est, je pense — nous pensons à l'Association — la clé du succès dans ce contexte de mondialisation du commerce.

En conclusion, M. le Président, les ententes commerciales ne constituent pas de panacée au développement économique des firmes, elles ne constituent ni une garantie de succès à l'exportation ni une obligation de la faire. Elles sont cependant, en fait, un prolongement de la volonté d'ouverture des pays désireux de s'associer pour inciter le développement économique et favoriser la consommation. Dans le cas du Mexique, la conclusion de l'ALENA est une suite logique des efforts entrepris par l'administration du président Salinas pour moderniser, depuis 1986, l'économie du pays, et, en fait, elle ne constitue qu'une pièce du train d'importantes mesures qui ont été prises à cet effet. Pensons à l'accession au GATT en 1986, à l'abandon des licences d'importation, à la déréglementation, à la privatisation des sociétés d'État — Bombardier a acquis Concaril, qui était une entreprise d'État auparavant — à la facilitation des investissements étrangers, à l'élimination des déficits budgétaires gouvernementaux, à la renégociation de la dette extérieure, à la réduction considérable de l'inflation, etc.

Ces ententes commerciales — pour revenir là-dessus — constituent aussi un engagement politique à rendre permanentes des conditions de facilitation des échanges. Ainsi, elles favorisent la prise de décision des sociétés à s'engager définitivement et de façons diverses dans leur internationalisation. C'est dans cette optique que les exportateurs ont salué la mise en place de l'Accord de libre-échange avec les États-Unis et qu'ils entendent avec optimisme celle de l'Accord de libre-échange nord-américain.

Les exportateurs souhaiteraient que les incertitudes qui sont apparues depuis la fin des négociations soient résolues par les trois gouvernements, et que ces gouvernements préparent donc la législation appropriée pour la mise en oeuvre de cet Accord de libre-échange pour la date prévue du 1er janvier 1994. Plusieurs entreprises font de gros efforts pour améliorer leur compétitivité et,

avec la baisse du dollar canadien en 1992 — j'ai mentionné une dévaluation réelle d'environ 5,2 % — ça améliore encore nos perspectives d'affaires et ça nous permettra de pouvoir profiter au maximum de l'ALENA et, bien sûr, des améliorations qui sont portées maintenant à l'Accord de libre-échange. Une fois que l'ALENA et les nouvelles mesures acceptées, possiblement, au GATT seront toutes deux en vigueur, il y aura sans doute un énorme regain de confiance dans le milieu des exportations, et les chances d'une relance économique substantielle et durable supportée par le développement des exportations deviendront bien réelles.

Nous savons que le ministre des Affaires internationales a développé un plan d'action Québec-Mexique, regroupant des mesures précises autour de quatre axes: notamment celui de la formation et de l'information — dont d'ailleurs ce document «Le Québec et l'Accord de libre-échange nord-américain», qui vient d'être publié — celui de la promotion, également; celui du support technique et financier; celui des relations institutionnelles et gouvernementales. Nous avons eu l'occasion d'être consultés au moment de l'élaboration de ce plan, et nous nous réjouissons du programme qui est mis de l'avant, à ce moment-ci, par le gouvernement du Québec. Ces mesures s'ajouteront, bien sûr, à celles qui sont mises en place, également, par le gouvernement du Canada...

Le Président (M. Dauphin): M. Villiard, je m'excuse...

M. Villiard: Oui.

Le Président (M. Dauphin): ...si vous voulez favoriser les échanges...

M. Villiard: Oui. Alors, je termine.

Le Président (M. Dauphin): ...il faudrait arrêter la présentation...

M. Villiard: Je termine.

Le Président (M. Dauphin): ...puisque nous sommes rendus à 24 minutes, déjà.

M. Villiard: Je termine, et si jamais... simplement, je...

Le Président (M. Dauphin): Je ne veux pas vous bousculer, mais c'est pour favoriser les échanges, M. Villiard.

Allez-y.

M. Villiard: D'accord. Je termine à l'instant en vous disant que, si jamais le ministre, le ministère veulent faire une tournée en région pour favoriser, en fait, la compréhension et la promotion de cet Accord, nous

nous ferons un plaisir — si l'invitation nous est faite — de nous associer à ça. L'Association, d'ailleurs, dans deux semaines, tiendra deux séminaires sur la question, à Laval et à Longueuil, les 1er et 2 avril.

Aloors, je vous remercie de votre attention, M. le Président, MM. et Mmes les membres, et nous serons heureux de répondre à vos questions — mes collègues surtout — sur des questions plus techniques qui pourraient faire l'objet de points d'information.

Le Président (M. Dauphin): D'accord. Merci, M. Villiard, pour votre présentation.

Jé vais maintenant reconnaître M. le ministre des Affaires internationales pour le début de la période d'échange.

M. Ciaccia: Bien, je veux remercier l'Association des exportateurs canadiens — Section Québec, et M. Villiard pour leur présentation. Je suis heureux de constater que les efforts du gouvernement du Québec, les efforts que nous avons faits depuis un certain nombre d'années pour favoriser la libéralisation des échanges — incluant notre appui de l'ALENA — que vous les avez appréciés et que vous les appuyez, et c'est encore plus important pour nous, parce que l'appui vient des véritables acteurs dans ce domaine, les exportateurs de biens et de services dans le domaine international.

J'ai aussi apprécié l'analyse que vous avez faite des améliorations qui sont contenues dans l'ALENA, par rapport à l'ALE. On essaye de sensibiliser le public que, vraiment, l'ALENA est une amélioration de ce que nous avons déjà. Non seulement nous avons gardé nos acquis, mais nous les avons augmentés, nous les avons améliorés. Je crois que votre présentation le démontre fort bien.

Juste quelques affirmations, en termes d'objectifs et de conditions: le député de Bertrand avait mentionné tantôt que le Québec s'était donné des objectifs et des conditions. Il ne faut pas confondre les deux. On avait cinq objectifs avant de donner notre approbation sur le contenu de l'ALENA. Les cinq objectifs ont été remplis. On a complété, on a accepté ces cinq objectifs-là. Les autres... Les conditions — il y en avait sept — c'était au niveau interne, et une de ces conditions, c'était la mise en place d'une structure pour la mise en oeuvre de l'ALENA. C'est la seule condition, présentement, qui, formellement, n'est pas mise en place. Toutes les autres conditions ont été remplies. Celle-là, dans les faits, nous avons la collaboration, nous avons la coordination avec le gouvernement fédéral, mais, effectivement, ce n'est pas formalisé.

(11 h 10)

Vous avez mentionné les effets de l'entente de libre-échange avec les États-Unis: le surplus canadien. Effectivement, nous avons augmenté, même au Québec — comme vous l'avez démontré — les exportations aux États-Unis, et en 1992, le solde commercial du Québec était en surplus de 7 200 000 000 \$, ce qui

démontre aussi que l'entente de libre-échange, d'une certaine façon, a été bénéfique pour nos entreprises.

Je vous remercie pour votre invitation pour faire une tournée en région. Nos fonctionnaires, représentants du ministère des Affaires internationales, vont participer avec l'Association des exportateurs canadiens à un séminaire sur l'ALENA, à Laval, le 16 mars. Mais, si le temps me le permet, entre les missions économiques pour promouvoir les investissements, les services et les exportations du Québec, ça me fera un grand plaisir, parce que j'ai déjà fait une tournée pour expliquer l'importance, pour les PME, de s'impliquer dans le domaine des exportations.

Votre Association, qui regroupe plus de 1000 entreprises, dont environ le quart au Québec, doit sûrement regrouper des intérêts très différents, selon que les entreprises qui la composent sont de petite taille ou de grande taille. La question que je me pose: Vos membres qui sont des PME ont-ils des préoccupations différentes des autres membres, qui sont de plus grande taille, face à l'ouverture des marchés et à la concurrence internationale. Et quelles sont les préoccupations de vos membres, selon qu'ils sont de gros exportateurs ou des exportateurs occasionnels ou des exportateurs en termes de petites et moyennes entreprises, par rapport aux autres plus grandes?

Le Président (M. Dauphin): M. Villiard.

M. Villiard: Oui. En fait, le rôle de l'Association est, à divers égards, un rôle de promotion des intérêts, bien sûr, de ses membres. C'est un rôle aussi de contacts, de «networking», comme on dit, à travers le milieu de l'exportation, de façon plus générale. C'est un rôle d'information, aussi, des membres sur l'évolution de la situation dans les pays vers lesquels on veut travailler, en fait, en matière de commerce extérieur, et sur les techniques propres à l'exportation.

Bien sûr, les grandes sociétés ont peut-être des besoins et des moyens différents de ceux des sociétés... des petites et moyennes entreprises. Pour donner un exemple sur la représentativité — puisque c'est une question, je pense, sous-jacente importante dans votre intervention — la moitié de nos revenus, à l'Association, vient des grandes sociétés, mais la moitié de nos revenus vient des petites et moyennes entreprises. Donc, vraiment, vous avez un groupe, là-dedans, assez hétérogène d'intérêts comme tels.

Pour les petites entreprises, la nécessité de recourir, par exemple, à différentes instances pour faciliter la pénétration des marchés est différente dans le cas des grandes entreprises; ça, c'est clair. En termes de suivi, notamment, les grandes entreprises peuvent se permettre, si elles en font la priorité, de suivre le marché de façon soutenue... et de façon... sur le plan financier, sur le plan des efforts humains. La petite et moyenne entreprise n'a pas ces ressources-là. Donc, l'effort pour elle de prioriser des marchés devient plus important, et le

support que peuvent lui donner les gouvernements qui s'intéressent au développement économique par le biais des exportations devient extrêmement important. Donc, il ne s'agit pas simplement — on a mentionné les visites, tout à l'heure, au Mexique, par exemple, qui ont augmenté en flèche depuis une couple d'années, notamment — mais il ne s'agit pas d'y aller une fois, il s'agit d'y aller plusieurs fois. Il s'agit d'être patient, effectivement, parce qu'il s'agit de trouver, également, des partenaires, donc, de connaître bien le milieu, de connaître bien les institutions. Et, à cet égard-là, disons, les services que la petite et moyenne entreprise requiert de nous — requiert, en fait, surtout des gouvernements qui favorisent le développement des exportations — visent à assurer ce suivi-là, à leur donner des informations de première qualité pour pouvoir faire, de façon plus rapide et plus économique, ce qu'elle aurait de la difficulté, **peut-être**, à faire seule.

Ça dépend... Pour répondre aussi à une autre dimension de votre question: Est-ce qu'il y a des préoccupations différentes par rapport à l'Accord de libre-échange venant des petites puis des plus grandes? Ça dépend des secteurs. Il y a des secteurs qui sont peut-être plus difficiles, comme les secteurs du textile, du vêtement, de la chaussure et ainsi de suite. Ces gens-là vont **peut-être** avoir besoin de mesures différentes, au-delà des questions de commercialisation, pour faire valoir leur point. Maintenant, je pense, avec les moyens que l'Accord de **libre-échange** avec les États-Unis, bien sûr, qui sont préservés dans l'ALENA, ça demeure... les mécanismes de règlement des différends demeurent un élément extrêmement important pour nous pour pouvoir s'assurer que les différends seront réglés de façon satisfaisante, non arbitraire et, surtout, de façon rapide.

Je ne sais pas si mes collègues, M. Bertrand ou M. Moreira, voudraient ajouter là-dessus.

M. Moreira (Alfredo): **Peut-être** une petite remarque.

En parlant de la différence qui existe entre une grande entreprise et une PME, en ce qui concerne l'ALENA, c'est que nous avons, évidemment, gagné l'accès à un marché qui est un marché nouveau, non seulement un marché nouveau au point de vue des conditions de marché, mais qui est un marché **culturellement** nouveau pour nous.

Le plus grand problème, probablement, des petites et moyennes entreprises, c'est qu'elles n'ont pas l'habitude de faire affaire avec ce marché nouveau qu'est le Mexique. Donc, c'est au-delà d'un problème strictement d'accès à des marchés, c'est un problème culturel. Donc, ces entreprises qui n'ont pas les moyens de voyager tous les jours ou d'envoyer un cadre ou un responsable de marketing à l'étranger, elles ont une difficulté à pénétrer, à appréhender ce marché, qui est un marché nouveau, mais qui, cette fois-ci, c'est pour des raisons culturelles. C'est une nouvelle langue, une nouvelle

culture d'affaires. Et très souvent, les petites et moyennes entreprises, c'est à ces niveaux-là qu'elles se situent.

Conceptuellement, tout le monde peut s'apercevoir que des nouvelles perspectives commerciales sont à nos portes, mais, culturellement, il est difficile d'aborder un univers des affaires qui est totalement différent du cadre habituel dans lequel nous faisons affaire d'habitude. Donc, je pense que, si on peut essayer d'aider les petites et moyennes entreprises, c'est de les mettre aussi dans les contextes culturels dans lesquels elles vont faire affaire en Amérique latine, au Mexique en particulier.

Le Président (M. Dauphin): Merci.
M. le ministre.

M. Ciaccia: Alors, dans les programmes d'aide à l'exportation, lorsqu'on parle des petites et moyennes entreprises, le ministère des Affaires internationales et le programme APEX, que certains de vos membres connaissent certainement et qui sera, plus qu'auparavant, axé vers le Mexique au cours des prochaines années...

Mais est-ce que votre Association trouve que les programmes actuels d'aide et de financement — que ce soit fédéral, provincial — à l'exportation répondent à vos besoins dans la perspective de l'ALENA? Est-ce que vous auriez des suggestions à nous faire pour les améliorer?

Le Président (M. Dauphin): M. Villiard.

M. Villiard: Merci.

Certainement. Le premier point — M. Moreira l'a souligné également — il nous faut pouvoir avoir recours à des spécialistes de ces marchés-là qui connaissent bien les institutions, qui connaissent bien les coutumes, qui connaissent bien la culture et ainsi de suite. Et, à travers la Délégation — et, bien sûr, l'ambassade, également — nous pouvons avoir accès, non seulement ici, mais c'est surtout important ici au Québec, en particulier, au niveau de parler à des conseillers qui sont en nombre et en qualité suffisants pour nous aider là-dessus et qui peuvent — à la faveur, disons, de séminaires ou de rencontres au niveau privé, et ainsi de suite — nous renseigner davantage.

Il y a les programmes de soutien financier. Bien sûr, il y a des limites aux programmes de soutien financier, non seulement en raison des disponibilités budgétaires gouvernementales d'un côté comme de l'autre de la rivière Outaouais, mais il y a aussi le fait que, si jamais on doit augmenter ces programmes d'aide à la promotion des exportations — vous avez parlé du programme APEX — il y aura toujours la possibilité de rendre ce programme-là remboursable et, par le fait même, d'augmenter, possiblement, la couverture financière du programme, effectivement.

Alors, si on s'aperçoit — comme je pense ça va être le cas — qu'il y aurait un intérêt accru et soutenu

pour les entreprises du Québec — les grandes comme les petites et les moyennes — d'aller vers le Mexique — surtout à l'égard des petites et moyennes — vous pourriez peut-être faire quelque chose là-dessus. Mais je crois que c'est déjà en marche quant, au moins, à l'augmentation qui est prévue au niveau du programme.

Le Président (M. Dauphin): Merci.

M. **Ciacchia:** J'aurais d'autres questions, mais peut-être que je vais laisser la parole à d'autres de mes collègues, et peut-être qu'on pourrait revenir si j'ai le temps.

(11 h 20)

Le Président (M. Dauphin): Très bien.

Alors, je vais maintenant reconnaître le porte-parole de l'Opposition, M. le député de Bertrand.

M. Beaulne: Merci, M. le Président.

Comme on se l'est fait dire, et d'ailleurs, comme les experts des marchés latino-américains, asiatiques et autres — mais plus particulièrement latino-américains — nous le disent, ce sont des marchés où il faut semer, plus ou moins à long terme, pour pouvoir récolter. Et d'ailleurs, l'expérience de certaines entreprises québécoises, comme BG Checo, qui ont maintenu, à Mexico, pendant de nombreuses années — pendant cinq ans, si je me rappelle bien — des bureaux de représentation sans véritablement pouvoir récolter grand-chose parce que la crise de l'endettement s'est développée; de même que la compagnie Bombardier, qui avait obtenu un contrat de prolongement du métro de Mexico pour une valeur de 150 000 000 \$; et de même que les soumissions de la commission de l'Énergie atomique du Canada pour la création de réacteurs CANDU, qui avaient été mis de côté par le Mexique.

Il est une dimension que vous connaissez très bien — surtout par rapport à la grande entreprise, puisque vos membres sont à peu près 50 % de la grande entreprise — qui est la possibilité d'offrir des paquets de financement adéquats lorsqu'on présente une soumission, surtout lorsqu'on soumissionne pour les grands projets.

J'aimerais entendre vos commentaires sur les politiques de financement des exportations qu'a suivies la SEE, en particulier, depuis le début des années quatre-vingt et, plus particulièrement, depuis 1982, lorsque le Mexique a demandé de renégocier sa dette. On a parlé tout à l'heure, et c'est un constat, que le niveau des échanges entre le Québec ou le Canada et le Mexique est relativement faible par rapport à ce qu'il pourrait être. Il était beaucoup plus fort que ça à la fin des années soixante-dix, au début des années quatre-vingt, lorsque le Mexique était un des principaux emprunteurs sur les marchés financiers internationaux. Lorsque le Mexique a traversé sa crise de l'endettement, alors que le gouvernement américain, ... bank ou d'autres intervenants mettaient à la disposition du Mexique des lignes

de crédit de l'ordre de 1 500 000 000 \$ ou de 2 000 000 000 \$, d'une part, pour les produits agricoles et, d'autre part, pour les produits manufacturés, la politique du gouvernement canadien — la politique de la SEE — a été de couper les lignes de crédit commercial de même que les grandes banques canadiennes, qui ont suivi.

J'aimerais avoir votre opinion quant à l'impact de ces politiques qui, en rétrospective, peuvent avoir semblé des politiques à courte vue, si on se place dans le contexte qu'il faut semer pour récolter, d'une part, et, d'autre part, si ces politiques vous apparaissent, à l'heure actuelle, compatibles avec les objectifs qu'on s'est fixés de maximiser ce qu'on peut obtenir de l'Accord de libre-échange avec le Mexique, sur le plan du financement des exportations.

M. Villiard: Qui. Je pourrais peut-être...

Le Président (M. Dauphin): M. Villiard.

M. Villiard: Merci.

Effectivement, vous avez mentionné qu'il faut souvent de la patience et être persévérant dans les efforts qu'on fait pour pouvoir pénétrer un marché, qu'il y a souvent des hauts, puis des bas. Évidemment, quand il y a des hauts, on s'en félicite, quand il y a des bas, on se décourage et puis, on n'y retourne plus et on fait autre chose ou on reprend le collier. C'est un fait, et c'est un fait pour tout le monde.

Dans notre cas à nous — si je prends le cas de la société que je représente plus particulièrement — à la fin des années quatre-vingt, nous avions réalisé un projet de nature environnementale, d'ailleurs, dans l'État de Sonora, après en avoir perdu un premier, parce que, à ce moment-là, on n'était pas assez compétitifs aux yeux du client. Mais on est revenus, on est revenus en force, et on a réalisé cette grande usine d'acide sulfurique pour réduire les émissions de soufre dans la partie nord-ouest du Mexique, et c'est un grand succès à tout point de vue. Et ça a été financé, d'ailleurs, par la Société pour l'expansion des exportations, à ce moment-là. On parle de l'année 1987-1988, à peu près. Si vous regardez l'évolution des lignes de crédit que la SEE a mis à la disposition du Mexique depuis les années quatre-vingt-cinq — malheureusement, je n'ai pas sous mes yeux l'évolution pour aller plus à l'arrière — on s'aperçoit, effectivement, qu'il y a eu une montée en forte progression vers la fin des années quatre-vingt, à cet égard-là. Alors, de l'année 1985 à 1988, à toutes fins pratiques, les lignes de crédit et les transactions ne dépassaient pas, à toutes fins pratiques, 10 000 000 \$ par année. Par contre, lorsque, pour l'année 1992, on voit l'évolution et on se rend compte qu'environ 50 000 000 \$ sont disponibles, actuellement, à travers les différentes lignes de crédit et que les montants similaires avaient été utilisés.

La SEE, actuellement, est ouverte sur le Mexique,

à toutes fins pratiques, si on considère, par exemple, les opérations qui sont financées sur garantie souveraine sans limite. Maintenant, est-ce que ça veut dire que les entreprises canadiennes ou les entreprises du Québec, en particulier, vont tout à coup avoir des grands succès sur le marché mexicain? Ça prend plus que ça. Ça prend des efforts, d'abord, pour s'orienter en fonction de projets spécifiques — je reviendrai là-dessus — mais il faut aussi noter qu'il y a une évolution considérable qui se fait au Mexique, actuellement, sur les types de projets qui sont accordés. On a parlé tout à l'heure de **Pemex**, on a parlé surtout de la Commission fédérale de l'électricité. Le Mexique, actuellement, voudrait augmenter sa production électrique de 29 000 MW à 52 000 MW, d'ici l'an 2002, donc, d'ici une dizaine d'années. C'est énorme, les efforts qu'il faut faire pour aller si vite que ça pour réaliser cette augmentation-là.

Mais, ils vont le faire sous un autre angle, sous l'angle de ce qu'on appelle en anglais, «BLT», pour «build, lease, transfer», ou construire, louer et transférer les installations. C'est une variante de ce qu'on appelle aussi les systèmes «BOT», pour construire, opérer et transférer des installations. Alors, plutôt que la Commission fédérale réalise elle-même, sur base de garantie souveraine, ces installations-là, maintenant, elle se dit: Je veux privatiser la construction, la réalisation des projets qui viendront. Je me réserve l'opération pour des raisons syndicales d'opération des installations. Maintenant, ils vont aller en soumissions, si je puis dire, de propositions pour réaliser — sur une base, encore une fois, «BLT» — ces installations-là.

Maintenant, la SEE, à date, est surtout axée sur prêter sur la base de garantie souveraine. Ici, on n'aura pas besoin de garantie souveraine telle qu'on l'a traditionnellement. Il faudrait donc que la SEE s'ajuste et ouvre ses transactions à ce type d'opération nouvelle et, possiblement, même, puisse faciliter le financement par des mises d'avoir dans les projets, donc, sur une base d'équité.

Effectivement, il y a une loi qui — on le sait — dans le domaine de l'exportation, doit être déposée à la Chambre des communes, bientôt, sur la modification de la loi de la SEE, qui lui permettra d'être plus active dans ces choses-là, et on verra, évidemment, les discussions qui s'ensuivront d'un côté comme de l'autre de la Chambre, mais nous pensons qu'avant longtemps la loi de la SEE sera une nouvelle loi. Donc, sera en place une loi amendée, qui lui permettra, donc, de s'adapter aux conditions changeantes de ce marché. Ça s'applique également ailleurs dans le monde; de plus en plus dans le domaine de la production d'énergie électrique, notre clientèle est changeante. On ne parle plus nécessairement d'utilités publiques, mais de promoteurs qui oeuvrent pour le compte d'utilités publiques, mais on est confiant que la SEE pourra, notamment à l'égard des conditions économiques changeantes — dans le positif pour le Mexique — mais aussi à l'égard des conditions changeantes du marché comme tel, s'adapter

à ses nouvelles préoccupations.

M. Beaulne: Est-ce que vous êtes satisfait, compte tenu des besoins ou du potentiel que représente le marché mexicain, enfin... Qu'on entende un intervenant ou l'autre — et même, comme on l'a dit nous-mêmes dans nos discours d'ouverture, ici — il y a un potentiel énorme. Mais ça, ça reste dans le royaume du possible. Ce n'est pas encore concrétisé, et c'est loin de l'être.

Maintenant, est-ce que, compte tenu de ce potentiel que tout le monde dit énorme, d'abord, vous jugez adéquate l'ampleur des lignes de crédit mises de l'avant par la SEE pour le Mexique, d'une part?

D'autre part, est-ce que vous jugez que les taux qu'offre la SEE sont compétitifs par rapport à ceux des autres agences internationales de financement, parce que ça n'a pas toujours été le cas.

Et, troisièmement, est-ce que vous êtes satisfait de l'attitude des banques à charte dans ce qu'on appelle le financement complémentaire de la SEE, puisque la SEE ne finance pas 100 % des projets, normalement? (11 h 30)

M. Villiard: D'accord. La SEE finance 85 %, au maximum, des projets. Donc, il faut trouver les 15 % additionnels, qu'ils viennent du client lui-même ou qu'ils viennent, comme vous le suggérez, de banques à charte locales ou étrangères, en fait, au Mexique.

Nous sommes satisfaits de la couverture — ou nous serions satisfaits, je dois dire — de la couverture actuelle de la SEE, particulièrement dans la mesure où, à travers la nouvelle loi, ils vont pouvoir être — comment dire? — proactifs par rapport aux conditions changeantes du marché, et ça sera le cas.

Quant au taux, il y a des grands débats là-dessus. Ce n'est pas nécessairement à l'égard du Mexique, puisque ça dépend de la catégorie de pays à ce moment-là et de la monnaie, et en fonction de la catégorie de pays et de la monnaie, bien, vous avez des taux qui sont établis, qui sont valables pour tous les pays, de ce qu'on appelle du consensus, de l'OCDE. Les pays de l'OCDE qui sont exportateurs doivent donc se conformer à ces lignes-là.

Il y a deux dimensions à ce que vous mentionnez. Sur les conditions commerciales complémentaires que la SEE exige de rencontrer, à savoir, par exemple, la commission d'encours. C'est une commission donc, un prix, que les exportateurs ont à payer à la SEE pour la couverture de son propre risque. Ça, d'après ce qu'on voit, la SEE se situe dans la moyenne des agences de crédit à l'exportation. Elle n'est pas la moins chère, elle n'est pas la plus chère non plus. Alors, dans la mesure où elle est dans la moyenne, c'est compétitif. Ça peut l'être, mais ce n'est pas plus que ça.

D'autre part, vous avez mentionné les banques à charte. C'est sûr qu'on a souffert ici, au Canada... Les exportateurs canadiens ont souffert du peu d'intérêt des banques à charte à l'égard du support aux exportations,

à l'égard de projets de nature capitale. Ça a été le cas, à partir du milieu, à peu près, des années quatre-vingt, où à la défaveur, justement, de certaines mauvaises expériences que les banques ont eues, elles ont été obligées de prendre des réserves, et, de ce fait, la plupart des possibilités qu'elles avaient ont été considérablement réduites parce que leurs actionnaires ne voulaient pas que les banques s'embarquent là-dedans en plus, ou qu'encre le surintendant des banques impose des conditions de mettre des réserves additionnelles. Dans ce cadre-là, les banques à charte ont été très peu actives et utiles pour nous, si je peux dire, sous cet angle de financement de projets à l'étranger.

D'autre part, ça nous permet d'avoir accès, quand même, à d'autres banques qui ne sont pas nécessairement des banques à charte de cédula A, quoique, pour le Mexique, je pense qu'il y aurait un intérêt renouvelé des banques de revenir sur ce marché-là parce que le marché a quand même considérablement changé, et les conditions économiques qu'on rencontre au Mexique, maintenant, sont quand même sensiblement différentes de ce qu'on connaissait au début des années quatre-vingt. Donc, on a espoir, quand même, que ça puisse se faire, d'une part, à l'égard de la SEE, qui s'ajustera aux conditions changeantes du marché, et des banques à charte, qui trouveront peut-être leur intérêt à se réintégrer à ce marché-là, en particulier.

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

M. Beaulne: Du côté de la SDI, de la Société de développement industriel du Québec, est-ce que vous voyez un rôle particulier qu'elle pourrait jouer au-delà de ce qu'elle joue? Il y a un certain temps... Enfin, à un moment donné, la SDI donnait, elle aussi, une couverture — il faut bien le dire — là où la SEE, souvent, ne voulait pas s'engager. Mais est-ce que vous voyez un rôle particulier pour la SDI dans le volet promotion des exportations?

M. Villiard: Oui, certainement. Et, d'ailleurs, je demanderais peut-être à M. Moreira de compléter là-dessus. D'ailleurs, il y a un programme — qui date à peu près d'un an ou deux — de la SDI, qui favorise, disons, le vacuum qui se situait notamment à l'égard des 15 % manquants sur les projets, et on pense qu'on devrait aller encore plus loin dans ce contexte-là, parce que... et surtout à l'égard de pays où le Québec veut mettre une priorité, et je pense que le Mexique en est un. La SDI pourrait possiblement compléter, au besoin, les financements sur lesquels la SEE pourrait être active. Donc, tous les éléments à risque pourraient déjà être faits, à ce niveau-là, et la SDI pourrait compléter, complètement ou en partie du moins, les 15 % qui existent. Mais on sait qu'il y a déjà des démarches qui sont faites dans ce cadre-là. Ça, évidemment, ça vise les projets. Je sais aussi que la SDI est présente dans le domaine de la couverture des comptes à recevoir, notamment pour les

comptes étrangers.

Et j'aimerais peut-être... M. Moreira.

Le Président (M. Dauphin): Oui, M. Moreira.

M. Moreira: Je voudrais faire simplement une remarque d'ordre général.

Les lignes de crédit qui sont mises à la disposition de l'entreprise ont un intérêt fondamental, mais très souvent dans le cas d'un pays comme le Mexique — qui est encore un marché nouveau — on met souvent la charrue avant les boeufs, c'est-à-dire on a... parfois, on met des lignes de crédit très ouvertes et très importantes, mais nos entreprises ne savent pas quoi en faire tout simplement parce qu'elles ne connaissent pas le terrain des affaires. Ça arrive.

Je me permettrais en deux secondes de raconter une anecdote. J'ai rencontré, il y a un certain temps, M. Villareal qui est le président de Nacional Financiera, qui est une banque de développement, qui a mis une ligne de crédit à la disposition des... pour favoriser les «joint ventures», par exemple, avec des entreprises canadiennes et québécoises. D'ailleurs, l'annonce a été faite ici, au Québec, de l'ouverture de cette ligne de crédit. Il y a quelque temps, il m'a demandé: Est-ce que tu connais quelqu'un qui serait intéressé à ça? J'ai 10 000 000 \$ à donner et je ne sais pas qui veut en prendre, tout simplement.

Les lignes de crédit, c'est quelque chose de très important, mais les lignes de crédit doivent suivre, j'imagine, les courants des affaires, dans la mesure où ces courants se créent. Un des problèmes que nous avons avec le Mexique, c'est qu'il y a des lignes de crédit qui existent, mais nos petites et moyennes entreprises ne les utilisent pas tout simplement parce qu'elles ne savent pas quoi en faire. C'est-à-dire que, pour qu'il y ait des projets d'affaires au Mexique, il faut connaître le Mexique; il faut savoir quoi en faire, où utiliser ces... il faut trouver des clients au développement des affaires. Très souvent, les lignes de crédit, quoique importantes, ne sont pas utilisées ou sont plus importantes que ce que nos hommes d'affaires peuvent absorber, tout simplement parce que le marché n'est pas suffisamment mûr, n'est pas suffisamment développé. Nous ne savons pas très bien quoi en faire. C'est une brève remarque que je voulais faire.

Le Président (M. Dauphin): Merci.

Il vous reste environ une minute.

M. Beaulne: Bon. Une dernière question rapide, la réponse peut être longue, par contre. Quelles sont les principales difficultés que vous rencontrez présentement par rapport à vos concurrents des autres pays industrialisés, ou des États-Unis, mettons, en particulier, pour percer le marché mexicain?

M. Villiard: Bien, ça dépendra des secteurs,

évidemment, je ne peux pas répondre pour tous les secteurs de l'économie canadienne ou québécoise. Dans notre secteur en particulier, on ne rencontre pas plus de difficultés que d'autres pays. Évidemment, des succès à l'exportation, c'est projet par projet, c'est commande par commande et c'est contrat par contrat. On ne peut pas avoir de conditions générales qui favorisent plus l'un que l'autre. Si on décide de s'intéresser vraiment à un projet en particulier et qu'on décide d'être plus concurrentiel que peuvent l'être, par exemple, nos grands concurrents du Japon... Les Japonais, évidemment, c'est une grande nation industrialisée, mais on les bat régulièrement sur les marchés à l'exportation, mais, aussi, faut-il, par exemple, y mettre les efforts pour apporter, à l'égard des clientèles, des avantages comparatifs qui sont évidents.

Alors, je pense qu'à l'égard du Mexique il y a une difficulté additionnelle, bien sûr, comme Me Moreira l'a mentionné, la dimension culturelle et linguistique — malgré qu'ils peuvent aussi faire affaire en d'autres langues que l'espagnol. Mais une fois qu'on aura réussi à surmonter ces difficultés-là et à prendre des mesures pour s'intéresser vraiment aux projets qui existent et à comment les obtenir et à mettre les efforts voulus pour montrer les avantages comparatifs que nous pouvons avoir, et ils sont nombreux — d'ailleurs, les Québécois sont très bien vus là-bas — je pense qu'on n'a pas à se sous-estimer par rapport à nos grands concurrents internationaux, qu'ils soient américains, britanniques, japonais ou autres.

Le Président (M. Dauphin): Merci, M. Villiard.

Je vais maintenant reconnaître M. le député de Hull. Il reste cinq minutes à votre formation politique.

M. LeSage: Merci, M. le Président.

Alors, je serai bref pour laisser, quand même, le temps à notre ministre de conclure avec nos invités. Vous permettrez quand même, M. le Président, que je demande à M. Villiard, parce qu'il nous a entretenus sur la culture qui existait au Mexique et cette obligation qu'on a de s'adapter à cette culture ou s'habituer à cette nouvelle culture. Mais à part cette adaptation, on entend souvent parler dans les milieux des affaires du fonctionnement plus qu'ordinaire des douanes mexicaines, des lenteurs, de la confusion, de la corruption même, de la lourdeur des règlements, entre autres.

Moi, j'aimerais savoir si vous avez des suggestions à faire ou **est-ce** que ça existe encore? Est-ce qu'il y a eu des améliorations? Est-ce que vous avez des suggestions à faire, également, en ce qui concerne les douanes américaines? Comment ça fonctionne pour quelqu'un qui veut commencer à faire des affaires avec le Mexique? Est-ce que c'est aussi facile qu'on le laisse entendre ou est-ce qu'il y a des difficultés? J'aimerais vous entendre là-dessus.

M. Villiard: C'est intéressant parce qu'un de nos

membres nous faisait parvenir, il y a quelques jours, un rapport. Voici, ce membre est actif aux États-Unis, au Mexique et au Canada. Récemment, ils avaient l'occasion de réunir leurs principaux responsables, et cette question-là a été abordée. On mentionnait, d'ailleurs, un fait en particulier qui est intéressant, à savoir qu'il y a eu une réorganisation considérable des douanes mexicaines — en vue d'améliorer l'efficacité, justement, des douanes mexicaines — qui s'est opérée il y a quelques mois, quelques semaines, je ne sais pas, enfin, récemment. Et, déjà, les résultats sont extrêmement tangibles.

Mais j'étais inquiet de demander à Me Bertrand de venir, c'est son domaine; je suis content de voir qu'il pourra participer, je lui demanderais **peut-être** de compléter certainement là-dessus, puisqu'il est le spécialiste dans ces questions-là.

(11 h 40)

Le Président (M. Dauphin): Me Bertrand.

M. Bertrand (Robert J.): Alors, il n'y a pas de doute que l'ALENA prévoit l'élimination de barrières non tarifaires. Alors, les difficultés douanières — c'est habituellement des barrières non tarifaires, si vous voulez — ça rend difficiles les exportations. Les Américains font ça régulièrement; les Français l'ont fait à tour de bras contre les produits japonais. C'est un **truc** qu'on retrouve dans le commerce international.

L'immense avantage, d'abord, avec l'ALENA, c'est l'élimination de la standardisation. De là à dire que vous n'en aurez plus jamais, non. Ça existe encore entre le Canada et les États-Unis en matière d'exportation du boeuf vivant, par exemple. Quand vous arrivez dans les environs de Calgary, au sud de Calgary, pour entrer aux États-Unis, dans le Dakota, les camions s'empilent l'un après l'autre. Pourquoi? Parce qu'il y a une région locale, à un moment donné, qui a décidé qu'il en rentrait trop, et ça prend une consultation, à ce moment-là, au niveau gouvernemental — entre le gouvernement canadien et le gouvernement américain — pour tâcher de mettre de l'ordre là-dedans.

Je pense que ça s'améliore avec l'ALENA comparativement avec ce que c'était auparavant. La même chose pour le transport, hein? Vous étiez obligés de faire des changements de camionnage, etc., à la frontière parce que le transport était très contrôlé, au Mexique. Ça va se libéraliser. Donc, ça va faciliter les mouvements.

M. LeSage: Je vous remercie, M. le Président.

Le Président (M. Dauphin): Merci beaucoup. Alors, pour le mot de la fin, M. le ministre.

M. Ciaccia: M. le Président, je veux remercier...

Le Président (M. Dauphin): Ou la question de la fin.

M. Ciaccia: La question de la fin, c'est plutôt un commentaire.

Je voudrais remercier l'Association des exportateurs canadiens, M. Villiard et ceux qui l'accompagnent, pour la présentation de leur mémoire et aussi pour les réponses qu'ils nous ont fournies.

Et moi, j'ai toujours l'impression qu'il n'y a pas assez de PME au Québec qui s'occupent des exportations ou qui s'intéressent dans le commerce international. L'exemple que M. Moreira nous a donné — où il y avait 10 000 000 \$ à dépenser, et qu'on ne pouvait pas trouver l'intervenant québécois — je pense, confirme un peu les chiffres que nous avons en termes de pourcentage de PME qui sont impliquées dans l'international par rapport à d'autres pays.

Je voudrais travailler avec votre association pour améliorer notre capacité, non seulement de répondre à ceux qui veulent s'impliquer dans le commerce international ou faire des exportations, mais aussi de susciter l'intérêt, d'encourager les exportateurs, les entreprises à s'intéresser dans l'exportation, et à identifier quels secteurs, quelles entreprises québécoises pourraient avoir un plus grand intérêt dans l'activité dans le commerce international. On a mis sur pied, dernièrement, le Bureau des investissements étrangers pour répondre à un problème spécifique d'aller chercher des investissements, de coordonner nos efforts. Je voudrais, en travaillant avec vous et avec d'autres intervenants au Québec, améliorer notre capacité d'identifier et de promouvoir les exportations des entreprises québécoises, parce que plus on exporte, plus on crée des emplois. Et si on a cette entente, c'est à nous, maintenant, d'en tirer avantage, de la mettre en application et de la faire bénéficier à nos entreprises.

Je vous remercie.

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

Alors, M. Villiard, M. Ledoux, Me Bertrand, Me Moreira, qui représentez l'Association des exportateurs canadiens — Section Québec, merci beaucoup d'avoir participé à nos travaux et bon retour.

Je demande maintenant à l'Association des courtiers d'assurances de la province de Québec de s'avancer à la table des invités.

(Suspension de la séance à 11 h 45)

(Reprise à 11 h 48)

Association des courtiers d'assurances de la province de Québec (ACAPQ)

Le Président (M. Dauphin): La commission reprend ses travaux, et c'est avec plaisir que nous accueillons l'Association des courtiers d'assurances de la province de Québec, représentée notamment par M.

Pierre Pelland, président.

Alors, bienvenue à nos travaux. Je demanderais à M. Pelland de présenter les personnes qui l'accompagnent, ensuite de ça, de procéder à son exposé. Nous avons une période d'environ une heure — donc, un tiers, un tiers, un tiers — pour écouler ce temps. M. Pelland, bienvenue.

M. Pelland (Pierre): Merci.

M. le Président de la commission des institutions, membres de la commission, M. le ministre, j'aimerais, effectivement, présenter les personnes qui m'accompagnent aujourd'hui. À ma droite, M. Jacques Auger, courtier d'assurances, vice-président de l'Association et président du comité des communications. À ma gauche, M. Mario Lebrun, directeur général — je crois qu'il est assez bien connu ici — et Mme Suzanne Thomas, directrice des communications et des relations publiques.

L'Association des courtiers d'assurances de la province de Québec est heureuse de participer aux délibérations de cette commission à l'occasion de la consultation générale sur l'Accord de libre-échange nord-américain.

D'entrée de jeu, nous félicitons le ministre des Affaires internationales de l'initiative qu'il a eue d'inviter cette commission à tenir des audiences publiques sur l'ALENA et nous le remercions de nous offrir l'occasion d'exposer publiquement aujourd'hui un certain nombre de commentaires, suggestions et recommandations sur cet Accord. Nous lui offrons notre plus entière collaboration afin de mener à bien et à terme cet exercice pour ce qui concerne notre champ de compétence, soit le courtage en assurance de dommages.

Notre organisation, fondée il y a plus de 75 ans, poursuit une mission de protection du public par la surveillance des activités professionnelles des courtiers en assurance de dommages et la formation permanente. Son adhésion est obligatoire pour tous les courtiers opérant sur le territoire du Québec.

Si nous avons décidé d'intervenir dans le débat, c'est principalement parce que nous estimons que les 5200 courtiers que nous représentons contribuent de façon exceptionnelle au développement économique du Québec. Regroupés dans un peu plus de 1800 cabinets, ils administrent pour près de 2 800 000 000 \$ de primes, dont environ 1 800 000 000 \$ dans le seul domaine des lignes personnelles, c'est-à-dire automobile et habitation.

Ces cabinets constituent le réseau de distribution des produits d'assurance des assureurs qui ont choisi le courtage pour offrir leurs produits à la clientèle québécoise.

C'est dire que les courtiers en assurance de dommages s'imposent comme des intervenants importants aussi bien au niveau économique que sur le plan social, et ce, dans toutes les régions du Québec.

La globalisation des marchés connaît ses effets sur l'industrie des services financiers comme sur toute

industrie, et cette tendance devrait non seulement se poursuivre mais s'intensifier au cours des prochaines années. Les institutions financières qui disposent d'un capital imposant seront de plus en plus intéressées à accroître leur part de marché, notamment par l'acquisition d'institutions locales.

Au Québec, les assureurs et les prestataires de services financiers, tels les courtiers en assurance de dommages, ne peuvent ignorer ou feindre d'ignorer cette tendance à l'économie mondiale. Il est donc impératif que nous nous préparions, que nous nous ajustions aux nouvelles conditions que l'environnement économique international nous impose, aussi bien sur les marchés extérieurs que domestiques.

Si les entreprises étrangères devaient bénéficier de la libération accrue des marchés canadiens et québécois, l'inverse est aussi vrai dans la mesure où nous identifierons et saisirons tout aussi efficacement les opportunités qui nous sont offertes sur d'autres marchés.

Comme pour l'intégration européenne, l'ALENA devrait, en ce sens, promouvoir un important mouvement de restructuration des industries et entraîner une nette augmentation des investissements.

De façon générale, il nous apparaît que l'Accord de libre-échange entre le Canada, les États-Unis et le Mexique offre un encadrement juridique qui devrait favoriser et protéger les échanges de services financiers entre ces trois pays.

(11 h 50)

Bien que s'inscrivant dans la ligne déjà tracée par l'Accord de libre-échange avec les États-Unis, l'ALENA paraît offrir un cadre juridique nettement plus complet, puisqu'il a une portée plus large et qu'il repose sur des principes et des engagements précis. Cet Accord est, en outre, imprégné d'une volonté de poursuivre davantage la libéralisation des marchés financiers, et prévoit un assujettissement à une procédure de règlement des différends et un régime favorisant la circulation des gens d'affaires.

Sur le plan de sa portée, l'ALENA contient des dispositions novatrices devant régir le domaine des services financiers. Des facteurs, tels la modernisation de l'économie mexicaine, la privatisation de son secteur bancaire et l'assouplissement des règles de propriété étrangère, témoignent du fait que le Mexique devrait, d'ici peu, se doter de services financiers plus modernes. L'Association des courtiers d'assurances de la province de Québec est heureuse de ce que l'ALENA comporte un chapitre distinct relatif aux services financiers et y traite spécifiquement de l'assurance.

En effet, nous sommes favorables à l'élaboration de règles particulières au secteur des services financiers. Nous appuyons, en outre, la démarche du gouvernement du Québec visant le maintien des éléments de la spécificité du Québec en matière de services financiers, dont, notamment, ses réglementations prudentielles, ses monopoles d'État et ses législations visant à conserver le contrôle acquis d'institutions à charte québécoises.

À sa face même, l'ALENA a donc une portée plus grande que le chapitre de l'Accord de libre-échange avec les États-Unis traitant des services financiers, puisqu'il couvre la presque totalité des services offerts par les institutions financières, qu'il s'agisse de services bancaires, de l'assurance, des valeurs mobilières et d'autres services financiers. En outre, l'ALENA couvre non seulement les mesures relatives aux institutions financières, mais également les investisseurs et les investissements dans des institutions financières ainsi que le commerce transfrontière des services financiers. En ce qui concerne l'industrie de l'assurance, l'ALENA vise donc aussi bien les assureurs — puisqu'ils sont des institutions financières — que les courtiers d'assurances, puisqu'ils sont des prestataires de services financiers.

Sur le plan des principes, l'ALENA garantit, de façon générale, la liberté d'établissement et la libre prestation des services. Nous comprenons ainsi qu'un assureur ou un courtier d'assurances, par exemple, pourra mener — dans tout pays membre de l'Accord — des transactions en matière de services d'assurance. Or, afin de dissiper tout doute et éviter tout problème d'interprétation ou d'application, il nous apparaît que le gouvernement du Québec devrait clarifier le statut véritable des courtiers d'assurances en regard de cet aspect.

De même, tout comme l'avait fait l'Accord de libre-échange avec les États-Unis, l'ALENA accorde le traitement national aux investisseurs et aux institutions financières en matière de fourniture transfrontière d'un service financier. Cette obligation s'étend également aux États-Unis et aux provinces. L'ALENA permet, cependant, de maintenir la législation existante qui serait, par ailleurs, non conforme. Cette règle d'antériorité, qui n'est, en définitive, qu'un mécanisme de réserve à des engagements particuliers, exige, par ailleurs, que les mesures qu'une partie, un État ou une province désire maintenir soient notifiées et inscrites sur une liste prévue à cet effet.

À ce titre, il nous paraît que le gouvernement du Québec devrait faire savoir dans les plus brefs délais s'il entend être lié par la clause de traitement national ou s'il entend formuler une réserve pour ce qui concerne l'application de sa propre législation. Pour notre secteur d'activité de courtage en assurance de dommages, la Loi sur les intermédiaires de marché, adoptée en 1989 et en vigueur depuis 1991, prescrit un ensemble de règles et d'obligations en matière de formation professionnelle et de conduite professionnelle. Elle prévoit, en outre, certaines dispositions concernant l'indépendance des courtiers, et qui ont notamment pour objet, sous réserve de certaines exceptions, d'interdire l'exercice des activités de courtier en assurance aux intermédiaires de marché dont plus de 20 % des actions ou des droits de vote afférents à leurs actions sont détenus par des institutions financières, des groupes financiers ou des personnes morales liées à ces institutions ou groupes. Il nous paraît que le gouvernement du Québec devrait, en ce sens,

assurer la primauté de telles dispositions sur l'ALENA. Eu égard aux mesures dites prudentielles visant, par exemple, à protéger les investisseurs, les détenteurs de polices ou les réclamants, ou encore à maintenir la sécurité et la solidité des institutions financières ou des fournisseurs de services, il conviendrait, nous semble-t-il, que le gouvernement du Québec fasse connaître ses intentions le plus rapidement possible afin que l'industrie des assurances puisse réagir en conséquence et procéder aux ajustements qui s'imposent, s'il en est.

Le progrès réalisé entre l'Accord de libre-échange avec les États-Unis et la conclusion de l'ALENA laisse donc préfigurer que l'ALENA devra lui-même être révisé et amélioré, et ce, à plus ou moins long terme. Cette nécessaire adaptation et l'engagement à assurer et poursuivre la libéralisation des services financiers, **notamment**, est manifeste par la mise sur pied d'un comité sur les services financiers. À ce titre, nous suggérons que le gouvernement du Québec fasse un suivi très serré des travaux se déroulant dans le cadre de ce comité. En raison du fait que le Québec ne peut envoyer de représentant à ce comité, nous recommandons la mise sur pied d'un groupe de travail fédéral-provincial sur les services financiers permettant aux représentants provinciaux de faire valoir leur point de vue sur l'évolution des dossiers qui les concernent tout particulièrement.

À plusieurs égards, nous sommes d'avis que l'ALENA va plus loin que l'Accord de libre-échange avec les États-Unis en matière de libéralisation des marchés financiers. Il convient de saluer la clairvoyance et l'imagination des négociateurs de ces accords puisque, pour la première fois de l'histoire des relations économiques internationales, des États ont été en mesure de développer et de s'entendre sur un cadre juridique global et novateur devant régir les échanges de services financiers. Ce résultat constitue un développement et un précédent importants. Sachant que la globalisation des marchés est un fait et que le développement des cadres juridiques internationaux dans le domaine de services financiers est appelé à se poursuivre, l'ALENA interpelle tous les prestataires de services financiers. Ces derniers vont devoir s'ajuster et réagir afin d'être en mesure d'affronter la concurrence aussi bien sur les marchés extérieurs que sur leur propre marché. Pour ce faire, un certain nombre d'ajustements et de gestes concrets devront être posés. Ces initiatives devront d'abord venir de l'industrie, mais aussi des gouvernements, aussi bien provincial que fédéral.

(12 heures)

Nous soumettons respectueusement aux membres de cette commission un certain nombre de pistes qui pourraient permettre aux prestataires de services financiers d'être davantage compétitifs aussi bien ici qu'ailleurs, telles que l'investissement dans le développement et la formation de la main-d'oeuvre, l'appui aux entreprises québécoises qui possèdent un avantage comparatif, l'établissement d'un véritable marché commun des

services financiers entre les provinces canadiennes et la mise en place des mécanismes de consultation et de concertation. Sur ce dernier **point**, nous recommandons que le gouvernement du Québec établisse un comité ou un groupe de travail sur les services financiers formé de représentants des secteurs privé et public et dont le mandat serait de surveiller et d'évaluer la mise en oeuvre de l'ALENA et de développer des stratégies de positionnement des prestataires de services financiers québécois sur les marchés extérieurs, notamment aux États-Unis et au Mexique. À ce titre, l'Association des courtiers d'assurances de la province de Québec offre sa collaboration.

Certes, l'ALENA constitue un progrès majeur dans le domaine de la réglementation des services financiers à l'échelle internationale. Or, il nous apparaît qu'il n'est lui-même qu'une étape dans un processus incontournable et irréversible de libéralisation. Ce développement exigera donc des gouvernements, assureurs et prestataires de services financiers un effort articulé et soutenu d'adaptation.

En conclusion, tout comme pour l'Accord de libre-échange avec les États-Unis, nous souscrivons au principe même d'une libéralisation des services d'assurance avec les États-Unis et le Mexique, pour autant que des mesures prudentielles soient prévues et maintenues. En effet, la volonté de nous inscrire de façon positive dans un tel processus ne doit pas nous éloigner de notre préoccupation première d'une protection adéquate des intérêts du public consommateur de produits et services financiers.

Nous vous remercions de votre attention et nous sommes maintenant disponibles afin de répondre aux questions des membres de cette commission.

Le Président (M. Dauphin): Alors, merci beaucoup, M. Pelland, pour votre présentation.

Nous allons maintenant débiter la période d'échange en reconnaissant tout d'abord M. le ministre des Affaires internationales.

M. Ciaccia: Alors, je veux vous remercier pour votre présentation. Je suis très heureux de voir la position favorable que vous prenez envers l'ALENA, et je ne peux que saluer votre approche, parce que je trouve qu'elle est dynamique face à l'ouverture des marchés. L'ALENA permettra, en effet, aux assureurs québécois d'accéder au marché mexicain par la formation de coentreprises ou l'établissement de filiales et de profiter de règles équitables et reconnues. Et, comme vous le soulignez, l'ALENA offre un cadre juridique novateur, qui devra favoriser le développement de votre industrie.

En ce qui concerne les réserves — vous faites certaines recommandations et exprimez certaines réserves — en ce qui concerne ces réserves et les exceptions aux engagements de l'Accord, vous recommandez que le Québec fasse savoir s'il entend être lié par la clause de traitement national — je crois que c'est une de vos re-

commandations — ou qu'il fasse connaître ses intentions quant aux engagements spécifiques. Alors, à ce propos, je pense qu'il faut comprendre que nous avons deux ans — chaque province a deux ans — après l'entrée en vigueur de l'Accord pour formuler des réserves aux engagements de traitement national et de traitement NPF pour les mesures qui touchent les services en général. Parce que, un des buts de notre commission, c'est de voir comment nous allons agir à l'intérieur des discrétions et des mesures que nous avons dans l'entente de libre-échange; nous avons certains délais. Et nous avons aussi... Il faut comprendre aussi que les provinces auront jusqu'à la date d'entrée en vigueur de l'Accord pour formuler des réserves quant aux mesures spécifiques aux services financiers. Le gouvernement du Québec a déjà entrepris une consultation là-dessus, par le truchement du comité interministériel sur les services. Et le service juridique du ministère des Affaires internationales a, de plus, entrepris une consultation des services juridiques dans l'ensemble des ministères sur ce sujet. Et, d'ailleurs, des réserves ont déjà été formulées aux autorités fédérales dans le cadre des listes d'engagement du Canada au sein de l'«Uruguay Round». Et, dans ces consultations, nous allons certainement tenir compte des recommandations que vous nous faites.

Et vous formulez une première recommandation voulant que les gouvernements canadien et américain négocient des accords sectoriels dans ces services. En quoi un accord sectoriel spécifique sur les assurances, par exemple, serait-il souhaitable?

M. Pelland: Je pourrais commencer par préciser que, dans l'ALENA, on voit qu'on a traité de l'assurance comme telle, mais qu'on n'a pas traité de la distribution du produit. Donc, il faut se rappeler que les services financiers, les produits et chacune des divisions ont chacune leur spécificité, et que de tenter de régler le problème à l'intérieur d'un cadre général ne répond pas toujours spécifiquement aux besoins. Donc, un cadre sectoriel d'application plus pointu permettrait, effectivement, au gouvernement de trouver des solutions qui sont directement rattachées à nos problèmes.

Le Président (M. Dauphin): Merci.
M. le ministre.

M. Ciaccia: En quoi est-il nécessaire de clarifier le statut des courtiers d'assurances — une de vos recommandations — car l'Accord semble associer les services d'assurance aux services financiers, et les agents d'assurances aux professionnels du secteur des services financiers. Alors, pourquoi clarifier le statut particulier que vous proposez?

M. Pelland: Il faut faire la différence entre les agents et les courtiers, de première part. Et d'autre part, la loi 134, qui vient d'être promulguée récemment — la Loi sur les intermédiaires de marché — définit quelles

sont les responsabilités, les fonctions de chacun, ainsi que les niveaux de formation minimums, et je pense qu'il serait important de ne pas niveler par la base mais de niveler par le haut l'encadrement des gens qui ont à oeuvrer dans le milieu des services financiers.

Donc, je pense que de préciser exactement quelles sont les responsabilités de chacun et quelles sont les spécificités de chacun pour que tout le monde sache où on va et qui a droit de faire quelle distribution de produit ne serait qu'à l'avantage de chacun.

M. Ciaccia: Quelles sont les opportunités spécifiques, par exemple, que vous voyez — vous avez mentionné l'ouverture des services financiers — mais pour votre association, qu'est-ce que ça représente, en termes de quelque chose de concret? Comment allez-vous pouvoir bénéficier concrètement de cette ouverture de services financiers pour vos membres?

M. Pelland: Je vais laisser parler M. Auger là-dessus.

Le Président (M. Dauphin): M. Auger.

M. Auger (Jacques A.): Si vous permettez, il faut se placer dans le contexte même de l'assurance, qui n'est pas un contexte monolithique, c'est-à-dire que l'assurance comporte différents produits et l'assurance s'adapte aux risques. Alors, on écoutait tantôt les représentants des exportateurs, qui parlaient surtout de biens. Alors, dans le domaine des assurances, vous avez des assurances qui vont suivre les risques de biens et d'entreprises, et vous avez aussi les assurances qui vont suivre les risques de particuliers.

Alors, pour répondre plus spécifiquement à votre question, lorsque nous traitons d'opportunités, nous traitons d'opportunités dans le contexte où les retombées positives vont venir d'ici plusieurs années. Alors, pendant cette période-là, les courtiers d'assurances ou les distributeurs de services financiers au Québec vont évoluer, et on va pouvoir établir — soit directement, soit indirectement — des opérations ou des liens avec des entreprises mexicaines. Aussi, ce qu'on comprend, c'est que l'économie mexicaine va grandir, le niveau de vie au Mexique va s'agrandir, ce qui représente aussi des opportunités pour les assureurs québécois, mais aussi pour les prestataires de services, les distributeurs.

Alors, c'est surtout dans ce contexte — d'une évolution et d'un accroissement de la richesse au Mexique et aussi de l'évolution des courtiers d'assurances au Québec, qui vont évoluer aussi au cours des 5 ou 10 prochaines années — où on voit des opportunités, qui sont là. Définitivement qu'elles seront là; surtout, ce sera plus facile d'entrer et de s'établir.

M. Ciaccia: Alors, si je comprends bien, au début, vous allez pouvoir bénéficier de vos services pour ceux qui vont faire affaire au Mexique: les entre-

prises d'ici, parce qu'ils ont besoin de services d'assurance pour les risques qu'ils vont prendre — les risques d'affaires — et en plus de ça, au fur et à mesure que les activités augmentent, vous pourriez vous-même, vos membres de votre association — soit en copartenariat, soit en s'établissant — aussi vous établir avec d'autres entreprises du Mexique pour augmenter votre présence et les services que vous pouvez offrir non seulement pour les entreprises québécoises, mais aussi au Mexique.

(12 h 10)

M. Pelland: Je pense que vous avez très bien résumé la situation.

M. Ciaccia: Merci.

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

Maintenant, M. le député de Bertrand.

M. Beaulne: Oui. Je vous remercie de vous être présentés à la commission. J'ai eu l'occasion de feuilleter le mémoire que vous aviez envoyé, et je dois souligner qu'une des recommandations que vous faisiez m'apparaissait comme une bonne idée, en particulier celle de proposer que le gouvernement du Québec établisse un comité ou un groupe de travail sur les services financiers, qui serait formé des représentants des secteurs privé et public, et dont le mandat serait de surveiller et d'évaluer la mise en oeuvre de l'ALENA. Je pense que c'est une recommandation qui est intéressante dans la mesure où, comme l'a mentionné le ministre, par rapport à certaines préoccupations que vous avez indiquées dans le mémoire, il y a encore une période de temps qui doit s'écouler avant qu'on ait une réponse un peu plus définitive. Donc, dans ce contexte-là, moi, j'ai relevé cette suggestion-là comme étant tout à fait appropriée, compte tenu de la période de transition et d'adaptation qu'on va vivre dans la concrétisation de l'ALENA.

J'aimerais, par contre, vous poser une question un peu plus d'ordre général. Lorsque vous envisagez l'entrée du Mexique dans l'Accord de libre-échange comme un potentiel pour vos activités, est-ce que vous envisagez ça plutôt par rapport aux services que vous pourriez offrir à votre clientèle québécoise ou canadienne qui serait appelée à faire des affaires au Mexique ou par rapport à une prise, d'une part, de marché de l'assurance au Mexique même?

M. Pelland: Je dois vous répondre que, de prime abord, c'est beaucoup plus dans le sens de votre premier énoncé, servir notre clientèle qui s'impliquerait sur le marché mexicain, mais je pense qu'éventuellement le processus naturel des choses va faire en sorte que, une fois impliqués dans ce marché-là, en servant notre clientèle, il y a des opportunités d'affaires qui vont se présenter, qui vont faire que les deux vont se marier éven-

tuellement. Mais dans un premier abord, c'est effectivement plus, je crois, dans les premiers temps, pour suivre notre clientèle.

M. Beaulne: Bon, alors, pour poursuivre un peu la discussion dans ce sens-là, si c'est votre objectif premier, comment comptez-vous vous positionner ou de quelle façon percevez-vous votre rôle par rapport aux couvertures d'assurance-risques, par exemple, qui sont offertes par les agences officielles, telle la SEE?

Le Président (M. Dauphin): M. Auger.

M. Auger: Oui. En fait, à titre de courtier d'assurances, les courtiers d'assurances au Québec qui ont l'occasion de traiter avec des entreprises exportatrices, effectivement, doivent traiter de ce sujet-là. Alors, le courtier d'assurances va définitivement trouver les protections de risques d'exportation, soit en transport, soit en garantie financière, etc. Ça, c'est... En fait de positionnement, c'est la disponibilité des produits, et d'identifier les produits d'assurance qui viennent couvrir toutes ces activités-là. Où c'est **peut-être**... Où il y a des éléments, **peut-être**, intéressants, pour, peut-être, déborder votre question, c'est qu'on prévoit que des entreprises mexicaines ou des entrepreneurs mexicains avec des capacités financières intéressantes voudront venir au Québec et au Canada — à la source même de certaines productions — venir s'installer. On représente, dans le domaine de l'assurance, un marché relativement stable, avec des rentabilités intéressantes. Alors, il y a des possibilités, aussi, qu'il y ait une attraction de capital sur le Québec.

M. Beaulne: Est-ce que, par rapport au... En termes de coût — par rapport aux assurances-risques que fournit soit la SEE pour les exportateurs ou les investisseurs canadiens au Mexique ou, vice versa, de la part des agences semblables qui existent au Mexique pour les investissements mexicains, ici — est-ce que vous pensez pouvoir être compétitifs, à ce niveau-là, au niveau des coûts de couverture de ces assurances?

M. Auger: La compétitivité et les coûts... En fait, la compétitivité, c'est très important; c'est-à-dire que si les courtiers du Québec, qui doivent couvrir ces risques-là, ne trouvent pas des assurances à des coûts moindres que, peut-être, des entreprises mexicaines, et même des entreprises américaines — car il ne faut pas les oublier — des coûts moindres ou même compétitifs, à ce moment-là, les entreprises québécoises de courtage d'assurance — moyennes et plus grandes — ne pourront pas **compétitionner**. Alors, le défi se situe dans l'accès aux produits d'assurance, justement, à des coûts compétitifs. Là arrive toute la dynamique du courtage, où on doit commercialiser des protections auprès d'assureurs spécialisés dans ce domaine-là.

M. Beaulne: Par rapport à vos objectifs ou ce que vous pensez pouvoir retirer de l'ALENA, de quelle façon voyez-vous, assez concrètement, les services que pourrait vous offrir le gouvernement du Québec? Parce que la dimension financière des échanges ou le secteur financier a sa problématique un peu particulière par rapport aux manufacturiers ou par rapport aux autres secteurs d'exportation habituels. Alors, vous, comme secteur financier, qu'est-ce que vous voyez concrètement comme mesures — soit d'appui, de soutien ou de transition — que vous aimeriez voir le gouvernement du Québec adopter — ou le gouvernement fédéral, également, puisque ça se discute aux deux niveaux, ça?

M. Pelland: Mais j'aimerais vous rappeler principalement que notre mission en est une de protection du consommateur par la formation continue de nos membres, l'inspection professionnelle, discipline, déontologie. Donc, les éléments économiques ne sont pas négligeables, mais, essentiellement, notre mission en est beaucoup plus une d'encadrement de nos membres pour bien servir la clientèle, au niveau de la qualité du service et de la qualité de la prestation des services. J'entends votre question, mais ce n'est pas notre préoccupation principale.

M. Beaulne: D'accord.

Est-ce que ma collègue peut poser une question?

Le Président (M. Dauphin): Oui, oui.

M. Beaulne: À l'intérieur de notre enveloppe.

Le Président (M. Dauphin): Dans votre enveloppe, il n'y a aucun problème.

Alors, Mme la députée de...

Mme Caron: Terrebonne.

Le Président (M. Dauphin): ...Terrebonne, excusez-moi.

Mme Caron: Merci, M. le Président.

Où, j'aurais deux petites questions à vous poser. Puisque vous nous avez fait part de l'importance de l'inspection professionnelle, le système disciplinaire, et tout ça... Vous êtes, effectivement, une association de professionnels qui ne font pas partie des 41 corporations professionnelles, au Québec, régies par le Code des professions, que nous sommes en train de réformer; nous travaillons en commission parlementaire depuis deux semaines.

Lorsque vous dites qu'il faut préciser votre statut de courtier d'assurances, est-ce que vous auriez des souhaits par rapport à une corporation professionnelle, ou si vous souhaitez maintenir, plutôt, un statut d'association avec des règles aussi strictes qu'une corporation professionnelle?

M. Pelland: D'ailleurs, nous sommes, actuellement, encadrés par la loi 134, les intermédiaires de marché, en assurance de dommages, de façon similaire à celle d'une corporation professionnelle. Notre association a, également, sensiblement les mêmes attributs que ceux d'une corporation professionnelle: formation continue, inspection préventive, discipline avec tribunal quasi judiciaire. Cette loi-là vient d'être rédigée il y a à peine... 1989, entrée en vigueur en 1991, donc, on ne vit pas à l'intérieur d'un système désuet qui mériterait de la révision de l'encadrement des professionnels, d'être englobé pour être révisé à travers tout ça. Donc, je parle pour mes collègues, mais je pense que nous nous trouvons actuellement satisfaits de l'encadrement actuel, sans se sentir obligés de faire partie de la révision. (12 h 20)

Mme Caron: Parce que la plupart des associations qui sont venues en commission, la semaine dernière, elles avaient exactement le même système; elles avaient la même inspection professionnelle, sauf qu'elles considéraient qu'au niveau de la reconnaissance du titre de professionnel ça posait certains problèmes; cette reconnaissance-là n'était pas acquise aussi facilement. C'est dans ce sens-là, ma question.

M. Pelland: C'est une question intéressante. Disons que je ne m'étais pas préparé à discuter de ce sujet-là, ce matin. Ça me fera plaisir d'y penser et de, peut-être, vous faire parvenir quelque chose à ce sujet-là, mais il faudrait que j'y repense un peu à tête reposée.

Mme Caron: Ma deuxième petite question, c'était concernant la protection du consommateur, puisque j'ai les deux dossiers. Vous avez parlé, dans votre exposé, dans les recommandations, de prévoir des mesures pour maintenir la qualité des services auprès des consommateurs. Ce type de mesures que vous privilégiez, est-ce que vous pouvez nous le préciser?

M. Pelland: Bien, c'est au niveau de la formation, justement. Comme je vous disais, la loi 134, actuellement, vient d'établir des niveaux de formation minimale, qui ont été passablement rehaussés, considérant ce qui existait précédemment. Nous apprécierions que le gouvernement, justement, protège l'encadrement de cette loi 134 là pour exiger que les intervenants qui viendraient — dans le contexte québécois — oeuvrer dans notre milieu aient au moins les mêmes qualifications reconnues par le gouvernement afin, justement, qu'il n'y ait pas deux poids deux mesures et que le public soit bien protégé. C'est dans ce sens-là.

Mme Caron: Je vous remercie beaucoup.

M. Pelland: D'accord.

Le Président (M. Dauphin): Merci beaucoup.

Alors, M. le député de Viger.

M. Maciocia: Merci, M. le Président.

J'avais une très petite question à M. Pelland. Est-ce que l'Association des courtiers d'assurances a fait déjà une analyse du potentiel, si on peut dire, assurable, ou quelles sont les possibilités d'un éventuel partenariat entre les différents bureaux de courtage en assurance, entre le Mexique et le Québec, si on peut dire, dans ce sens-là? On sait très bien qu'au début ce serait plutôt les compagnies d'assurances ou les assurés qui feraient un peu le marché entre les deux. Mais les courtiers en soi-même, est-ce que vous avez fait une analyse? Quelles possibilités il y aurait de partenariat entre les bureaux de courtage au Mexique et ici au Québec?

Parce que je me pose aussi la question: Est-ce qu'au Mexique les lignes personnelles sont vraiment... ont la même importance qu'ici au Canada et au Québec? Moi, je me pose la question parce que dans des pays, un peu, comme le Mexique ou d'autres pays, d'une certaine manière, un peu plus, si je peux dire, de niveau de vie un peu plus... moins élevé que celui qu'on a au Québec ou au Canada, est-ce que ça a la même importance et on a les mêmes possibilités, les mêmes ressources de collaboration entre les courtiers qui restent là-bas et d'autres qui sont ici au Québec, au Canada?

M. Pelland: Comme vous le savez — et je l'ai dit tout à l'heure, je m'excuse de me répéter peut-être — l'Association étant une organisation à caractère de protection du consommateur et non pas à vocation économique, nous n'avons malheureusement pas fait le genre d'étude à laquelle vous faites référence parce que nous avons été beaucoup plus préoccupés de l'impact sur la population du Québec au niveau de l'avènement du libre-échange avec les États-Unis et le Mexique, quoique nous ne pouvons pas ignorer qu'il y aurait certains avantages pour les courtiers québécois d'étendre leur champ de pratique. Mais des études spécifiques à cet effet-là, à ma connaissance... En tout cas, à l'Association, nous n'en avons pas fait.

M. Maciocia: Est-ce que vous prévoyez en faire parce que dans l'espace de 5 ou 10 ans, probablement, on aura des possibilités de partenariat, étant donné qu'il y a un marché quand même assez grand au Mexique. On ne parle pas des États-Unis parce que les règles, plus ou moins, sont les mêmes entre le Canada, le Québec et les États-Unis, mais le Mexique, c'est tout nouveau. Est-ce que vous prévoyez vraiment de faire une étude dans ce sens-là, de voir un peu quelles sont les possibilités, parce que vous représentez quand même cette catégorie qui sont quand même au-delà de 5000 courtiers qui pratiquent au Québec et à qui il faudrait, à un certain moment, dire: Voilà les avantages et voilà probablement les inconvénients qu'il y a pour avoir un certain partenariat entre le Mexique et le Québec.

M. Auger: Peut-être que je devrais commenter. En fait, parlant d'étude, effectivement, nous n'avons pas fait d'étude. Ce qui semble intéressant dans le contexte Québec-Mexique, c'est que les assureurs comme tels sont habitués à traverser les frontières, c'est-à-dire les dollars n'ont pas de frontières.

En ce qui concerne les prestataires de services qui sont les courtiers d'assurances que nous connaissons, c'est peut-être à ce niveau-là que les opportunités — comme on pourrait le dire en anglais ou en français — vont arriver le plus concrètement. Si vous me demandiez: Est-ce qu'aujourd'hui les courtiers du Québec sont prêts à prendre ces opportunités-là immédiatement? La réponse serait probablement négative. Sauf que le Québec est en avant de la parade, si l'on peut dire, au Canada dans l'évolution des services financiers. Mais, c'est dans ce contexte-là, où les courtiers du Québec, qui sont novateurs, qui ont dû faire face à des changements majeurs, récemment, et qui s'attendent encore à des changements majeurs, vont devoir regarder à l'extérieur. Le Mexique, de par sa culture, de par le fait qu'il va s'enrichir, représente un marché fort probablement plus intéressant pour les courtiers québécois que les États-Unis, qui ont un contexte social tout à fait différent, lorsqu'on parle de la commercialisation. Alors, oui, il y a des opportunités. Comment les quantifier et comment les identifier? Ça, ce n'est pas encore fait.

Le Président (M. Dauphin): Merci.

Alors, maintenant, je suis prêt à reconnaître un autre intervenant.

M. le ministre.

M. Ciaccia: Juste deux petits points.

Premièrement, je suis entièrement d'accord avec vous quand vous dites que, dans le contexte social — le contexte culturel même — le Québec peut tirer avantage plus qu'une compagnie du Wisconsin parce que nous avons une approche entre gouvernements, entreprises, une approche sociale, une approche gouvernementale qui est beaucoup différente et qui se rapproche plus à la façon et aux attentes du Mexique. Même quand nous avons fait le plan Québec-Mexique, le Mexique va faire un plan Canada-Mexique avec un volet Québec. Alors, pour démontrer l'intérêt particulier qu'ils ont pour nous et les opportunités que nous avons aussi.

Deux autres petits points. Vous faites la distinction entre agents et courtiers. Comme vous le savez, l'ALENA ne fait pas cette distinction. C'est un problème interne que nous avons. L'ALENA parle strictement de services financiers. Vous recommandez qu'un groupe de travail fédéral-provincial sur les services financiers soit mis sur pied. Je ne sais pas si vous le savez, mais nous avons un comité, il existe déjà un comité fédéral-provincial sur l'ALENA, auquel participent les représentants québécois du ministère des Affaires internationales. Ça nous fera grand plaisir de travail-

ler avec vous à l'intérieur de ce comité. Parce que vous allez comprendre avec moi que, si on fait des comités sur chaque sujet, la coordination va devenir très difficile. Ça va être difficile de coordonner tous les différents problèmes, mais en ayant un comité sur lequel nous siégeons, ça va nous faire grand plaisir de vous consulter et de prendre en considération les représentations que vous nous avez faites. Parce que vous faites beaucoup de bonnes recommandations.

Alors, on va rester en contact avec vous et on va essayer de travailler avec vous pour tenir compte de vos représentations au sein du comité qui a été mis sur pied.

Le Président (M. Dauphin): Alors, merci, M. le ministre.

Maintenant, au nom de tous les membres de la commission, nous désirons, évidemment, remercier de leur participation l'Association des courtiers d'assurances de la province de Québec par l'entremise de son président, M. Pelland, M. Auger, Mme Thomas et, évidemment, l'excellent directeur général, M. Mario Lebrun.

Nous suspendons les travaux jusqu'après les affaires courantes.

(Suspension de la séance à 12 h 29)

(Reprise à 15 h 41)

La Confédération des caisses populaires et d'économie Desjardins du Québec (CCPEDQ)

Le Président (M. Dauphin): La commission des institutions reprend ses travaux, et c'est avec plaisir que nous recevons maintenant La Confédération des caisses populaires et d'économie Desjardins du Québec, représentée notamment par M. D'Amours.

Alors, nous avons une période d'une heure qui nous est accordée. Ce que je vous suggère, c'est une présentation d'un maximum de 20 minutes. Ensuite de ça, il y aura une période d'échange entre les parlementaires et vous-même.

Alors, M. D'Amours, si vous voulez présenter les personnes qui vous accompagnent et, ensuite, procéder à votre exposé.

M. D'Amours (Alban): Merci, M. le Président.

Donc, **Alban D'Amours**, je suis le premier vice-président à La Confédération des caisses populaires et d'économie Desjardins du Québec. M'accompagnent, à ma gauche, M. Yves Morency, directeur associé aux affaires stratégiques, et M. Yves St-Maurice, économiste à la Confédération.

Il me fait donc plaisir, M. le Président, de vous faire part, cet après-midi, des commentaires du Mouvement des caisses Desjardins à l'égard de l'Accord de libre-échange nord-américain. Le Mouvement des cais-

ses Desjardins apprécie l'occasion que votre commission lui fournit d'exprimer son point de vue sur l'ALENA. Nous comprenons qu'avant d'appuyer formellement l'Accord le gouvernement désire consulter la population et entendre les divers points de vue du public. Le document publié par le ministère des Affaires internationales et intitulé «Le Québec et l'Accord de libre-échange nord-américain» permet d'ailleurs une meilleure compréhension des jeux de l'ALENA et facilitera certainement les débats. Nous regrettons, toutefois, qu'il ait été rendu public si tard, compte tenu de sa qualité, surtout. Il aurait été préférable de permettre aux intervenants de prendre connaissance de ce document avant de finaliser leur mémoire.

Le Mexique, c'est 85 000 000 d'habitants, une population très jeune, une croissance économique importante, une inflation et une dette publique mieux contrôlées. Ce pays était autrefois très fermé. En fait, sa politique de développement économique consistait, depuis 1940, à remplacer les importations par la production nationale. Le Mexique avait alors érigé des obstacles au commerce international pour encourager une production nationale ou intérieure. On y a nationalisé un grand nombre de secteurs industriels, et l'intervention de l'État s'est installée dans des domaines d'activité jugés essentiels et stratégiques. Avec le temps, l'absence de concurrence internationale a encouragé l'inefficacité économique. Le pays s'est alors retrouvé près de la faillite, incapable d'honorer le paiement de sa dette extérieure, et le système de production affichait une faible productivité, qui ne lui permettait pas d'exporter suffisamment pour recueillir les devises nécessaires au financement des nombreux besoins d'investissement. La voie alors suivie par le Mexique n'a pas donné les résultats escomptés. Il y a une leçon à tirer de l'expérience mexicaine. La croissance économique et la création de richesses dans une société passent, avant tout, par un haut niveau de productivité qui ne peut être atteint en fermant les frontières à la compétition internationale, mais plutôt en encourageant une concurrence saine, qui pousse les entreprises à viser l'excellence et à se dépasser constamment.

La prospérité du Canada et du Québec dépend, depuis longtemps et dans une large part, des échanges internationaux. Près du quart du PIB du Québec dépend du commerce extérieur. Compte tenu de l'étroitesse de notre marché intérieur, nous croyons fortement que la prospérité future du Québec proviendra encore de nos exportations. Notre économie ne pourra se développer sans les marchés internationaux. D'ailleurs, la plupart des grands projets d'investissement réalisés au Québec sont, dans la grande majorité des cas, faits en fonction des marchés internationaux. Qu'on pense aux **alumineries**, au matériel de transport, aux produits chimiques, avec l'annonce, dernièrement, de la venue de la compagnie espagnole Petresa, à Bécancour, au secteur des pâtes et papiers, aux domaines pharmaceutique et de l'aérospatial. Tous ces investissements ont été réalisés

dans une optique de libéralisation accrue des échanges internationaux. D'ailleurs, toute la politique de développement économique du ministre de l'Industrie, du Commerce et de la Technologie, M. **Gérald Tremblay**, basée sur le principe des grappes industrielles — et qui, notons-le, avait recueilli l'appui de presque tous les intervenants économiques — repose sur des secteurs clés. Ces derniers regroupent des entreprises québécoises compétitives et qui ont une reconnaissance sur la scène mondiale. Il est donc primordial de s'assurer que nos principaux marchés soient libres d'entraves au commerce et que les marchés potentiels, dont le Mexique, nous donnent un meilleur accès.

En poursuivant ce raisonnement, il est clair que le Canada — et, par le fait même, le Québec — ne peut se soustraire à une entente de libre-échange entre les États-Unis et le Mexique. Il deviendrait un territoire beaucoup moins attrayant pour les investisseurs, tant canadiens qu'étrangers. Son exclusion ne ferait qu'accroître la puissance économique et politique des États-Unis en Amérique du Nord, au détriment du Canada et du Mexique. Le Mexique deviendrait un concurrent direct à nos produits sur le marché américain, qui représente le débouché de près de 75 % de nos exportations. En s'associant à l'Accord, le Mexique demeure toujours un concurrent direct sur le marché américain, mais nous avons maintenant la possibilité de devenir des alliés, des associés et des collaborateurs pour affronter l'Amérique et le reste du monde plus efficacement.

Déjà, on commence à voir des alliances qui se développent, et certaines compagnies ont décidé de se positionner sur le marché mexicain. On pense à Bombardier, qui a acheté Concaril, une entreprise fabricant du matériel ferroviaire, à Mexico. Il y a aussi les Imprimeries **Quebecor**, qui ont fait l'acquisition d'une imprimerie spécialisée dans le livre à Querétaro; plus récemment, **Canam Manac** a signé une entente avec la compagnie mexicaine Emcasa pour l'implantation d'une usine de structures et de poutrelles d'acier, au Mexique. Tout dernièrement, le Mouvement des caisses Desjardins, par le biais de la Société de développement international Desjardins, a conclu une entente avec le ministère du développement social du Mexique pour assister la création de caisses d'épargne et de crédit, en offrant un appui administratif et technique à travers des stages de formation de dirigeants et employés des futures caisses. L'assistance comprendra également différents services, notamment les services informatiques et de comptabilité. Ce ne sont là que quelques exemples qui démontrent l'intérêt des entreprises québécoises pour le marché mexicain et l'intérêt des Mexicains pour s'allier des partenaires économiques québécois.

Le Mouvement Desjardins a encouragé, dès le début, les pourparlers en vue de la signature de l'ALENA. Une étude, réalisée en mai 1991 par nos économistes et annexée à notre mémoire, montrait, à ce moment, qu'il y avait des avantages à long terme, pour l'économie du Québec, de s'associer à un tel accord, même si certaines

entreprises, qui évoluent dans des secteurs plus traditionnels, risquaient de connaître des difficultés. Même si le contenu de l'Accord s'est précisé depuis le dépôt de cette étude, il n'invalide en rien les conclusions auxquelles nous étions arrivés, et notre position demeure toujours la même: nous sommes en faveur de la signature de l'ALENA.

Évidemment, les intervenants des secteurs qui risquent de subir certains des contrecoups prévus de l'entrée en vigueur de l'ALENA dénoncent avec vigueur cet Accord. Mais doit-on sacrifier les bénéfices que pourrait retirer l'ensemble de la société au profit de certaines entreprises qui jouissent d'une protection, laquelle réussit de moins en moins à assurer leur compétitivité aux importations venant de partout dans le monde. Nous comprenons leur situation et leur désarroi, et nous croyons que les gouvernements doivent faire tous les efforts nécessaires pour atténuer les coûts qu'ils devront absorber. Si une minorité doit faire les frais de la signature de l'ALENA, on doit leur donner les moyens et les outils pour participer aux bénéfices futurs.

Une des plus grandes critiques que l'on puisse faire au gouvernement, par suite de l'entente de libre-échange entre le Canada et les États-Unis, c'est de ne pas avoir mis en place de réelles mesures correctives compensatoires pour adoucir les effets négatifs, ni de mesures incitatives pour développer nos avantages comparatifs. Alors qu'on devrait avoir mis en place des programmes de transition, déjà — l'adaptation de la main-d'oeuvre, par exemple — il nous semble que nos gouvernements tardent à prendre action à cet égard.

(15 h 50)

De plus, le gouvernement a, entre les mains, plusieurs suggestions pour stimuler les investissements au Québec, et elles devraient être mises en place rapidement pour permettre aux entreprises de réagir avant le 1er janvier 1994. Nous en avons nous-mêmes présenté, lors de la commission parlementaire sur le financement des services publics au Québec, qui a eu lieu au début du mois de février. À titre d'exemple, nous proposons, entre autres, d'élargir à l'ensemble des biens neufs la possibilité d'amortir à 100 % le coût en capital de ces biens utilisés au Québec, pour stimuler l'investissement et l'emploi.

Évidemment, compte tenu des faibles échanges commerciaux qui existent entre le Québec et le Mexique, les entreprises ont une connaissance très réduite de l'économie mexicaine et des opportunités d'affaires qui y existent. Cette forte protection que s'était construite le Mexique en faisant l'un des pays les plus protégés au monde, et les difficultés d'accès à ce marché décourageaient les entrepreneurs à investir temps et argent pour percer ce marché.

Il va de soi qu'une campagne d'information sur les possibilités d'échanges avec le Mexique, sur sa culture, ses pratiques et ses règles commerciales s'avère indispensable pour tirer le maximum de bénéfices de l'ALENA. Nous étions heureux de voir que la formation

et l'information, de même que la promotion des produits et services que peut offrir le Québec, constituaient des volets spécifiques du plan d'action Québec-Mexique. Cela est d'autant plus important que notre tissu industriel est composé, en forte proportion, de PME qui n'ont souvent pas les ressources nécessaires pour réaliser cette démarche par elles-mêmes. Il ne faut pas croire que, dès l'entrée en vigueur de l'ALENA, les entreprises québécoises pourront envahir le marché mexicain. Au contraire, il faudra investir beaucoup de temps et d'efforts dans le développement des marchés et l'établissement de réseaux de distribution, et pour assurer l'existence d'un financement adéquat. Le financement est précisément l'un des obstacles majeurs au développement des échanges commerciaux entre le Québec et le Mexique. Les capitaux sont rares, au Mexique, et les pays qui se sont fait une place sur ce marché ont réussi en offrant des programmes de financement intéressants, à la fois quant aux taux d'intérêt et aux délais de paiement.

Les Québécois se sentent de plus en plus concernés par les problèmes environnementaux non seulement chez eux, mais aussi dans le monde, car ils comprennent que l'environnement est un problème qui doit s'analyser dans un contexte planétaire. Le Mexique a des normes environnementales élevées; c'est dans leurs applications qu'il y a des failles. Ce point demeure un élément questionnable dans l'ALENA, car chaque pays a entière discrétion pour établir le niveau de protection qu'il désire, et cela, peu importe le niveau de protection environnementale choisi par les deux autres pays. Rien n'assure que les normes environnementales seront respectées dans les pays signataires de l'ALENA. Malgré le fait qu'il soit stipulé, dans l'ALENA, que les pays signataires se sont engagés à ne pas assouplir leurs normes touchant l'environnement dans le but de protéger ou d'encourager les investissements, aucun organisme de contrôle du respect des normes environnementales n'est prévu, et la possibilité d'abus, à ce niveau, demeure une préoccupation importante pour le Mouvement des caisses Desjardins.

Finalement, une préoccupation majeure du Mouvement des caisses Desjardins — et de l'ensemble du Québec, nous croyons — était que la volonté et la liberté de chacun des pays de prendre les dispositions nécessaires pour protéger sa culture soient mises en place. Les industries culturelles ont été exclues de l'ALENA, et les droits et obligations prévus à l'Accord de libre-échange avec les États-Unis s'appliqueront automatiquement entre le Canada et le Mexique, et même à tout autre pays qui voudrait se joindre à la zone de libre-échange. L'exclusion des industries culturelles nous assure un niveau de protection égale à celle qui existe déjà, permettant le maintien d'un statu quo qui nous apparaît satisfaisant.

En conclusion, nous pouvons témoigner du fait que l'Accord de libre-échange nord-américain, tel qu'il nous est présenté à l'heure actuelle, s'inscrit aisément

dans notre vision à long terme, de l'évolution de l'économie du Québec, dont la prospérité et la création d'emplois viendront essentiellement de la croissance de ces échanges internationaux. En revanche, l'ouverture de l'économie du Québec sur le monde nous impose une productivité accrue, qui, tout en demeurant incontournable, ne signifie pas nécessairement plus d'emplois à court terme. La création de richesses et d'emplois passera donc par des investissements importants du secteur privé dans la restructuration de l'économie et des exportations.

Pour faire cela, nous voulons que les entreprises québécoises bénéficient d'un environnement fiscal propice à l'investissement pour bénéficier pleinement des effets potentiels de l'ALENA. L'entrée en vigueur de l'ALENA risque d'accélérer la restructuration déjà en cours de notre secteur industriel. Il faut agir immédiatement pour réallouer nos ressources en fonction de nos objectifs à long terme, tout en minimisant les coûts qui peuvent survenir à court terme.

À ce sujet, nous souhaitons vivement que les travaux de cette commission puissent inciter le gouvernement à mettre en place des mesures d'adaptation pour les industries menacées. Mais, il ne faut pas se le cacher, le succès de l'ALENA ne repose pas seulement sur le gouvernement. Tous les agents économiques devront se concerter, qu'ils soient travailleurs, syndicats ou entrepreneurs. Il faudra également penser à créer un climat favorable à l'investissement ainsi qu'un environnement fiscal et économique concurrentiel et stimulant.

Finalement, le meilleur atout sur lequel nous pouvons miser est, assurément, la main-d'oeuvre. Nos avantages comparés, dans le cadre de l'ALENA, demeurent, à notre avis, la qualité de notre main-d'oeuvre qualifiée et compétente. C'est la qualité de notre main-d'oeuvre qui a toujours assuré notre succès sur les marchés internationaux. Il est important de continuer d'investir dans sa formation et dans son développement.

Je vous remercie de votre attention. Mes collègues et moi sommes maintenant disposés à répondre à vos questions.

Le Président (M. Dauphin): Merci beaucoup, M. D'Amours, pour votre exposé.

Nous allons maintenant, comme je le mentionnais tantôt, débiter la période d'échange, et je vais maintenant reconnaître M. le ministre des Affaires internationales.

M. Ciaccia: Je vous remercie, M. D'Amours et le Mouvement Desjardins et ses collègues, pour leur présentation et pour leur mémoire. Je trouve qu'il y a une analyse des différents secteurs de notre économie, des recommandations que vous faites, et je trouve que c'est très positif. Vous voulez inciter les entreprises et ceux qui sont impliqués dans les activités internationales à pouvoir tirer avantage de cette entente, et l'esprit de cette commission, un des objectifs, c'est d'écouter les

mémoires, d'écouter les intervenants et obtenir d'eux les suggestions de comment le gouvernement pourrait faire et travailler avec les entreprises — avec le domaine culturel, aussi, auquel vous avez fait référence — pour pouvoir vraiment faire la promotion des intérêts de toute notre collectivité.

Vous avez parlé des mesures d'adaptation. À la page 8 de votre mémoire que vous nous présentez maintenant, vous parlez... vous avez donné des exemples de certaines mesures pour stimuler les investissements. Des exemples, recommandations précises. En ce qui concerne les mesures d'adaptation, le gouvernement du Québec a déjà mis en place, dans le cadre de l'entente de **libre-échange** avec les Américains, des mesures spécifiques qui sont incorporées à des programmes existants, par exemple, entre autres, le fonds d'aide aux travailleurs, le Fonds de développement industriel, le programme de ressources humaines en entreprise, le crédit d'impôt remboursable à la formation. Et nous voulons renforcer cette action avec l'ALENA pour aider encore plus nos industries.

Auriez-vous d'autres suggestions à nous faire quant aux mesures d'adaptation que le gouvernement ou les gouvernements pourraient mettre en place dans le cadre de l'ALENA?

(16 heures)

M. D'Amours: Vous aurez compris, M. le ministre, que notre mémoire et les recommandations que nous avons formulées l'ont été avant que nous ne recevions votre document. Et c'est avec plaisir que nous avons vu dans votre document beaucoup de suggestions qui allaient dans le sens de celles que nous nous apprêtons à faire. Alors, nous avons décidé de les laisser de la façon dont je viens de vous l'exprimer dans notre mémoire.

Nous mettons beaucoup d'accent, dans ces mesures d'adaptation, sur la formation de main-d'œuvre. Il est clair que nous assisterons, avec ces accords, à des restructurations de plus en plus importantes de notre industrie. On va voir nos industries basculer de secteurs traditionnels vers des secteurs à haute technologie, et il est clair que, dans ce contexte-là, la formation de la main-d'œuvre est très exigeante, et on doit s'y mettre le plus tôt possible. Ce que l'on constate, finalement, c'est plutôt ce que l'on déplore... C'est plutôt le temps ou le retard qu'on y met. Les volontés y sont, mais c'est les écueils qui sont nombreux sur la route et qui nous empêchent, finalement, d'atteindre un objectif que l'on s'est donné.

Donc, la formation, à prime abord, est l'élément le plus important. Donc, il y a aussi toute cette restructuration, modernisation, mais dans un contexte de tissu industriel que vous connaissez bien et dont la majorité des composantes sont des petites et moyennes entreprises. Or, les petites et moyennes entreprises, dans un contexte nord-américain, ne disposeront pas rapidement de l'information dont elles ont besoin pour exporter et envahir ces marchés. La connaissance des nouveaux

réseaux de distribution ou la construction mise en place de réseaux de distribution à la disposition de ces petites entreprises-là est un problème monstrueux pour ces entreprises, mais, à mon sens, qui peut être résolu dans un contexte d'aide, de mesures gouvernementales qui peuvent faire intervenir aussi tous les intervenants du milieu. On l'a souligné, et je le répète: Il n'est pas, à notre sens, il n'est pas question que le gouvernement soit seul responsable de ça, mais qu'il soit... qu'il incite et qu'il aide les réseaux de distribution en place ici à se déployer davantage en Amérique du Nord. Voilà un objectif, je pense, mais qui doit retenir le fait que le tissu industriel est majoritairement constitué de PME.

Il faut aussi retenir le fait que nous sommes une petite économie et, dans ce contexte-là de petite économie, nous avons une capacité limitée de dépenser dans la recherche et le développement. Nous faisons — on le reconnaît tous — des efforts dans plusieurs de nos secteurs industriels, mais il y a, à mon sens, des gains substantiels à réaliser en faisant les transferts technologiques. Or, dans le contexte des transferts technologiques, il y a sûrement des mesures gouvernementales importantes et de support qui pourraient être déployées pour aider ces entreprises-là d'ici à se transformer technologiquement et à meilleur coût.

Et, enfin — nous l'avons souligné — il y a le problème de l'environnement. Il y aura une aide, je pense, particulière, **peut-être**, à apporter en termes de connaissances techniques et de connaissance, aussi, de la problématique environnementale et de l'impact que ça peut avoir sur la concurrence qui pourra se développer à l'intérieur de cette... en Amérique du Nord, parce que l'environnement, bien sûr, devient un paramètre économique, financier, incontournable. Et on pourrait être tenté, dans certains milieux, de profiter, de traduire ça en avantages concurrentiels à court terme, mais, dans un contexte du déploiement de cet **Accord-là**, des termes de l'Accord, je considère qu'on doit être vigilant, et nos entreprises d'ici ont besoin de mesures pouvant les aider.

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

M. Ciaccia: Je vous remercie. Vous avez mentionné dans vos remarques, vous avez fait référence aux PME. On est limité dans le temps de la commission, 20 minutes chaque côté. Alors, je vais essayer d'être bref, et je le sais que vous ne pouvez pas trop élaborer. Mais un des objectifs que je me suis fixé, c'est d'essayer d'augmenter le nombre de PME dans le secteur, dans les activités internationales.

Est-ce que vous auriez des suggestions à nous **faire**, comment on pourrait impliquer les PME de plus en plus? Je sais qu'on a des programmes avec La Confédération des caisses Desjardins en termes de nos exportations, en termes de nos programmes, et je sais aussi que, dans les missions économiques, la Caisse était avec moi, la Société de...

M. D'Amours: De développement international.

M. Ciaccia: ...développement international en plus que la caisse Desjardins pour des projets bancaires au Viêt-nam, et on peut travailler ensemble, non seulement pour promouvoir ces activités, mais on voudrait aussi, si c'est possible, avoir des suggestions de vous, parce que vous faites affaire avec les PME. Comment pouvons-nous aider, inciter les PME à s'impliquer dans l'international?

M. D'Amours: Il est clair que, une PME dont le marché local est relativement restreint et qui est une entreprise naissante, son premier réflexe, c'est de bâtir à partir de son propre marché. On pense qu'il y a des étapes successives à franchir. Le plus vite elles sont franchies, mieux ce sera pour cette entreprise-là.

Parmi les suggestions que l'on fait pour les entreprises d'ici, c'est de se créer un marché solide ici avant de sauter à l'étranger. Vous connaissez sans doute les campagnes que le Mouvement Desjardins fait pour stimuler l'achat de produits québécois à qualité égale. Donc, renforcer notre marché local pour un certain nombre de ces entreprises-là.

Pour les autres entreprises, il faut pouvoir les inscrire dans des réseaux de distribution. Je pense que les grappes industrielles, que votre gouvernement avait mis de l'avant comme façon de reconnaître des réseaux, des tissus interindustriels, sont un instrument d'information que vous pourriez utiliser, non pas pour subventionner des entreprises, mais bien pour faire comprendre quelles sont les avenues possibles de ces entreprises. Parce que ce qui est important pour le développement industriel de petites entreprises qui sont très souvent dans un contexte interindustriel d'échanges interindustriels, c'est de produire des produits, finalement, qui vont être utilisés dans d'autres processus de transformation. Alors, dans ce contexte-là, évidemment, la connaissance du marché est bien importante. Notre apport à nous, évidemment, c'est au niveau financement. Il est clair qu'un projet d'entreprise qui est bien monté obtient beaucoup plus facilement du financement si on peut établir sa rentabilité. Il est clair aussi, donc, que les caisses Desjardins, ce qu'elles ont comme objectif, c'est de supporter financièrement ces entreprises avec des plans de financement adaptés, mais qui s'appuient, évidemment, sur un projet rentable.

M. Ciaccia: Mais, en plus du financement, est-ce qu'il y aurait des choses que nous pourrions faire ou que vous pourriez faire à travers le réseau des caisses en ce qui concerne cette information, cette aide, cette incitation pour les PME?

M. D'Amours: On a déjà tenté une expérience, il y a un an ou deux, au moment où l'Accord de libre-échange a été signé. On a essayé de réunir un certain nombre de caisses et d'intervenants — donc, interve-

nants du milieu avec les caisses locales — pour mieux expliquer le contexte économique et financier qui se développait autour de cet Accord de libre-échange. On a constaté que le manque d'information est la principale difficulté à contourner, dès le départ. Il y a aussi le fait que ça fait peur, très souvent. La PME, elle craint, finalement, de s'aventurer sur ce marché-là parce qu'elle croit les risques financiers trop élevés.

Il y a une technologie financière très difficile, finalement, à maîtriser. Je vais simplement aborder la question des taux de change différents. Il faut, de toute façon, qu'une PME qui est limitée dans son expertise au niveau des échanges internationaux s'en remette à des spécialistes financiers pour passer à travers ces problèmes-là. Il y a des alliances, il y a des alliances que l'on peut faire. Celle que l'on fait avec le Mexique — et à laquelle vous avez fait référence tout à l'heure — est une belle alliance en ce sens où notre expertise d'ici nous sert dans ces démarches-là. On va donc supporter le développement de caisses au Mexique et on va dépenser quelques centaines de milliers de dollars. C'est un projet qui voisine le million de dollars, et on sait que ça crée des jobs ici. Donc, l'activité de cette nature-là crée des jobs, et la démonstration, aussi, par des exemples comme ça, des retombées internes est bien importante.

Le Président (M. Dauphin): Merci.

M. le ministre.

M. Ciaccia: Bien, je vais être avec M. Béland au cours d'une mission économique que je vais faire au Mexique à la fin du mois. Ça va me faire grand plaisir de poursuivre cette discussion avec lui et de voir comment, ensemble, on peut stimuler les PME — avec tous les problèmes que vous avez apportés à notre attention — comment on peut les stimuler pour s'impliquer plus dans l'international.

Merci.

Le Président (M. Dauphin): Alors, nous passons maintenant avec M. le député de Bertrand.

M. Beaulne: Merci.

D'abord, permettez-moi de vous féliciter de votre rapport, comme la série de trois rapports importants que vous avez présentés à l'Assemblée nationale aux différentes commissions au cours des différentes études que nous avons suivies depuis le début du mois, ça reflète, effectivement, une qualité et une réflexion assez poussée et, surtout, qui est ouverte aux différents aspects que soulève l'ALENA.

(16 h 10)

En fait, votre mémoire soulève deux préoccupations importantes: une qui a trait aux questions environnementales et la seconde, qui est rattachée aux mesures visant à adoucir les impacts négatifs que pourrait entraîner l'ALENA pour certains secteurs de l'économie québécoise.

D'abord, un commentaire et puis deux petites questions. Vous avez soulevé une préoccupation quant à la nécessité de protéger notre culture. C'est une dimension intéressante que vous faites ressortir dans votre mémoire. Et s'il y a un point, à mon avis, où l'entrée — ou l'ajout, si vous voulez — du Mexique à l'association de libre-échange **Canada—États-Unis** peut nous apporter un certain réconfort, c'est bien à ce chapitre-là. Parce que, comme vous le savez, le Mexique — tout comme le Québec — a pris des dispositions pour faire en sorte que, dans le cas du Mexique, la langue espagnole soit respectée par les étrangers dans leurs échanges avec, tout du moins, le secteur public mexicain. Et, à ce niveau-là, je pense que — en matière d'étiquetage, en matière de transaction, en matière de rédaction de contrat — je pense que le Québec va pouvoir compter sur un allié avec le Mexique, ce qui n'était pas tout à fait aussi évident dans le cas de l'association de libre-échange avec les États-Unis, où on pouvait, à juste titre, s'interroger sur certaines incidences linguistiques que ça pourrait avoir pour nous. Bien là, à mon avis, on trouve un allié, et ça répond à une de nos préoccupations.

Vous avez soulevé la question de l'environnement. Comme vous le savez, le président américain s'est réservé la prérogative de négocier des ententes parallèles avec le Mexique, entre autres, particulièrement en matière d'environnement et au niveau des normes de travail. Ce sont également deux préoccupations importantes qui ont été soulevées aux États-Unis, entre autres, par les syndicats. Pensez-vous qu'il y aurait lieu — compte tenu de l'importance que vous attachez à la fois à la formation de la main-d'oeuvre, aux normes du travail et à la protection de l'environnement — d'aller jusqu'à demander au gouvernement fédéral qu'il réserve sa position finale ou sa ratification finale de l'entente de libre-échange avec le Mexique, en attendant de connaître un peu plus le contenu de ces ententes parallèles que les Américains s'approprient à négocier?

Le Président (M. Dauphin): M. D'Amours.

M. D'Amours: Voilà. La question... Elle est pleine de conséquences, cette question-là. Allons-nous recommander de réserver la signature de l'entente jusqu'au moment d'avoir plus de précisions sur ces éléments de la protection environnementale? Déjà, dans l'Accord, les signataires reconnaissent qu'ils vont faire tout ce qu'il faut pour assurer la protection de l'environnement. Notre préoccupation, donc, n'est pas de mettre en doute cet énoncé-là, cette orientation. Notre préoccupation, c'est au moment de l'application de ça, donc de la prudence, et de surveiller cette application-là. C'est à cet égard-là que nous soulevons une inquiétude. Parce que je n'irais pas jusqu'à recommander au gouvernement de ne pas recommander la signature de cet Accord jusqu'au moment d'obtenir ces informations-là. Je n'ai pas de raison de mettre en doute les signataires de l'Accord, en l'occurrence.

M. Beaulne: Vous nous avez également parlé de l'importance du financement. Ce matin, on a eu l'Association des exportateurs qui est venue présenter son point de vue, et on a eu l'occasion d'aborder, justement, la question du financement, en particulier de la part des institutions financières. Vous, comme institution financière, comment voyez-vous votre participation au financement en tant que tel? Jusqu'ici, ce qu'on appelle le financement complémentaire — les 15 % que les institutions financières devaient apporter au financement ou ajouter au financement de la SEE — était avancé, la plupart du temps, par les six grandes banques à charte et, parfois, par les banques de catégorie B. Le Mouvement Desjardins était relativement absent de ce genre d'activités. Compte tenu de l'importance que le paquet de financement représente dans l'obtention ou la non-obtention d'un contrat de soumission à l'étranger — et en particulier dans un pays comme le Mexique — puis, compte tenu, également, de l'importance que vous attachez au financement comme dimension pour augmenter, maximiser nos chances de tirer profit de l'Accord, êtes-vous prêt, vous, comme mouvement, à vous engager dans des activités qui étaient réservées ou que s'étaient appropriées, jusqu'ici, un peu plus, les banques à charte, entre autres, le financement complémentaire des activités de financement d'exportation?

M. D'Amours: Oui. Oui, il est clair que, dès le moment où on affirme notre volonté d'appuyer toute démarche favorisant le **libre-échange**, il est clair que les caisses Desjardins — la caisse centrale, en particulier — sont disposées à mettre à la disposition des entreprises ces instruments financiers dont elles ont besoin et d'occuper de plus en plus ce terrain, ce que nous faisons depuis un certain nombre de mois, de plus en plus et de mieux en mieux.

M. Beaulne: Mon collègue a une question.

M. D'Amours: Peut-être une précision, ici, M. Morency.

Une voix: Oui.

M. Morency (Yves): Pour compléter, c'est que, lors du dernier Accord de libre-échange **Canada—États-Unis**, nous avons drôlement été surpris de voir que plusieurs PME étaient démunies devant les protections que des institutions financières pouvaient leur offrir, par manque d'information, entre autres, quand on parlait de lettres de change, lettres de garantie et, encore là, je pense que ça rejoint les propos qu'on vous tenait tout à l'heure à l'égard de l'information. Les entreprises se sentent un petit peu loin de ces préoccupations-là, souvent, justement par crainte. Elles paraissent timides, mais ne le sont pas en termes de qualité de produits et de service, mais elles le sont parce qu'elles sont plus ou moins bien informées des garanties qu'elles peuvent

obtenir de la part de leurs institutions financières.

Donc, depuis trois ans, dans nos caisses, on a quand même fourni de l'information — sur une base formelle ou informelle — à nos directeurs de caisse pour, justement, permettre à leurs membres corporatifs de bien connaître les différents instruments financiers dont ils peuvent disposer. Alors ça, c'est un autre élément, quand même, important.

M. D'Amours: J'aimerais, M. le Président, peut-être rajouter dans...

Le Président (M. Dauphin): M. D'Amours.

M. D'Amours: ...dans ce créneau-là de la discussion, en ce qui a trait au rôle, donc, des institutions financières du Québec, dans le cadre de l'entente. Nous n'avons pas traité spécifiquement de cette question dans notre mémoire. Nous l'avons abordée d'une façon générale, en disant que nous étions d'accord avec l'orientation et les termes de l'entente et, parmi ces termes de l'entente, nous notons tous que l'ALENA élargit et apporte beaucoup plus de précisions par rapport au champ réservé aux institutions financières. Donc, le traitement national et celui de la nation la plus favorisée, donc, s'applique, dorénavant, dans le contexte des activités des institutions financières. On tient, cependant, à souligner une chose. Il est clair que, pour nous, il est très important que le gouvernement du Québec garde sa juridiction sur les institutions financières du Québec, et il serait... Loin de nous l'idée, l'éventualité d'un transfert de cette juridiction vers le gouvernement fédéral, en l'occurrence, ou vers une sorte de commission internationale pour assurer la surveillance des institutions financières impliquées dans le cadre de cet Accord. Alors, nous y tenons comme à la prunelle de nos yeux.

Le Président (M. Dauphin): Merci.

M. le député de Labelle. Ensuite, M. le député de Sherbrooke.

M. le député de Labelle.

M. Léonard: M. le Président, M. D'Amours, bonjour... et ses collègues.

Vous avez parlé des mesures d'adaptation, de transition. Vous n'avez pas mentionné nommément la recherche et développement bien que, à mon sens, c'est un peu, aussi, en filigrane. Je pense que — pas juste vis-à-vis le Mexique, mais aussi vis-à-vis les États-Unis — il y a besoin de **recherche-développement** de façon considérable, et le hic, aussi, c'est, souvent, qu'on n'arrive pas à la mettre en place, tant en termes d'organisation, de gestion de la recherche-développement, et que l'on s'entend mal, aussi, sur les modes de financement. Jusqu'ici, on a attribué des crédits fiscaux, pour financer la recherche et développement, aux entreprises. Est-ce que vous considérez que c'est une mesure efficace, suffisante, que de prendre cette voie ou bien si,

par rapport au libre-échange et compte tenu de la flexibilité qu'on doit donner aux entreprises, on doit élaborer d'autres mécanismes?

(16 h 20)

M. D'Amours: Vous abordez là une question extrêmement complexe. La recherche et le développement supportés par le moyen de la fiscalité, on a vu, depuis quelques années, l'efficacité relative de cette approche.

M. Léonard: Là, vous êtes poli, ou bien vous voulez dire que ça n'a pas été efficace beaucoup?

M. D'Amours: Disons que je suis poli. Je pense que le support à la recherche et développement doit évoluer vers une aide, **peut-être**, plus... Les outils fiscaux qu'on développe, si on veut les rendre efficaces, il faut que la relation, à mon sens, entre l'entreprise et le chercheur soit immédiate, directe, et qu'il n'y ait pas une tierce personne. Jusqu'à maintenant... Évidemment, ici, je tiens à souligner que je ne parlerai pas au nom du Mouvement, parce que cette question-là, ne l'ayant pas mise en consultation, je ne pourrais dire si l'ensemble de mes collègues auront le même avis que moi. Mais, mes expériences passées me démontrent que, si l'on met une tierce personne — donc, on crée un avantage fiscal à l'individu dans le domaine de la recherche et développement — bien, il y a moins de dollars qui s'en vont directement à la recherche et développement. Il y a de nouvelles façons de faire, pour supporter la recherche et le développement, en mettant en relation l'université — ou les chercheurs, en l'occurrence, ou les centres de recherche — directement en contrat avec l'entreprise, et que les avantages fiscaux qui peuvent être utilisés dans ce contexte-là soient attribués directement à l'entreprise qui fait la commande de cette recherche.

Le Président (M. Dauphin): Merci beaucoup.

Alors, ça va?

M. Léonard: Oui. Je reviendrai, il me reste du temps?

Le Président (M. Dauphin): Oui. Il vous reste six à sept minutes.

M. le député de Sherbrooke.

M. Hamel: Merci, M. le Président.

Dans votre texte de présentation, tantôt, vous souligniez, dans l'expérience du Mexique, qu'il y a une leçon à tirer de l'expérience mexicaine. «La croissance économique et la création de richesses dans une société passent, avant tout, par un haut niveau de productivité qui ne peut être atteint en fermant les frontières à la compétition internationale, mais plutôt en encourageant une concurrence saine, qui pousse les entreprises à viser l'excellence et à se dépasser constamment.»

Pourriez-vous clarifier les conditions d'accroisse-

ment de productivité et de compétitivité de la main-d'oeuvre que vous souhaiteriez voir mises en place?

Le Président (M. Dauphin): M. D'Amours.

M. D'Amours: L'accroissement de productivité, il est clair que, dans un tissu industriel fortement orienté vers la technologie, la productivité passe, en partie, par l'utilisation de la bonne technologie et l'importation d'une technologie avancée, ou le développement d'une technologie, L'importance que prend la recherche et le développement, dans ce contexte-là, est évidente. Donc, que notre travailleur soit mieux formé pour travailler avec une technologie plus performante, et que la gestion de nos entreprises soit faite d'une façon efficace, il y a là les ingrédients qu'il faut pour être productif. La productivité, finalement, ça se voit, d'une certaine façon, ça se lit ou ça se découvre dans un bas de ligne et dans la capacité, dans le succès que nous avons à exporter nos produits. Et le marché des exportations est probablement le test d'acide le plus éloquent pour faire la démonstration qu'une entreprise est productive ou qu'elle ne l'est pas. Elle est compétitive ou elle ne l'est pas. Si on n'arrive pas à exporter nos produits, alors, il y a un problème de compétitivité.

M. Hamel: Merci.

Le Président (M. Dauphin): Merci.

Je suis prêt à reconnaître un autre intervenant.

M. le député de Labelle.

M. Léonard: Je voudrais revenir au financement de la recherche et développement. On pourrait peut-être même élargir sur la formation professionnelle, parce que, pour moi, il y a quand même un problème, là, important. Bon, les crédits fiscaux, efficacité réduite sinon nulle, il y a eu des problèmes de contrôle par rapport à ce mécanisme-là, et la question que je voudrais vous soulever à vous, qui êtes une institution financière: Est-ce que, dans des projets de recherche-développement, dans des dossiers comme ceux-là, les caisses pop, le Mouvement Desjardins, pourraient s'impliquer dans le financement, et à quelles conditions?

C'est sûr qu'actuellement, sur le plan canadien, lorsqu'on exige des taux réels d'intérêt de 7 %, ça pose des problèmes à n'importe quelle entreprise qui veut investir là-dedans, mais il reste quand même que je crois qu'une des difficultés de stimuler la recherche-développement, c'est que le gouvernement est incapable d'évaluer la vraie qualité valeur d'un projet de recherche-développement; il faut faire appel à de l'expertise locale, l'expertise financière, et on... Un des intervenants majeurs là-dedans, c'est quand même les institutions financières.

Vous, est-ce que vous voyez — par rapport à l'élargissement des marchés — est-ce que vous voyez une implication du Mouvement Desjardins dans le finan-

cement de la recherche-développement?

M. D'Amours: Oui. Oui, j'en vois une, mais elle ne doit pas être en fonction d'une responsabilité particulière de l'institution financière, au sens où l'institution financière serait une sorte de maître d'oeuvre dans ce développement-là.

M. Léonard: Non.

M. D'Amours: Je pense que l'institution financière peut devenir un support. J'ai déjà travaillé à l'ingénierie d'une démarche, si vous voulez, permettant à Desjardins de s'associer au financement de la recherche et du développement dans un cas bien particulier et j'ai vu toutes les difficultés que cela comportait, et le premier type de difficulté, évidemment, c'est celui où on devait... Et les gouvernements, d'ailleurs, ont modifié leurs politiques fiscales, depuis quelque temps déjà, à cause de ces difficultés-là. Mais il m'apparaît que l'entreprise doit être le porteur du dossier et faire le plan d'affaires de sa recherche et développement. Là, il y a une petite difficulté pour la PME qui n'a pas tous les moyens à sa disposition pour faire un plan d'affaires de son projet de recherche et de développement, et d'établir la rentabilité éventuelle de ça. C'est là que les programmes gouvernementaux peuvent être utiles. Et que cette entreprise-là soit mise en contact avec des groupes de recherche, ou des centres de recherche, ou des universités, et que là, il y ait un support financier à l'aide d'un avantage fiscal, il y a là, peut-être, une nouvelle piste à développer. Il faut que cette entreprise-là — qui ne peut pas supporter toute seule le risque de ce projet de recherche et de développement — il faut qu'elle soit aidée. L'institution financière, en arrière de tout ça, elle — lorsqu'on a fait la démonstration financière d'une rentabilité éventuelle, en alignant tous les éléments d'information que pourraient mettre à la disposition de l'entreprise les services gouvernementaux ou les centres de recherche — l'institution financière, elle, peut s'associer au projet, en escomptant une rentabilité et un retour sur son investissement.

Je ne pense pas que l'institution financière puisse agir là-dedans à fonds perdus, si l'on veut utiliser une vieille expression populaire. Alors, il faut qu'il y ait une rentabilité. C'est les épargnes, finalement, des épargnants qui sont mises à la disposition et recyclées dans le crédit; dans ce contexte-là, donc, il faut faire un bon plan d'affaires, et c'est là que l'information est utile, et que les...

M. Léonard: Nous reste-t-il du temps, encore?

M. D'Amours: ...centres de recherche d'ici et les universités doivent être mises à contribution.

Le Président (M. Dauphin): Il reste quatre minutes.

M. Léonard: Oui, je... Quand vous dites que c'est le rôle du gouvernement d'aider la PME ou l'entreprise à faire un plan d'affaires d'un projet de recherche-développement, est-ce que je peux aller un peu plus loin, et mettre ça sous... questionner cette approche? Parce qu'au fond l'approche gouvernementale, qui est nécessairement bureaucratique — et je ne le dis pas en termes négatifs, là, envers les fonctionnaires, quoi que ce soit — se prête mal à l'évaluation de dossiers où le risque à évaluer est particulièrement important et fait appel à toutes sortes de compétences dans le décor. Et pourquoi, sur ce plan-là, **les** firmes qui font de l'évaluation, ou des départements dans les institutions financières qui font de l'évaluation de capital de risque — parce que c'en est — ne peuvent pas aussi concevoir le plan d'affaires ou le protocole dans les projets de recherche-développement? Parce que, si c'est là que le bât blesse, ça veut dire qu'on doit investir, là... je comprends, c'est ça que vous dites. Mais est-ce que c'est le gouvernement qui est le mieux placé pour faire ça, ou bien si ça devrait être une responsabilité du privé, mais que les institutions financières jugent après coup, aussi?

(16 h 30)

M. D'Amours: Bien, je veux dire... Je me suis **peut-être** mal exprimé. Lorsque je dis que le gouvernement doit être de la partie, non pas pour préparer ce plan d'affaires. Ce plan d'affaires est...

M. Léonard: Mais, aider. Vous avez dit: Aider l'entreprise à préparer ce plan d'affaires.

M. D'Amours: Oui. Et, là, il y a de l'information qui est nécessaire. Il y a aussi un partage du risque qui peut être nécessaire. Parce que l'entreprise elle-même, la PME, **sera-t-elle** capable de se lancer dans cette recherche et développement? J'en doute.

M. Léonard: Il y en avait une, institution, ici, qui était l'AQVIR. Le gouvernement l'a sabrée. Mais ce serait une institution de ce type à laquelle vous pensez...

M. D'Amours: Ça pourrait être une institution semblable, oui. Sauf que je dois dire que, pour la PME, ce qui est plus intéressant, à mon sens, c'est davantage les transferts technologiques.

M. Léonard: Oui.

M. D'Amours: Et ces transferts technologiques, ils peuvent s'opérer dans le cadre de programmes gouvernementaux conçus à cette fin, et il **est**, plus facile, à ce moment-là, dans le cadre d'un transfert technologique, de faire un plan d'affaires, puisqu'on a l'expérience vécue ailleurs, dans d'autres pays ou dans d'autres économies et, à ce moment-là, on peut rassembler plus facilement. Et, dans le cas de petites et moyennes entreprises, on met beaucoup l'accent sur cette notion de

transfert technologique. On peut avoir du clé en main beaucoup plus facilement et faire ce plan-là.

Le Président (M. Dauphin): Alors, merci beaucoup, M. D'Amours.

Maintenant, je vais reconnaître, pour les cinq dernières minutes, M. le ministre des Affaires internationales.

M. Ciaccia: Merci, M. le Président.

La question de l'environnement... Je pense que c'est la première fois, vous l'avez reconnu, qu'un accord de libre-échange fait référence à l'environnement. Il y a certaines obligations, ça ne va pas aussi loin, évidemment, que plusieurs voudraient ou désireraient. Mais, juste comme point d'information au député de Bertrand, ce ne seront pas des ententes bilatérales qui vont être signées, pour **les** négociations auxquelles le président Clinton a pris des engagements durant sa campagne électorale; ça va être une entente trilatérale, et les négociations vont commencer déjà la semaine prochaine.

Mais je suis entièrement d'accord avec vous de dire qu'on n'approuvera pas l'ALENA si on n'est pas totalement satisfaits des conditions de l'environnement. Je pense qu'on se ferait plus de tort que de bien, parce que l'environnement, on est tous... On a des responsabilités et on est tous en faveur de la protection de l'environnement, mais il y a beaucoup de problèmes, en termes d'interprétation et d'application. Alors, je suis entièrement d'accord avec vous. On va faire notre possible pour s'assurer qu'on ait le plus de clauses contraignantes et raisonnables, mais, de toute façon, on va approuver, on va être d'accord d'aller de l'avant avec l'ALENA, sujet à toutes les recommandations qui sortiront de cette commission.

Vous avez soulevé un autre problème, le problème de juridiction du Québec sur les institutions financières. Le Québec et les autres provinces et les autres États américains ont jusqu'au 1er janvier 1994 pour soustraire de l'application de l'Accord certaines mesures, lois ou règlements concernant les services financiers. Les dispositions législatives qui permettent aux Québécois de conserver le contrôle d'institutions financières à charte québécoises seront maintenues. Ça, je peux vous donner cette assurance, de même que celles qui permettent à un organisme de surveillance d'utiliser ses pouvoirs discrétionnaires lorsque la viabilité économique de l'institution financière est en jeu. Alors, un des buts de cette commission, c'est justement d'avoir la réaction, des recommandations pour qu'on puisse agir à l'intérieur de l'entente qui nous donne certains droits. Et, je peux assurer cette commission que la décision que nous avons prise... que nous voulons maintenir cette juridiction, et nous allons faire le nécessaire pour soustraire de l'application de l'Accord ces lois et ces règlements.

Le troisième point, s'il me reste quelques minutes, M. le Président.

Le Président (M. Dauphin): Ça va, il reste deux minutes.

M. Ciaccia: La question d'information. Dans notre plan d'action Québec-Mexique, un des éléments que nous considérons importants, c'est tout l'aspect de l'information. On est d'accord avec vous que c'est essentiel, ça manque spécialement, surtout aux PME. Je voudrais trouver, si c'était possible, une façon... C'est pour ça que j'ai mentionné, avant: Est-ce que, par l'entremise... à travers le réseau des caisses, on ne pourrait pas donner cette information, travailler avec vous pour un programme d'information aux PME? On veut aller dans les régions, on ne veut pas limiter cette information, on ne veut pas limiter les PME seulement de Montréal ou de Québec de faire de l'international.

Je crois qu'il y a des PME à travers le Québec qui, si elles ont l'information nécessaire, si elles ont l'appui, le support technique et, dans certains cas, l'appui financier... On pourrait susciter beaucoup de PME à travers le Québec de s'impliquer dans l'international.

Alors, **peut-être**, si on a quelques instants, vous pourriez... Est-ce que vous pourriez réagir à cet aspect de dire: Est-ce qu'on peut travailler avec vous pour donner cette information à travers le réseau des caisses?

Le Président (M. Dauphin): M. D'Amours.

M. D'Amours: Dans cette perspective-là, M. le Président, vous avez l'assurance que Desjardins, mettant de l'avant l'idée que l'information est absolument requise pour faire la promotion de cet Accord et pour en tirer profit, que les caisses Desjardins vont offrir leur collaboration, et j'en suis convaincu.

M. Ciaccia: ...

M. D'Amours: À travers son réseau, soit sous forme de distribution de dépliants ou de colloques, à l'occasion.

M. Ciaccia: Alors, au Mexique, je vais pouvoir dire à M. Béland que vous êtes d'accord.

M. D'Amours: Vous pouvez lui dire.

Des voix: Ha, ha, ha!

M. Ciaccia: Merci beaucoup.

Le Président (M. Dauphin): Alors, M. D'Amours, M. Morency, M. St-Maurice, représentants du Mouvement Desjardins, on vous remercie d'avoir accepté notre invitation. Merci de votre participation, et bon retour.

Je demanderais maintenant aux représentants de la Chambre des notaires du Québec de s'avancer vers la table des témoins.

Alors, c'est avec plaisir que nous recevons maintenant la Chambre des notaires du Québec représentée, notamment, par Me Jean Lambert, qui est président du groupe de travail sur le libre-échange et ex-président de la Chambre et qui est un habitué des commissions parlementaires. Je lui demanderais de nous présenter les personnes qui l'accompagnent et, ensuite, de procéder à son exposé d'une durée d'environ 20 minutes. Et il est habitué. Ensuite de ça, il y aura une période de libre échange entre les membres de la commission et les représentants de la Chambre.

Alors, M. Lambert, bienvenue.

Chambre des notaires du Québec

M. Lambert (Jean): Merci, M. le Président.

J'ai le plaisir de vous présenter deux membres du groupe de travail sur le libre-échange. À ma droite, Me Louise Lortie, qui est notaire à Repentigny et qui a développé, depuis plus d'une quinzaine d'années, des relations avec le Mexique. Un petit mot d'explication pour se comprendre. C'est qu'elle a épousé, il y a quelques années, un ingénieur qui était venu, c'est-à-dire un jeune mexicain qui est venu étudier au Québec, et elle l'a retenu ici, mais il développe beaucoup d'affaires avec le Mexique. Donc, on comprend que, évidemment, Me Lortie ait développé de son côté beaucoup de relations avec des notaires mexicains. Donc, on pourra l'entendre un peu, tantôt, selon vos questions. (16 h 40)

Et, à ma gauche, le notaire Michel Galipeau, qui oeuvre dans le secteur du droit commercial; il est un des arbitres au Centre d'arbitrage commercial national et international du Québec, et il a développé une entreprise — une agence de contacts commerciaux — et, notamment, fait affaire en réseau dans les pays de l'Europe de l'Est.

Alors, voilà, M. le Président. Maintenant, en saluant les membres de cette commission, M. le ministre, les membres du parti ministériel et de l'Opposition, rapidement je vais simplement survoler le court mémoire que nous avons déposé pour nous donner, peut-être, un petit peu plus de temps pour répondre aux questions.

Certainement que, pour la Chambre des notaires, l'extension vers le sud des limites de l'Accord de libre-échange qui avait déjà été signé avec les États-Unis constitue pour nous un développement extrêmement intéressant, parce que dans ce qu'on pourrait appeler, pour fins de discussion, l'ancien traité — qui est toujours en vigueur, on le sait — le fait que le Canada, et particulièrement le Québec, soit en relation commerciale privilégiée avec la partie anglo-saxonne de l'Amérique du Nord, réduisait beaucoup les possibilités du notariat, puisqu'évidemment en dehors du Québec il n'y a pas d'équivalent, sauf un peu en Louisiane et à Porto Rico.

Mais l'arrivée du Mexique constitue pour le notariat du Québec, donc, une nouvelle extrêmement embal-

lante, et c'est pourquoi nous avons souligné dans notre mémoire que le Québec doit se démarquer de l'attitude que nous avons relevée du gouvernement fédéral, c'est-à-dire celle de voir le Mexique comme un concurrent menaçant, et je crois que, pour le Québec, il nous faut considérer le Mexique plutôt comme un allié culturel et commercial de premier ordre. Et, dans ce sens-là, évidemment, nous avons été heureux de prendre connaissance du plan d'action Québec-Mexique, mis au point par le ministère de M. Ciaccia.

Alors, rapidement, au début du mémoire, on vous a donné quelques dates et quelques événements qui prouvent que la Chambre des notaires s'est intéressée à l'aspect international, à ses relations internationales, depuis un bon nombre d'années. Je pourrais dire que **peut-être** la date la plus marquante fut celle de 1948 où, avec 11 autres notariats dans le monde, elle a fondé l'Union internationale du notariat latin, qui compte maintenant plus d'une cinquantaine de notariats membres; au dernier titre de ceux qui se sont joints: la Hongrie, la Pologne, la Chine, le Mali, le Sénégal, au cours des dernières années.

Également, on a occupé, ces dernières années, jusqu'à tout récemment — jusqu'en décembre dernier — pendant trois ans, la présidence de cet organisme qui, soit dit en passant, a été le premier organisme international regroupant des professionnels.

Nous avons, au cours de la dernière décennie, multiplié les initiatives dans le domaine international. Elles sont mentionnées dans notre mémoire. Je peux **peut-être** mentionner au passage l'appui très concret que la Chambre des notaires a fourni lors de la mise sur pied de la création du Centre d'arbitrage commercial national et international du Québec.

Également, les relations tout à fait privilégiées avec le notariat chinois. Nous avons été les premiers à aller rencontrer les notaires chinois, et, depuis, ils ont accédé à l'Union internationale, ont modifié leurs lois ou adopté une facture capitaliste et de professionnel libéral-indépendant, ce qui était inconnu encore, il y a 10 ans, en Chine. Nous avons, au cours de cette décennie, mis au point, pour nos propres fins, un logiciel de gestion d'études notariales et aussi de production d'actes extrêmement... d'une très grande envergure, et ce logiciel a intéressé beaucoup de notariats dans le monde, et on vous l'indique aussi comme étant un sujet qui a particulièrement coloré nos relations internationales ces dernières années, puisque... et c'est presque sur le point d'être signé d'ici quelques semaines, une entente ferme avec le notariat français, et, au niveau des pays latino-américains, on vous mentionne dans notre rapport que nous avons fait une présentation — il y a deux ans, pour être précis — et plusieurs pays latino-américains, particulièrement les Mexicains, sont intéressés par ce genre d'outil.

Le but que la Chambre des notaires poursuit en appuyant l'Accord de libre-échange, c'est celui de développer des relations privilégiées avec les notariats des

pays signataires afin de mettre à la disposition des entrepreneurs qui ont pour **parc** industriel la planète, donc, pour mettre au profit des entrepreneurs des outils de sécurité juridique, puisque, évidemment, les relations internationales disent ce qu'elles sont, les contrats sont aussi internationaux, avec tous les problèmes juridiques que cela peut comporter. Le notariat est présent dans plus d'une soixantaine de pays — on parle du notariat organisé — et l'institution notariale a, grosso modo, la même caractéristique dans tous ces pays, et c'est celle de doter d'une très grande sécurité juridique toutes les ententes.

Alors, on saisit immédiatement que si les notariats dans le monde s'entendent, ils peuvent offrir collectivement une très grande sécurité aux entrepreneurs internationaux. Et c'est donc dans ce sens-là que vous trouvez dans notre mémoire à la fois des objectifs généraux, qui sont partagés par les notariats des trois pays signataires, par exemple, promouvoir le recours à l'acte notarié authentique — vous avez ça à la page 8 du mémoire — comme instrument de sécurité juridique; promouvoir le statut d'officier public comme garant de multiples attestations requises dans les transactions internationales; veiller à ce que la dynamique de l'ALENA ne soit pas préjudiciable au développement du notariat, ce qu'on avait perçu dans l'Accord de libre-échange avec les États-Unis; développer des formules juridiques bilatérales qui vont accélérer la conclusion des contrats internationaux; situer le notariat québécois comme interlocuteur juridique privilégié auprès des États signataires; favoriser la connaissance de base des secteurs du droit des autres pays utiles à la pratique notariale et, aussi, au financement des entreprises québécoises, par exemple, qui voudront aller s'établir dans les pays signataires et l'inverse aussi pour les entreprises de ces pays qui voudront venir s'établir au Québec; établir un canal de collaboration privilégié entre les organismes professionnels des trois pays — alors, ça, c'est déjà débuté — favoriser la création de réseaux de correspondants entre les études de notaire des trois pays — ça, c'est le concret, c'est le terrain, c'est le quotidien — et, spécifiquement pour le Québec, nous avons quatre objectifs: tout d'abord, d'établir un profil minimal de connaissances sur notre droit que nos partenaires étrangers doivent assimiler; établir les standards de mobilité ponctuelle... Alors, si en tant que notaire d'une entreprise québécoise, je veux accompagner mon client lors de ces démarches, par exemple, au Mexique, eh bien, évidemment, on voudra être accueilli là-bas, on voudra connaître les paramètres de notre action, mais c'est aussi la réciproque pour les notaires mexicains, par exemple, qui voudront accompagner les investisseurs de leur pays au Québec. Obtenir une information complète sur les contrôles de l'exercice de la profession dans chacun de ces pays, question qu'on parle même langage et qu'on soit assuré de mesures de protection équivalentes d'un pays à l'autre pour les consommateurs de nos services; et enfin, proposer **des** solutions pour harmoniser la

résolution des problèmes juridiques semblables, par exemple, dans le domaine des sûretés. On sait que notre nouveau Code civil va reconnaître les sûretés mobilières, donc, ces garanties qui affectent les biens mobiliers de très grande valeur — qui sont des biens d'entreprises — et qui va reconnaître l'enregistrement, donc, de ces sûretés dans des pays étrangers, notamment, évidemment, les pays signataires de l'Accord.

(16 h 50)

Alors, donc, ce sont les quatre objectifs précis. Et pour atteindre ces objectifs, évidemment, vous le voyez dans notre mémoire, on a proposé à nos partenaires la création d'un Comité multilatéral de coopération. La première réunion se tiendra dans quelques semaines, à l'occasion de la venue d'un groupe de notariat latino-américain à Montréal, pour une session de travail. Donc, à la toute fin du mois, dans les tout premiers jours d'avril, donc, il y aura cette première rencontre. Vous avez un échéancier de travail, et, évidemment, au moment où on a préparé ce travail-là, c'était il y a quelques mois. Nous en sommes rendus au point 4; donc, je venais de le mentionner, tenir la première réunion du Comité multilatéral de coopération.

Et ça, c'était, évidemment, plus spécifiquement pour le notariat. Maintenant, si on élargit un petit peu la perspective, eh bien, on l'a dit un petit peu en entrée de jeu de notre comparution, nous voulons que le gouvernement du Québec continue d'affirmer son attachement ou ses liens privilégiés avec le Mexique. Le Mexique, je le répète, est un allié culturel et commercial de premier ordre pour le Québec.

Maintenant, on s'est permis quelques commentaires concernant des données que nous avons prises dans le document préparé par le ministère, le printemps dernier, entre autres, au niveau des grands axes de la politique commerciale qu'on retrouve à la page 10 de ce document, et nous avons suggéré d'identifier nommément ce point, et ce point est de favoriser l'exportation du «know-how» québécois, probablement parce que notre expérience à ce niveau-là — qui est limitée, mais qui est quand même très actuelle — nous permet de voir, et on le mentionne un peu plus loin, que le monde juridique québécois a beaucoup à offrir aux latino... enfin, à plusieurs pays dans le monde, mais particulièrement à nos amis latino-américains.

Alors, on le mentionne et on vous mentionne qu'on est un petit peu étonnés de ne pas voir apparaître ce point-là, puisque... Et là je citais les paroles de John Naisbitt — qui est un auteur bien connu — qui disait que dans le fond, la balance des paiements internationaux ne rend pas compte aujourd'hui, vraiment, du flux des actifs qui se promènent autour de la planète, et il donnait comme exemple les royaumes qu'il recevait du Japon pour la traduction de ses livres et qui n'étaient absolument pas comptabilisées dans les statistiques du Federal Bureau ou des États-Unis.

Tout ça pour dire que l'aspect «know-how» est probablement un domaine dans lequel le Québec a beau-

coup à offrir à ses partenaires commerciaux, particulièrement dans le monde latino-américain, et là, ça va même au-delà du Mexique, pour embrasser tout ce monde latino-américain du **sous-continent** sud.

On attire également l'attention sur un autre point dans le document, toujours à la même page, page 10, où on fait ressortir deux points qui militent en faveur du fait qu'on doive attacher beaucoup d'importance à ce traité: L'appartenance à une même zone d'influence géopolitique. Là-dessus, on se permet **peut-être** de mettre un point d'interrogation en ce qui concerne le Mexique. Je ne sais pas si on est si dans cette zone d'influence géopolitique avant la signature du traité; c'est sûr qu'après ça sera différent. Proximité d'un immense marché pour les biens et services québécois, parfait. Mais on voudrait ajouter le caractère latin de la culture et de plusieurs institutions du Québec. Et ceux qui ont des expériences concrètes en Amérique latine vont vous dire que ça, ça compte beaucoup parce que les latino-américains recherchent l'efficacité nord-américaine, recherchent ce «know-how», mais ils sont extrêmement méfiants envers la culture anglo-saxonne, qu'ils acceptent, bien sûr, comme partout ailleurs dans le monde, mais auxquels ils offrent une certaine résistance parce qu'il semble... c'est perçu par eux comme une certaine menace à leur propre identité. Or, le Québec a cet avantage d'être un amalgame de la culture anglo-saxonne, mais aussi ayant conservé un très fort caractère latin. Et c'est pour nous une carte de visite extrêmement intéressante lorsque nous nous déplaçons dans ces pays et y faisons affaire.

Le «know-how» juridique québécois, j'en ai dit un mot tantôt. Vous avez ça à la page 14. Je passe rapidement, simplement pour attirer l'attention que nous avons beaucoup à offrir, ne serait-ce... et je donnais à titre d'exemple le trust comme outil de financement dans le domaine de l'entreprise qui est inconnu dans les juridictions de droit civil et où, actuellement, à cause des traités internationaux, autant au sein de la Communauté économique européenne qu'avec le traité, maintenant, de libre-échange nord-américain, donc, ces pays de droit civil veulent importer cette institution de droit anglais, mais extrêmement souple, extrêmement à point pour le financement des entreprises. Alors nous, au Québec, figurez-vous qu'on a déjà civilisé, entre guillemets, le «trust deed» depuis pas loin d'une centaine d'années. On a ça dans notre Code civil, et ça ne cause aucun problème. Alors, vous voyez l'intérêt que, par exemple, ce seul sujet peut créer dans l'esprit de nos partenaires. Alors, donc, le milieu juridique québécois est probablement une source d'exportation de «know-how» extrêmement intéressante par le fait de cette symbiose, de cet amalgame avec le juridisme anglo-saxon de «common law» et celui du droit civil romaniste.

L'exercice de la profession notariale, au Québec, et l'ALENA, on a discuté certains points qui, suite à une consultation qui a été faite conjointement par les gens du ministère des Affaires internationales du Québec

et l'Office des professions... Je passe rapidement pour vous dire qu'on n'avait pas trop de problèmes, sauf sur un point: le principe du non-établissement, qui ne peut absolument pas être respecté au niveau de l'exercice de la profession notariale, et je profite de ce moment, M. le Président, pour vous demander la permission de déposer à la commission une page qui, malheureusement, manque à l'annexe C qui complète le mémoire et qui est extraite des annexes de l'Accord de libre-échange, où on voit ceci: Seuls les Mexicains de naissance peuvent être autorisés à exercer les fonctions de notaire public, etc., et on voit dans cette annexe que le Mexique, à «Élimination progressive», on marque «néant», c'est-à-dire que le Mexique n'a pas du tout l'intention de modifier là-dedans, et ça a été négocié par le Mexique. Alors, c'est dans la même philosophie que la demande que — il faut avoir l'autorisation du président — nous avons formulée dans ce mémoire, que le gouvernement du Québec nous aide dans notre demande auprès du gouvernement fédéral pour modifier ces annexes pour, également, exclure le notariat, l'exercice du notariat comme du principe du droit du non-établissement, parce que le notariat, dans tous les pays où il est, est une activité très particulière, rattachée à la puissance de l'État. Donc, il est extrêmement important, pour un État, de contrôler l'activité de ses officiers publics et, aussi, le résultat, c'est-à-dire tous ses actes notariés. Il est important, à ce moment-là, par exemple, qu'une hypothèque consentie au Québec, bien, on puisse retrouver l'original au Québec et non pas quelque part sur la planète. C'est pourquoi, donc, tout ce qui se greffe autour des caractéristiques de l'exercice de la profession notariale exige que, là-dessus, on en fasse une exception à la mobilité et au droit de non-établissement, ce que, d'ailleurs, l'article 55 du traité de Rome a fait.

Au niveau du plan d'action du ministre, on a fait des petites suggestions. J'y glisse rapidement. On suggère, par exemple, qu'il y ait — je comprends la situation financière des gouvernements et, particulièrement, celle du gouvernement du Québec, qui n'est pas facile, mais, quand même — un crédit d'impôt de 1000 \$ pour toute entreprise dont un dirigeant s'inscrirait et suivrait et compléterait un cours en langue espagnole dans les deux ans de l'entrée en vigueur du traité de libre-échange. Donc, c'est une petite mesure pour favoriser l'ouverture d'esprit en maîtrisant la langue: un petit crédit d'impôt.

Subvention pour les échanges de jeunes diplômés québécois et mexicains, qui devrait couvrir, en outre, des disciplines du commerce et de l'administration, celle du droit pour les raisons qu'on vous a mentionnées tantôt. Je glisse rapidement.

Promotion ou suggestion, en plus du vidéo professionnel passe-partout — c'est un peu ce qu'on a cru voir dans votre plan d'action — il serait important d'avoir des vidéos sectoriels, beaucoup plus pointus, qui auraient beaucoup plus de portée, et on vous en suggère un qui engloberait les sciences du droit de l'aménagement du territoire — l'urbanisme, que M. Léonard

connaît très bien — et l'administration des affaires. La Chambre des notaires vous offre sa collaboration pour la tenue de séminaires, au Mexique — du type «Faire affaire au Québec» — et exprime le vœu que le notariat québécois soit présent dans vos kiosques d'exposition. (17 heures)

Support technique et financier. Le notariat désire également être présent dans le volet Mexique du programme d'accueil Acheteurs étrangers. La Chambre des notaires signale que des membres de la profession notariale sont des spécialistes dans divers domaines tels que l'achat d'immeubles commerciaux, réglementations municipale et environnementale, création juridique, financement d'entreprises, marques de commerce, etc., tous des sujets qui sont reliés à la réalisation de projets majeurs d'établissements d'affaires au Québec. Donc, la Chambre invite le ministère à faire appel à ses compétences.

La Chambre des notaires suggère d'inscrire le droit dans la liste des sujets d'études, d'analyses et de recherches à être réalisées au Mexique. La raison pour laquelle je vous parle de ça, c'est que les Mexicains nous ont dit: Nous, on a un droit de création de société extrêmement lourd. C'est long, créer une compagnie au Mexique. On aimerait ça que vous nous montriez comment faire pour aller plus vite. Une autre idée en passant.

Relations institutionnelles et gouvernementales. Une exigence de bon sens, élargir le cadre de l'éventuelle entente d'entraide judiciaire. On parle d'entraide judiciaire, il me semble que ce serait plus approprié de parler d'entraide juridique. On va laisser juste la partie des gants de boxe de côté. Il y a autre chose dans le juridique que le judiciaire. La Chambre des notaires du Québec invite le ministère des Affaires internationales du Québec à associer des notaires fiscalistes au processus d'élaboration des ententes fiscales Québec-Mexique. Quant au rapprochement d'associations professionnelles, ça, dans notre cas, c'est déjà fait.

Et, M. le ministre, je termine. Je sais que, même si la bourse du gouvernement est très serrée, vous m'en voudriez de ne pas formuler une ou deux demandes. Alors, premièrement, la Délégation du Québec à Mexico, je vous suggère d'abord qu'elle soit — si ce n'est pas déjà le cas — appelée la «Casa du Québec» ou, enfin, je ne sais pas si c'est le terme exact en espagnol, mais que ce soit la «maison du Québec» et que ça devienne notre ruche, c'est-à-dire que c'est par là que les Québécois qui vont arriver au Mexique, on trouve une espèce de port d'attache, avec une foule de services, un genre de forum inversé.

Au niveau de l'assistance technique, on demande aussi que le gouvernement considère, dans le cadre de développement d'affaires au Mexique, qu'il y ait un soutien, peut-être un service de traduction de première ligne, et ceci, pour permettre les premiers contacts. Après ça, les entreprises devront assumer leurs propres frais. Mais juste ce petit quelque chose que ça prend

pour allumer la bougie et démarrer des relations fructueuses.

Alors, voilà. M. le Président, je termine ainsi, et nous sommes disponibles pour répondre à vos questions.

Un mot juste pour dire que la société distincte doit signifier quelque chose dans l'Accord de libre-échange.

Merci.

Le Président (M. Dauphin): Merci, Me Lambert, pour votre exposé.

Nous allons d'abord débiter avec le ministre des Affaires internationales.

M. Ciaccia: Alors, M. le Président, je veux remercier la Chambre des notaires pour leur mémoire. Je dois vous dire que, quand vous avez dit, en dernier, que la société distincte doit signifier quelque chose, c'est le message qu'on donne, non seulement au Mexique, c'est le message qu'on donne à Washington, qu'on donne en Europe, qu'on donne en Asie parce qu'on a une façon de faire les choses... Ça fait partie du Canada, M. Léonard, la société distincte.

M. Léonard: Ils n'ont pas l'air d'avoir reconnu ça.

M. Ciaccia: On n'embarquera pas dans des débats constitutionnels, on va se placer à l'international et à des choses positives, comme les suggestions de la Chambre des notaires. Et c'est une carte de visite, parce que nous avons des institutions que nous avons développées qui peuvent être utiles pour le Mexique, qui peuvent être utiles pour l'Europe de l'Est, pour l'Asie. Et, quand vous parlez du droit civil et des deux cultures, je suis entièrement d'accord avec vous. Je vous rejoins quand vous parlez que notre système juridique prend vraiment le meilleur, incorpore le système latin et le système anglo-saxon. C'est quelque chose que seulement nous avons. Le Mexique ne l'a pas, les États-Unis ne l'ont pas, l'Angleterre ne l'a pas, la France ne l'a pas. Nous l'avons. Et je suis entièrement d'accord avec vous que c'est quelque chose que nous pouvons et devons utiliser.

Quand vous parlez que nous devons inclure dans notre politique commerciale, notre politique internationale, cet aspect, je crois que c'est déjà inclus. Dans le document de politique internationale «Le Québec et l'interdépendance: le monde pour horizon», on parle de l'exportation du savoir-faire québécois. Le savoir-faire québécois inclut l'aspect juridique, inclut le notariat, inclut tous les éléments que vous venez de mentionner. Alors, on n'a pas vraiment besoin d'amender notre politique ou notre document, ça l'inclut. D'ailleurs, dans plusieurs missions économiques, où le notariat n'était pas reconnu, des bureaux d'avocats se sont impliqués, et **peut-être** je pourrais vous inviter à vous impliquer dans les missions économiques que nous allons faire en Amérique latine et au Mexique. Vous avez fait référence au Comité multilatéral de coopération. Ça m'a

fait plaisir de vous avoir supporté financièrement. Et c'est d'encourager vraiment l'aspect très positif de votre mémoire, parce que je crois que nous avons quelque chose d'additionnel à offrir au Mexique, plus que n'importe quel autre pays, et ce que vous nous mentionnez fait partie de ça.

Juste quelques autres informations. Quand vous parlez du crédit d'impôt de 1000 \$ aux dirigeants des PME pour l'apprentissage de l'espagnol, ces sommes sont déjà déductibles des revenus imposables des entreprises.

Vous avez fait référence à la Délégation générale du Québec à Mexico. Nous avons déjà augmenté significativement les ressources humaines, monétaires et matérielles de la Délégation, pour mettre en oeuvre notre plan d'action, et dans le plan d'action, ici, on a... on propose d'établir une entente d'entraide judiciaire; ça peut être «entraide juridique». Quand je parle «judiciaire», ça inclut tous les aspects juridiques, et je vous invite à communiquer avec mon ministère pour voir comment on pourrait inclure la Chambre des notaires, votre profession, dans cette entente que nous proposons avec le Mexique. Je suis certain qu'on va pouvoir inclure beaucoup d'aspects que vous avez soulevés, et faire ce lien entre votre profession et la profession qui est pratiquée au Mexique.

Un autre élément que vous avez soulevé, c'est la question d'une réserve pour le notariat québécois. Vous avez dit: Pourquoi le Canada... Vous avez déposé l'Accord de libre-échange avec l'annexe mexicaine, et vous dites: Pourquoi est-ce que le Canada n'a pas exclu, n'a pas créé une telle réserve? Pour votre information, les réserves, pour les mesures provinciales et étatiques en matière de commerce de services, doivent être déposées dans les deux ans suivant la date de l'entrée en vigueur de l'ALENA. Autrement dit — et c'est ça, un des buts de cette commission — nous avons certaines discrétions, certaines décisions à prendre à l'intérieur de l'entente du libre-échange, et une de ces décisions, c'est: Est-ce que nous allons «antérioriser» la question de résidence et de citoyenneté? Nous avons deux ans pour déterminer si oui, le Québec va dire: Pour exercer telle ou telle profession — ce n'est pas limité à la profession de notaire, ça peut être les avocats, ça peut être d'autres professions — il faut avoir la qualification de résidence et de citoyenneté. Nous n'avons pas encore pris cette décision, parce que, au moment où on se parle, on regarde plutôt aux qualifications et au code, à la Chambre des notaires, qui doit autoriser; un notaire, avant de pouvoir pratiquer au Québec, doit se qualifier d'après nos lois. Alors, peut-être que la citoyenneté, la résidence, ne sera pas nécessaire, parce qu'il y a toujours ce contrôle que la Chambre des notaires a sur la pratique de leur profession. Mais on est ouverts, et on est prêts à discuter ça avec vous, mais on... Prenez votre temps, on a deux ans pour prendre cette décision.

Il y a beaucoup d'autres sujets qu'on pourrait discuter sur les différentes recommandations que vous

avez faites. Mais **peut-être** que, pour le moment, je laisserais au président, qui avait indiqué un désir — parce que lui aussi a une formation juridique — il avait exprimé le désir de vouloir intervenir au sujet de votre mémoire.

Le Président (M. Dauphin): ...pour réagir avant, Me Lambert, oui?

M. Lambert: Oui...

Le Président (M. Dauphin): Me Lambert, s'il vous plaît.

(17 h 10)

M. Lambert: M. le Président.

Alors, très brièvement, pour dire que, dans notre mémoire, au moment où on l'a dirigé, et à la lumière des documents qu'on a lus, il y a certaines choses qu'on a senties mais qu'on n'a pas vues d'une façon très précise; donc, on les a dites. On savait que, effectivement, à la Délégation du Québec à Mexico, ça grouillait, bien évidemment. Mais, on a senti le besoin de le dire, à la fois pour donner, sans doute, un appui très clair au ministre lorsqu'il aura à discuter de ses crédits — alors, ça, c'était un des buts — et on voulait aussi que ça aille au-delà un peu aussi, parce que, mon Dieu, tout le monde est temporel, les hommes passent, les gouvernements passent, et tout ça, et on voulait que ça vise — scripta manent étant notre définition — on voulait que certaines choses soient dites et écrites et demeurent. Alors, voilà pour ça.

Quant à la question de citoyenneté, on en parlera. Je voudrais simplement vous dire ceci. C'est que le contrôle qu'une corporation professionnelle peut exercer, elle est obligée de le faire à l'intérieur des balises de la loi, des chartes, de la constitution, etc., comme tout le monde. Alors, si ces critères qui, actuellement, par le travail de l'Office des professions, sont en train de disparaître dans la réforme qui est sous étude actuellement — la grande réforme des lois professionnelles au Québec — à ce moment-là, la Chambre des notaires ne pourra plus exiger l'obligation d'être citoyen et domicilié au Québec pour délivrer le permis d'exercice. Alors, ça devient extrêmement, dans ce cas-là... Lorsqu'une activité... Parce que, des fois, on peut exclure des activités. Par exemple, un avocat d'une autre province peut venir ici, mais on peut l'empêcher d'agir dans certains domaines, soit la sécurité, ou encore... Les prérogatives de l'État sont rattachées au geste en question. Mais, dans le cas du notaire, c'est l'ensemble de son activité qui participe de cette caractéristique. C'est pourquoi tous les pays qui connaissent du notariat font cette exclusion, spécifiquement pour le notariat. Et on se retrouverait, M. le Président, dans la curieuse situation d'être le seul notariat dans le monde qui n'exigerait pas le domicile et la citoyenneté, et ça, ça se passe actuellement. Donc, là-dessus, c'est un peu un appel au ministre...

M. Ciaccia: Ça ferait partie de la société distincte.

M. Lambert: Oui, c'est ça, mais il y a des fois, la distinction n'est pas toujours facile à supporter. Alors, c'est pour ça que, dans le fond, il faudrait peut-être, M. le ministre, que nous nous rencontrions à brève échéance pour, **peut-être** aussi, discuter avec l'Office des professions qui brasse beaucoup tous ces concepts-là par les temps qui courent, pour que, au moins, on ait une position claire entre nous, au Québec, et, ensuite, **peut-être** après ça, cogner à la porte à Ottawa pour que ça se fasse. Vous dites qu'on a deux ans, c'est bien court, mais on va vous aider à...

M. Ciaccia: Vous avez raison que, si le Mexique exige cette condition... Il ne faut pas être plus catholique que le pape, et dire: Écoutez, si vous exigez cette condition, pourquoi attendez-vous de nous qu'on ne l'exige pas. Alors, ça pourrait être un point de discussion parmi d'autres avec les autorités mexicaines.

M. Lambert: Merci.

Le Président (M. Dauphin): Merci beaucoup.

Alors, juste avant de me reconnaître, je vais reconnaître l'Opposition officielle pour débiter son temps de parole.

M. le député de Bertrand.

M. Beaulne: Merci, M. le Président.

D'abord, je tiens à vous féliciter pour l'enthousiasme avec lequel vous avez présenté votre mémoire. Ça fait du bien d'entendre des gens qui viennent nous parler de l'établissement des liens avec le Mexique, à partir de ce qu'on a en commun. Et ce qu'on a fondamentalement en commun, c'est effectivement l'appartenance à ce que vous avez décrit, dans votre mémoire, comme étant ce concept beaucoup plus large de la latinité. C'est dans ce sens-là — comme j'ai eu l'occasion de le faire remarquer à d'autres groupes qui se sont présentés ici avant vous — où, nous, Québécois, devons voir, dans l'entrée du Mexique dans l'Accord de libre-échange avec les États-Unis ou l'élargissement de cette entente, un partenaire et un appui pour défendre et pour appuyer — entre autres, nos revendications en matière culturelle et en matière linguistique, préoccupations auxquelles vous n'avez pas tout à fait répondu — l'Accord de libre-échange avec les États-Unis.

Votre présentation suscite plus de commentaires qu'elle n'entraîne de questions parce que, d'abord, c'est très positif, mais, également, il y a deux choses, deux commentaires, particulièrement, qui me viennent à l'esprit.

Vous avez parlé de l'exportation du «know-how», qui découle un peu de notre caractère distinctif. Vous avez mentionné, en particulier, les services de la Chambre des notaires, mais, si vous me le permettez, moi,

j'aimerais corroborer cette approche que vous avez à partir de l'expérience que j'ai eue moi-même, comme vice-président de la Banque Nationale, responsable de la division d'Amérique latine. Nous n'avions presque pas de structuré, de présence en Amérique latine, et le fait d'avoir cet élément culturel commun nous a permis d'avoir une carte de visite et une carte d'entrée que bien d'autres institutions beaucoup plus fortes que les nôtres n'avaient pas. Et c'est un peu dans ce sens-là que vous avez apporté ce point, et je tiens à l'appuyer parce que je l'ai vécu moi-même dans un autre contexte.

Deuxièmement, je pense que le point que vous soulevez concernant la clause de réserve, concernant le critère de nationalité et de domicile, c'est quelque chose qui soulève plusieurs questions. La première réflexion qui me vient à l'esprit, c'est que, dans les négociations, finalement, on n'est jamais aussi bien servi que par soi-même. Et je pense que ça, c'est un point qui l'explique de façon tout à fait éloquente.

Je me pose la question — comme vous vous la posez sans doute vous-mêmes: Comment se fait-il que le gouvernement fédéral n'ait pas songé à introduire cette dimension-là en ce qui concerne particulièrement le notariat au Québec, sachant très bien que vous êtes les seuls qui avez un caractère particulier en Amérique du Nord, mise à part la Louisiane, que vous avez mentionnée dans votre mémoire, et Porto Rico, qui a un statut un peu spécial?

Ce qui m'intrigue également, c'est: Comment se fait-il que, à la lumière de ce que vient de nous dire le ministre et ce que vous nous avez dit, le Mexique lui-même l'a proposé dans les négociations initiales. Comment se fait-il que ni le gouvernement fédéral et, ce qui est encore plus inexplicable, le gouvernement du Québec lui-même, n'aient même songé spontanément à introduire cette réserve?

Alors, moi, la question que j'aimerais poser, au fond, c'est bien plus au ministre qu'à vous. Mais sauf que ce n'est pas le contexte pour le faire. Mais j'aimerais que vous nous disiez, peut-être avec des exemples concrets, qu'est-ce que, au niveau des affaires, vous pouvez tirer de l'association avec le Mexique? Quels sont les types de transactions, par exemple, où des notaires québécois, en collaboration, peut-être, avec des notaires mexicains, peuvent retirer de cette association? Des exemples de transactions et d'interventions concrètes.

M. Lambert: Oui. Essentiellement, dans le domaine de... Évidemment, je vais laisser de côté les relations d'individus qui peuvent se déplacer d'un pays à l'autre, ou encore tout le volet, par exemple, de l'adoption internationale. Donc, on va mettre de côté, je pense, les questions qui se rattachent à ce que j'appellerais les droits plus individuels et patrimoniaux des individus pour parler plus au niveau des secteurs d'entreprise. Et c'est là, je pense, que ça peut être extrêmement intéressant pour les PME québécoises. Par exemple, une

PME québécoise décide d'aller s'établir ou encore d'établir une entente de «joint venture» avec une PME mexicaine. Alors, en s'adressant à un notaire québécois qui, évidemment, est bien au fait de ces questions-là au Mexique, qui a son correspondant au Mexique, je pense qu'on peut épargner énormément de temps aux entreprises en question pour conclure leurs ententes juridiques.

Et, dans le mémoire, on a esquissé — je ne sais pas si on l'a fait d'une façon aussi claire que c'est dans ma tête — la possibilité de mettre au point un protocole de réciprocité, comme nous allons en signer un, demain, avec la Chine populaire qui, donc, permettra la préparation et la signature de documents au Québec qui seront reçus et acceptés dans le pays d'établissement avec le minimum de tracasseries bureaucratiques. Alors, ça, c'est extrêmement intéressant, et on pense même aller plus loin, être capable d'établir la possibilité de signer des actes authentiques, donc, avec une force juridique inégalée — donc, inconnue, d'ailleurs, dans le système anglo-saxon — simultanément, par exemple, à Mexico, à Montréal et même à Paris. Ce sont déjà des choses qui sont en discussion et sur lesquelles on travaille. Déjà, au niveau de la loi du notariat, il y a deux semaines, dans une autre commission parlementaire, on a parlé spécifiquement d'un article de notre loi qui modifie et va donner cette ouverture, qui va donc correspondre, aussi, à la très grande ouverture qu'on trouve dans ce domaine-là, avec le nouveau Code civil du Québec, et, dans ce sens-là, les entreprises des pays signataires, qui sont extrêmement bien servies, pourront lire rapidement leur documentation juridique, subir beaucoup moins de tracasseries administratives, être beaucoup moins sujets à problèmes, et donc, à contentieux. (17 h 20)

Or, c'est dans cette veine-là que le notariat du Québec va, je pense, retirer pour la collectivité québécoise le plus d'avantages, et la même chose, aussi, pour les notariats des pays signataires, Porto Rico et Mexique.

Le Président (M. Dauphin): Merci beaucoup.
Mme la députée de Terrebonne.

Mme Caron: Merci, M. le Président.

Alors, Me Lambert, bienvenue. C'est évident qu'il faut rappeler l'importance, je pense, au niveau de la citoyenneté et du domicile parce que c'est non seulement le gouvernement fédéral qui risque de poser problème, mais les problèmes ne sont pas non seulement dans deux ans, mais actuellement, parce que la réforme du Code des professions, elle est actuelle, et c'est dans cette réforme-là que l'Office des professions suggère de retirer cette clause-là qui appartenait au niveau de la Chambre des notaires.

Et toute l'argumentation, je pense, est reliée au fait que c'est une profession qui a un caractère d'officier public. Donc, c'est ça, la grande différence, et c'est pour ça que ça justifie le fait de maintenir cette clause-

là. Et l'intervention que le ministre pourrait faire, ce serait peut-être auprès de son collègue, qui est responsable de l'application des lois professionnelles, pour s'assurer que l'Office des professions n'ira pas à rencontre de cet objectif, parce que si on le change aujourd'hui, dans le Code des professions du Québec, on va avoir des problèmes après, au niveau de l'Accord.

Vous avez, dans vos objectifs spécifiques, je pense, parlé de l'information complète pour le contrôle de l'exercice de la profession dans chacun des pays signataires, en mentionnant que c'était important pour la protection des consommateurs de services, et je pense que vous avez parfaitement raison là-dessus. Pour obtenir cette information complète sur les contrôles de l'exercice, est-ce qu'il y a des mesures plus particulières auxquelles vous songez ou que vous auriez besoin d'aide pour pouvoir...

M. Lambert: Besoin d'aide, non, je pense que ça, là-dessus, ça peut très bien s'établir par les relations entre les organismes professionnels des pays signataires. Aurons-nous besoin, **peut-être**, d'un léger support technique quelconque, je parlais surtout, par exemple, pour Mexico, à la Délégation... donc, à la maison du Québec à Mexico, ça, pour nous, ça serait important qu'on puisse y avoir accès, mais j'ai compris des propos du ministre que, de toute façon, on semblait, là... déjà on avait élargi des activités. L'idée semblait donc être assez bien reçue.

Je pense que ça, ça serait, dans le moment, le support que nous attendrions. Par la suite, évidemment, nous aurons peut-être besoin de modifier certains points dans notre loi pour accorder une réciprocité à nos partenaires, eux-mêmes **s'engageant** de faire les mêmes modifications dans leur législation. Alors, là, à ce moment-là, il faudra trouver une oreille attentive auprès du gouvernement du Québec. C'est, dans le fond, je pense, ce que je pourrais dire en résumé.

Le Président (M. Dauphin): Merci beaucoup.
Mme la députée.

Mme Caron: Merci, M. le Président.

Dans vos objectifs généraux, le point 3, vous nous dites: Veiller à ce que la dynamique engendrée par l'ALENA ne soit pas préjudiciable au développement du notariat. Et vous avez spécifié, entre parenthèses, que l'Accord de libre-échange avait soulevé certains problèmes à cet égard-là. Alors, j'aurais voulu vous entendre un peu plus là-dessus.

M. Lambert: C'est-à-dire qu'il a soulevé pas véritablement de problème immédiatement, puisque tout le secteur des services — sauf deux exceptions — n'est pas touché, dans le moment, par l'Accord de libre-échange avec les États-Unis. Sauf qu'il y a une dynamique claire qui est créée, et on sait qu'une dynamique, normalement, c'est d'aboutir, d'avancer et de se déve-

opper. Or, cette dynamique-là est d'homogénéiser les choses, d'homogénéiser les secteurs des services. Alors, c'est évident que, dans ce grand tout anglo-saxon, où seul le Québec a du notariat, c'est clair qu'on sentait qu'on n'avait pas une bien, bien grosse chaise et qu'on risquait de passer dans la machine. Et, notamment, au niveau des actes ou des actes spécifiques de l'intervention juridique, où on exige une formalité qui est beaucoup plus contraignante que ce qu'on trouve dans la formule anglo-saxonne, mais qui est compensée par une grande sécurité juridique, une absence de contentieux, ou, du moins, une diminution des chances de contentieux, et, ici au Québec, pour se rattacher un peu aux considérations que vous mentionniez tantôt, le fait que ces contrats-là ne se perdent pas. On peut vous sortir — je voyais Papineau — son contrat de mariage. C'est conservé. On a des actes des premiers temps de la colonie. On peut voir ce qui se passait. Mais d'une façon beaucoup plus près, vous, vous avez signé un acte, une entreprise a signé un document notarié, il y a 15 ou 20 ans, on le retrouve en dedans de quelques heures, tout au plus, et ça, on ne retrouve pas cet équivalent-là dans le monde anglo-saxon, parce que la conservation officielle des documents juridiques, ça n'existe pas. C'est laissé entièrement libre aux cabinets juridiques. Alors, face à une dynamique qui nous est très étrangère — et on ne nie pas, évidemment, l'évidence du nombre que constitue l'immense machine américaine — c'était clair qu'on voyait là une dynamique qui risquait, M. le Président, de nous être préjudiciable.

Avec l'arrivée du Mexique, là il y a un contre-poids qui se fait. Le Mexique est un joueur très important. Le notariat est absolument très, très impliqué. D'ailleurs, ils ont été impliqués dans les négociations, très, très près de M. Bush, et je pense qu'à ce moment-là, pour nous, c'est extrêmement intéressant, parce que là, on se sent beaucoup moins seuls. C'est pour ça que c'est dans ce sens-là que l'ALENA, pour nous, c'est un événement extrêmement emballant.

Le Président (M. Dauphin): Merci beaucoup.

Si vous me permettez, je vais me reconnaître pour une question. Le ministre aussi a d'autres questions, ça, je le sais.

Moi aussi, tout d'abord, j'aimerais vous féliciter pour la qualité de votre mémoire, mémoire intéressant, agréable à lire. Ce n'est pas le jeu du hasard. On parlait de distinction tantôt, de société distincte. On sait que, ce qui est prévu pour la réforme du Code civil, la mise en vigueur, c'est le 1er janvier 1994, la même date que ce qui est prévu pour l'ALENA. On ne sait jamais, peut-être que Me Lortie va faire la première, en termes de sûretés mobilières, avec une transaction mexicaine. On ne sait jamais.

À tout événement, moi, j'aimerais vous entendre parler davantage sur le fameux Comité multilatéral, là, de coopération, dont vous parlez, je crois, à la page 10

de votre mémoire. Vous nous avez indiqué tantôt, Me Lambert, que dans l'échéancier prévu, en avril, il y aura tenue réelle, effective, là, d'une rencontre pour tout le groupe. Maintenant, vous parlez de déterminer, avec les partenaires, des priorités par le Comité multilatéral de coopération. Est-ce que vous pourriez expliciter davantage là-dessus? Est-ce que vous avez établi ces priorités-là?

M. Lambert: Pour nous, la priorité, c'est d'obtenir un protocole de réciprocité comme nous venons d'en conclure un avec le notariat de la République populaire de Chine, c'est-à-dire, donc, c'est un service que les notaires de chaque pays pourront offrir aux entreprises des pays signataires, c'est-à-dire de pouvoir conférer la certitude et l'authenticité à une foule de déclarations et d'attestations qui sont requises par les États pour permettre l'établissement d'une entreprise étrangère sur son sol. Alors, avec ce type d'accord, donc, on pourra rapidement permettre aux entreprises québécoises de pouvoir faire affaire rapidement, avec un minimum de tracasseries bureaucratiques, au Mexique. Donc, ça, c'est vraiment notre priorité, mais, au-delà de ça, il y a à établir entre nous — et là, je reviens à ce que j'appelle les objectifs spécifiques au notariat, qui est de se connaître beaucoup mieux au niveau des connaissances du droit...

Alors, donc, nous allons avoir des séances d'information, ils vont nous informer sur le droit mexicain pertinent aux services qu'on peut avoir à rendre ici, et nous, nous allons faire la réciprocité. Par ailleurs, nous allons travailler avec eux pour moderniser, entre guillemets, si vous me permettez, leur droit des sociétés pour qu'ils puissent, donc, être beaucoup plus performants là-dedans. Alors, ça, ça fait partie, aussi, des actions à très court terme que nous allons mener.

Évidemment, est-ce que la mobilité complète pourra être, un jour, envisageable, possible? Mais ça, je vois ça plutôt dans une optique de moyen et de long terme. Par ailleurs, la signature simultanée d'actes authentiques dans une pluralité de lieux, par exemple, Montréal, Mexico, ça aussi, c'est un objectif, mais on réalise, comme ça va impliquer des modifications législatives, que ça, l'échéancier sera plus loin. Mais, en gros, là, ce sont les premiers objectifs que nous nous sommes fixés.

Le Président (M. Dauphin): Merci beaucoup. Combien de temps qu'il nous reste? Cinq minutes. M. le ministre.

(17 h 30)

M. Ciaccia: M. le Président, je voudrais clarifier un plan qui a été soulevé par M. Lambert, qui a été repris par le député de Bertrand et la députée de Terrebonne, et je crois que le député de Bertrand est arrivé trop vite à certaines conclusions sur toute la question de réserve, de la citoyenneté et de la résidence. Vous faites un reproche au gouvernement fédéral de ne pas l'avoir

inclus dans l'Accord de libre-échange.

Pour votre information, ce n'est pas dans la juridiction du gouvernement fédéral de prendre ces décisions pour nous. Ce matin, vous nous reprochiez qu'on ne respectait pas les juridictions fédérales-provinciales dans l'entente. On les respecte, et, par respect de cette juridiction, le gouvernement fédéral ne pouvait pas inclure dans l'Accord que la résidence et la citoyenneté seraient maintenues. C'est pour ça qu'on a deux ans pour, nous-mêmes, prendre les décisions sur les sujets de notre juridiction.

Le gouvernement mexicain, oui, il l'a inclus parce que c'est dans la juridiction du gouvernement mexicain de prendre cette décision, mais ce n'est pas dans la juridiction... Oui, c'est dans la juridiction du gouvernement fédéral mexicain de prendre cette décision, mais ça ne l'est pas dans la juridiction du gouvernement fédéral canadien.

Autrement dit, le gouvernement fédéral respecte notre société distincte. Il la respecte. Et ce n'est pas seulement dans ce cas-ci. Il y a plusieurs autres cas où nous avons les deux années pour prendre ces décisions.

Maintenant, c'est une question de traitement national. Ce n'est pas une question d'homogénéité. C'est parce que ce n'est pas une entente comme le cas du marché européen, marché unique où il y a la mobilité, il y a tout le... Ici, c'est une question de traitement étranger, comme on traite nos nationaux à nous nous-mêmes. Alors, c'est quelque chose que nous devons examiner si on n'a pas cet avantage ou cette condition; si cette condition est prise et incluse par le gouvernement mexicain, on va discuter avec vous et on va voir quelle décision nous allons prendre. Mais c'est une question que c'est dans notre juridiction à nous de prendre cette décision et ce n'est pas au gouvernement fédéral de le faire. Et vous auriez été les premiers à critiquer le gouvernement fédéral s'il avait pris la décision pour nous.

Alors, je sais que vous êtes toujours anxieux de critiquer le fédéral, mais essayez d'être un peu réalistes et objectifs...

M. Léonard: Et vous, qu'est-ce que vous avez fait?

M. Ciaccia: ...un peu dans la façon où l'entente a été négociée et...

Une voix: Hein? qu'est-ce qu'il a fait, lui?

M. Ciaccia: C'est malheureux qu'il faille vous impliquer. On ne veut pas vous impliquer dans nos querelles internes. Je voulais juste... Et normalement, je dois dire, le député de Bertrand est beaucoup plus positif que ça. **Peut-être** que c'est tard dans la journée. On a commencé de bonne heure ce matin. Alors, c'est la fatigue qui le prend. Je voulais juste clarifier ce point pour expliquer pourquoi c'est à nous de prendre la

décision et pourquoi le gouvernement fédéral ne l'a pas prise.

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

M. Ciaccia: Et l'Office des professions... Vous faites référence à l'Office des professions. L'Office des professions est dans notre comité technique sur la mise en oeuvre de l'entente, et ils sont en communication directe avec la direction des politiques commerciales au ministère pour la mise en oeuvre. Alors, il n'y aura pas de problème de communication.

Le Président (M. Dauphin): Mme la députée.

Mme Caron: Le problème, c'est que, effectivement, actuellement, les notaires ont cette protection dans leur loi...

M. Ciaccia: Ils l'ont...

Mme Caron: ...sauf que l'Office veut l'enlever dans la réforme du Code des professions. C'est pour ça que je vous dis de parler au ministre voisin.

Une voix: Parlez à votre collègue. Renseignez-vous.

M. Ciaccia: Ça, c'est quelque chose qu'on va discuter.

M. Gauthrin: Pas du tout. C'est un avant-projet de loi.

Mme Caron: Non, non. La loi des notaires...

Une voix: On va se parler.

Des voix: Ha, ha, ha!

M. Gauthrin: Voyons! On comprend ce qu'est qu'un avant-projet de loi.

M. Ciaccia: On va consulter. On va se parler. Merci beaucoup.

Le Président (M. Dauphin): C'est moi qui vous remercie, M. le ministre.

Je vais maintenant reconnaître M. le député de Bertrand, auquel il reste... cinq minutes à votre formation politique.

M. Beaulne: Merci, M. le Président.

Je ne voudrais pas entraîner nos invités dans un débat constitutionnel des deux côtés de la table, ici, sauf que je pense que, moi aussi, j'ai des précisions à apporter suite aux commentaires du ministre, dans le sens où

il n'est pas question de blâmer le gouvernement fédéral pour ne pas l'avoir inclus automatiquement dans l'entente. La question qu'on se pose, c'est que, bien sûr, si ce n'est pas dans sa juridiction de le faire, la moindre chose, c'est qu'il consulte ceux dont c'est la juridiction. Alors, dans ce cas-là, on peut se poser la question, puis vous retourner la balle à vous. Comment ça se fait que vous, vous ne l'avez pas inclus ou comment ça se fait que vous n'avez pas consulté les principaux intéressés, à savoir si ça les avait intéressés, d'autant plus que vous saviez que le Mexique l'avait demandé, parce que si vous ne saviez pas que le Mexique l'avait demandé, il y a quelque chose qui ne circule pas dans les informations entre vous et le fédéral. Alors, je pense que... Je veux bien donner l'absolution au gouvernement fédéral dans cette question-là, mais alors, il faut que quelqu'un porte la responsabilité...

Une voix: ...

M. Beaulne: ...de ne pas avoir fait un travail complet dans cette histoire-là. Et ma question s'adresse à nos amis de la Chambre des notaires.

Souhaiteriez-vous, avant de quitter cette salle, que le ministre s'engage à faire introduire cette clause de réserve dans les deux années qui suivent et qui permettent de le faire?

Le Président (M. Dauphin): Me Lambert, brièvement, puisqu'il restait 40 secondes...

M. Lambert: Définitivement, pages 16 et 17, c'est la demande formelle que nous faisons au ministre.

Une voix: Eh bien!

M. Ciaccia: Si vous avez donné l'absolution au gouvernement fédéral, il va falloir que vous donniez l'absolution, aussi, à nous, pas qu'on en a besoin. Si cette clause est là pour deux ans, c'est parce que nous l'avons demandée. On veut prendre le temps pour prendre les décisions en consultation. On ne voulait pas prendre cette décision immédiatement avant le 1er janvier, avant la mise en vigueur. On s'est donné deux ans pour prendre non seulement cette décision, mais plusieurs autres décisions, et nous allons le faire en consultation avec ceux qui sont impliqués, et ces clauses-là ont été incluses à la demande du gouvernement du Québec pour avoir notre entière protection de nos juridictions et pour nous donner le temps que nous jugeons nécessaire pour consulter et prendre les décisions qui s'imposent non seulement dans ce domaine-ci, mais dans plusieurs autres.

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

En terminant, M. le député de Bertrand.

M. Beaulne: Mais alors, comment expliquez-vous votre commentaire de tout à l'heure, à savoir que vous aviez l'air plutôt surpris lorsque les membres de la Chambre des notaires ont dit que le Mexique l'avait fait inscrire et l'avait demandé. Vous aviez l'air surpris parce que vous avez ajouté, à ce moment-là: Bien, si c'est le cas pour le Mexique, il y a pas mal de possibilités que ce soit le cas pour nous aussi.

M. Ciaccia: On veut se donner deux ans.

Une voix: Il n'était pas au courant.

M. Beaulne: Mais vous n'aviez pas l'air au courant.

M. Ciaccia: Ce n'est pas une question de surprise; c'est une question de deux ans, c'est une annexe, et ces annexes-là peuvent être modifiées. Le Mexique pourrait changer cette condition. C'est entièrement dans leur pouvoir de le faire, et nous allons examiner toutes les circonstances qui entourent la décision à prendre et nous la prendrons en temps et lieu.

Le Président (M. Dauphin): Alors...

M. Beaulne: Oui, mais en ce qui nous concerne, vous pouvez compter sur notre appui pour veiller à ce que ce soit inscrit.

Le Président (M. Dauphin): C'est malheureusement tout le temps qui nous était alloué.

Alors, Me Lambert, Me Galipeau, Me Lortie, merci d'avoir accepté notre invitation et merci de votre participation.

Le mot de la fin, deux secondes, Me Lambert.

M. Lambert: Bon. Alors, ça va être un peu plus que deux secondes simplement pour dire, M. le Président, que je suis très heureux de voir que et le parti ministériel et l'Opposition vont donc s'entendre très bien pour qu'on fasse aboutir ce point-là. C'est ce que nous demandions. Nous en serions très satisfaits.

Et je tiens à remercier, en terminant, le ministère de M. Ciaccia pour l'aide concrète. Elle n'est pas énorme, mais elle était symbolique et elle est très appréciée pour nous permettre de démarrer ce comité international.

Merci.

(17 h 40)

Le Président (M. Dauphin): Merci beaucoup.

Je demanderais maintenant au Groupe métropolitain en aménagement et transport de s'avancer à la table des invités.

On commence.

Alors, c'est avec plaisir que nous accueillons maintenant le Groupe métropolitain en aménagement et transport, représenté par son président, M. Normand

Nadeau, ainsi que Louis-Marie Pilote, qui est vice-président à l'administration, tout juste à sa gauche.

Alors, nous avons une période d'une heure qui nous est réservée, donc, le tiers du temps pour votre exposé, si nécessaire; ensuite de ça, il y aura une période d'échange entre les parlementaires et vous-mêmes.

Alors, M. Nadeau, à vous la parole.

Groupe métropolitain en aménagement et transport (GMAT ltée)

M. Nadeau (Normand): D'abord, j'aimerais remercier M. le Président, M. le ministre, Madame, Messieurs, de nous recevoir, une petite compagnie, une PME québécoise, qui, depuis un certain nombre d'années, s'est «mexicanisée», c'est-à-dire qu'on a des associés mexicains, ici à Montréal, on a des associés mexicains là-bas, on a notre propre entreprise au Mexique; et on essaie, avec tout le jeu de la concurrence, de faire des affaires, c'est-à-dire que... ce beau «mariposa», qu'on vous a mis sur notre couverture, nous apporte des dollars, au Québec et aux PME québécoises.

Alors, notre mémoire est quand même assez bref. Le contexte du traité, je pense que vous le connaissez aussi bien que moi, et on ne reviendra pas sur cet aspect-là. J'aimerais surtout attirer l'attention sur les créneaux d'exportation. Notre entreprise, depuis plus d'un an, a reçu un mandat du gouvernement mexicain de faire et de mettre en place un programme de développement des villes moyennes du Mexique. Ce programme-là est déjà presque à sa phase finale, et ça nous a permis d'explorer quels seraient les éléments, quelles seraient les infrastructures nécessaires, quels sont les besoins des villes mexicaines, mises à part Mexico et Monterrey. Et c'est ça qu'on aimerait vous livrer, et vous donner certaines pistes aux entreprises québécoises qui espèrent décrocher des marchés au Mexique.

Alors, un des secteurs, actuellement, qui est le plus en demande, c'est la modernisation des services municipaux, et on peut faire une analogie, je pense, sans être négatifs, on se retrouve à peu près dans les années soixante, au Mexique, par rapport au Québec. Les services municipaux n'ont pas été développés parce que les municipalités n'avaient pas le pouvoir de les développer, c'est-à-dire que non seulement ils n'avaient pas d'argent, mais ils n'avaient pas les structures institutionnelles pour les développer. Et je pense que les firmes québécoises qui ont pris naissance à partir des années soixante ont excellé dans le domaine du génie-conseil, c'est-à-dire qu'on a vu une prolifération d'entreprises québécoises dans le génie-conseil, et ici, ça s'est développé pratiquement à partir de ces firmes de génie-conseil là.

Deuxième créneau, ce sont les besoins en infrastructures. Dans plusieurs villes, l'alimentation en eau potable est déficiente, l'assainissement des eaux usées, le traitement des déchets, les équipements de transport, les équipements de communication.

Troisième grand créneau, ce sont les services financiers, qui, à notre avis, nous semblent les plus prometteurs, actuellement, au Mexique. Dû à la privatisation des banques, je pense que les banques canadiennes, les banques québécoises ont un paradis devant elles, évidemment, si elles interviennent à temps pour prendre leur part de marché.

D'autre part, il faut faire part de certains enjeux. Le premier enjeu majeur, c'est la concurrence avec les firmes mexicaines, et on peut dire que l'ingénierie traditionnelle, telle que pratiquée ici au Québec, n'est pas exportable en soi, à cause des coûts exorbitants. Mise à part la productivité, les coûts sont pratiquement la moitié de ce que nous autres, ici, on peut facturer à nos clients canadiens, de sorte que les firmes québécoises qui sauront créer des alliances ou des consortiums avec des firmes mexicaines pourront, éventuellement, capter les marchés, mais ce n'est pas dans le domaine de l'ingénierie traditionnelle, c'est plutôt dans des services très spécialisés d'ingénierie.

Deuxième enjeu, c'est que, ici, on a développé pratiquement l'ingénierie comme étant un service en soi, qui pouvait être proposé comme un service unique, alors que, là-bas, il faut absolument associer non seulement les services d'ingénierie, il faut associer les services financiers pour assurer l'implantation des projets. Alors, non seulement il faut fournir l'ingénierie, il faut également fournir le financement ou le trouver sur des marchés internationaux ou sur des marchés nationaux.

Troisième enjeu **majeur**, c'est le processus de sélection des firmes. Jusqu'à maintenant, nous avons été impliqués d'assez près dans des choix de sélection de firmes, mais pour représenter le gouvernement mexicain, et, là, le processus, je pense, dans l'avenir, demande amélioration. Il est très difficile et très tortueux, le processus actuel, et il va demander beaucoup d'ajustements, en termes de compétition au niveau international.

Quatrième enjeu, qui est tout à fait surmontable, c'est la langue. Beaucoup d'entreprises québécoises, actuellement, n'ont pas de difficulté et n'espèrent avoir aucune subvention pour **faire** ça. On fait ça régulièrement, maintenant. La plupart des membres parlent espagnol, on fait nos textes en espagnol, nos traitements de texte sont en espagnol, nos logiciels d'ingénierie sont en espagnol. Alors, ça, c'est surmontable dans le court terme.

Cinquième enjeu, c'est les systèmes bancaires canadiens. Actuellement, il est très difficile, au niveau bancaire, de faire des transactions, par exemple, d'une caisse populaire, de la Banque Royale, de la Banque de Nouvelle-Écosse à notre banque là-bas. C'est des mois d'attente pour faire des transferts. Alors, la difficulté, actuellement, elle est là. On n'a pas des traites bancaires faciles avec les banques mexicaines.

Maintenant, les stratégies commerciales. Que faut-il faire? Le Mexique est dans une phase de privatisation, pratiquement tous les services municipaux: on a des villes, actuellement, dont l'eau potable, le service d'ali-

mentation d'eau est privé; l'assainissement de l'eau est privé; la cueillette des déchets, l'incinération des déchets, l'entretien des feux de circulation, le service de circulation est privé. Et ça, ça demande une adaptation aux firmes québécoises qui désirent soumissionner et obtenir des marchés.

De plus, il faut, comme on disait tantôt, proposer aux Mexicains des projets intégrés. Donc, il va falloir qu'on amène avec nous un financement pour obtenir les marchés, compte tenu que la plupart de ces services-là vont être donnés en concession, c'est-à-dire que l'entrepreneur va soumettre un prix pour construire l'usine, l'exploiter et être rémunéré selon la qualité de l'eau qu'il va fournir à la ville.
(17 h 50)

Les stratégies gouvernementales. Maintenant, je pense que le Québec, par sa maison du Québec à Mexico, peut coordonner, peut faciliter les rencontres avec les autorités mexicaines. Ça, c'est son premier rôle. Son deuxième rôle — j'ai d'ailleurs eu des rencontres avec M. Caron à ce sujet-là — c'est que, si les entreprises québécoises qui, par exemple, fabriquent des équipements et espèrent les exporter, il va falloir qu'en plus elles apportent avec elles le financement, et bien au-delà des lignes de crédit de la SEE, qui sont uniquement pour la fourniture de l'équipement. Ce qui veut dire que le gouvernement du Québec, s'il désire s'impliquer, nous croyons qu'il devrait stimuler une certaine concertation parmi les banques québécoises — et là, je veux parler des caisses populaires, fonds de solidarité — qui peuvent non seulement aider les entreprises, ici, en termes de — excusez le mot — «cash flow» ou de gestion, de fabrication, mais, également, investir dans ce genre de concession là, que des firmes québécoises vont devoir exploiter pendant une période de 10 ou 15 ans. Et c'est très rentable. Les études financières... Il y a des risques, mais c'est une opération bancable, financière et intéressante au niveau économique.

D'autre part — et c'est le dernier item — je pense qu'il faut applaudir notre ministre qui a appuyé le traité de l'ALENA. Je pense qu'il ouvre, pour les Québécois, un marché potentiel énorme, évidemment, avec toutes ces contraintes mexicaines. Mais nous pouvons y tirer des avantages.

Et le dernier mot, c'est que je pense que nous n'avons pas beaucoup de temps. Si on ne gagne pas des marchés importants dans les deux prochaines années, je doute qu'on puisse le faire après. Alors, c'est un peu le message que je voulais transmettre.

Le Président (M. Dauphin): Merci beaucoup, M. Nadeau, pour votre exposé.

Je vais maintenant reconnaître M. le ministre des Affaires internationales.

M. Ciaccia: Merci, M. Nadeau, pour votre présentation. Je suis vraiment heureux de voir qu'une PME québécoise s'est déjà impliquée et travaille au Mexique.

On essaie de tout notre possible d'accroître le nombre des PME à l'international. Et je me réjouis de voir que vous êtes déjà présents et que vous reconnaissez l'importance et les possibilités d'opportunité dans le marché mexicain. Je suis entièrement d'accord avec vous.

L'ALENA, je crois, vient confirmer la possibilité d'effectuer des affaires avec succès si l'entreprise a développé une stratégie dynamique — comme vous semblez l'avoir fait — pour élargir son marché. Alors, je vous remercie pour votre mémoire et votre présence ici. Et je pense que vous donnez aussi un exemple de l'exportation du savoir-faire québécois. Vous avez soulevé beaucoup de problèmes, et on va y revenir. Mais quand vous parlez des créneaux que vous avez identifiés et dans lesquels vous travaillez — par exemple, surtout la question des municipalités et des services aux municipalités — je crois que ça confirme que, au Québec, on a développé des façons de faire les choses, des expertises qui, évidemment, ne sont pas utilisables seulement à l'intérieur du Québec, mais peuvent être exportées. Ce ne sont pas seulement des produits, mais c'est le savoir-faire, et je pense que l'exemple de vos activités nous démontre que c'est éminemment exportable.

Vous avez mentionné deux points sur la question que l'ingénierie traditionnelle des Québécois n'est pas du tout compétitive. Est-ce que c'est strictement la structure des coûts ou est-ce qu'il y a d'autres éléments?

Le Président (M. Dauphin): M. Nadeau.

M. Nadeau: Je pense que c'est surtout la structure des coûts. Alors, nous, actuellement, lorsqu'il s'agit de l'ingénierie d'exécution traditionnelle, on la fait faire pratiquement au Mexique. Alors, il ne faut pas penser que ça va créer des emplois ici, si on veut être compétitifs. Alors, il y a certains éléments d'ingénierie traditionnelle qu'il faut faire exécuter là-bas pour être compétitifs.

M. Ciaccia: Mais est-ce que ce sont certains types d'ingénierie? Parce que... Par exemple, j'ai fait une mission économique en Chine. Et il y a des firmes québécoises qui décrochent des contrats intéressants pour des projets en Chine. Je sais que c'est un autre marché, mais c'est plutôt dans l'hydroélectricité et des projets plus majeurs, peut-être. Est-ce que c'est le créneau de l'ingénierie ou si c'est en général?

M. Nadeau: En général, si on peut les énumérer, là...

M. Ciaccia: Oui.

M. Nadeau: ...les champs, lorsqu'il s'agit, par exemple, de calculs de structures, on n'est pas compétitifs du tout au niveau de... C'est sûr qu'en termes de productivité on peut en revenir pratiquement pas loin du coût total, mais on n'est pas compétitifs. Par exemple,

le calcul des routes ou des infrastructures routières, on n'est pas compétitifs parce que, eux, les salaires horaires sont beaucoup moindres qu'ici pour des qualifications à peu près semblables.

C'est sûr que la productivité, des fois, on dit: Bien, ils sont un petit peu moins productifs que nous, mais il reste que le coût total est moindre là-bas.

M. Ciaccia: Alors, si...

M. Nadeau: Alors, ce qu'on fait habituellement, nous, c'est que tout ce qui est très haute technologie ou de procédé d'ingénierie ou de grandes qualifications, on fait une équipe qui peut être 30 % canadienne ou 30 % québécoise et 70 % mexicaine — ou quelquefois l'inverse — pour arriver à être compétitifs.

M. Ciaccia: Alors, peut-être que l'ingénierie québécoise est exportable et ne rencontre pas ce problème-là quand il y a de la technologie ou des...

M. Nadeau: ...des procédés.

M. Ciaccia: ...des procédés dans lesquels, eux, peuvent faire une contribution que l'ingénieur local ne peut pas.

M. Nadeau: C'est ça. Par exemple, dans le domaine de l'assainissement des eaux, les firmes — sans les nommer, là — qu'on a ici au Québec — elles ne sont pas nombreuses — **compétitionnent** très bien, et, même, on peut vendre plus cher que ce qu'on vendrait ici au Canada. Lorsqu'il s'agit de haute technologie, on est très compétitifs avec les Américains ou les Européens.

M. Ciaccia: Vous avez fait référence, aussi, aux systèmes bancaires où vous semblez avoir des problèmes en termes de financement et en termes de la relation entre les banques canadiennes et les banques mexicaines. Je pense que c'est exactement pour cette raison que l'entente du libre-échange prévoit, contient des dispositions...

M. Nadeau: C'est ça.

M. Ciaccia: ...où nos institutions vont pouvoir... il y a une plus grande ouverture...

M. Nadeau: C'est ça.

M. Ciaccia: ...et en faisant ça, peut-être que ça va en venir à modifier les pratiques actuelles et permettre aux institutions mexicaines de donner le même service que nos institutions donnent, ici. Mais quand vous mentionnez... Vous semblez proposer que les gouvernements s'engagent, via nos institutions financières, pour soutenir les entreprises et vous mentionnez la Caisse de dépôt ou le Fonds de solidarité. Est-ce que vous croyez

bien que c'est vraiment le rôle d'une caisse de dépôt ou d'un fonds de solidarité de s'engager dans de tels projets?

M. Nadeau: Alors, le développement... Un des projets qui, actuellement, est en signature finale au ministère des finances mexicain, c'est la création d'un fonds d'investissement pour les infrastructures municipales. Ce fonds-là, actuellement, va être détenu à 30 % par la banque Banobras, au Mexique, et 70 % par des banques mexicaines, qui vont acheter comme des obligations — ou ce qu'on peut appeler des bons du Trésor, ou cette forme-là.

Maintenant, dans les négociations, dans ce fonds-là, parce que nous on agit comme leurs directeurs techniques, souvent il est mentionné... parce qu'on essaie, on dit: Regardez, il y a cette entreprise-là qui vient du Québec, qui peut fournir cet équipement-là. Les banques mexicaines disent: Vous ne pensez pas qu'il y aurait des banques canadiennes qui pourraient investir dans notre fonds, acheter des parts dans notre fonds? Et c'est là qu'on en a parlé, nous, aux caisses Desjardins, on en a parlé au Fonds de solidarité. On dit: **Seriez-vous** intéressés à investir comme actionnaires d'un fonds qui a des taux d'intérêt très intéressants, qui peut aller jusqu'à 17 %, 18 % d'intérêt, et c'est sûr qu'il y a peut-être un plus grand risque qu'ici, il faut admettre qu'il y en a un. Par contre, pour légitimer l'entrée de fournisseurs québécois, je pense que ça aiderait que les caisses ou les banques québécoises investissent dans ces fonds-là, comme font les banques allemandes, comme font les autres banques des autres pays.

M. Ciaccia: Quelle a été la réaction des institutions québécoises?
(18 heures)

M. Nadeau: Jusqu'à maintenant, je les ai rencontrés à quelques reprises, d'ailleurs, avec l'aide de votre ministère, et on dit que je suis très loin en avant d'eux, c'est-à-dire qu'ils vont suivre derrière; et vous allez voir prochainement, probablement dans votre prochaine mission, je pense qu'on va probablement se rencontrer.

Les banques mexicaines ont beaucoup évolué. Nous, ça fait pratiquement — lorsque nous étions au Bureau de transport métropolitain — ça fait 15 ans qu'on va au Mexique et on voit l'évolution, et ce n'est pas à rejeter qu'un jour il y aura des banques ou des caisses populaires qui investiront dans ces fonds-là, parce que comme tout fonds financier, il y a de l'argent à faire, et lorsque ça peut supporter, par exemple, une entreprise qui va fournir des équipements dans lesquels la caisse populaire est également actionnaire, je pense qu'on combine deux éléments, parce que, ce qui manque actuellement au Mexique, c'est les fonds financiers, c'est le financement.

M. Ciaccia: De plus en plus, c'est un problème dans toutes les activités internationales, que ce soit

l'exportation, que ce soit des projets, tout l'aspect de financement, et je crois qu'il va falloir... Et j'ai l'impression aussi que, dans plusieurs cas, on n'est pas compétitifs avec d'autres pays. D'autres pays ont des méthodes de financement qui sont beaucoup plus compétitives que les nôtres. Alors, je pense qu'il va falloir qu'on porte une attention très spéciale, et qu'on peut explorer avec vous les différentes institutions québécoises, parce qu'il y a aussi la Société de développement industriel qui a un certain aspect de leurs opérations pour aider les exportations avec d'autres formes de garantie avec les banques, d'autres institutions financières. Alors, ça me fera plaisir d'explorer ça avec vous, parce que c'est un élément clé; si on veut avoir une présence de nos entreprises, de vendre nos produits, de faire des projets, il va falloir absolument qu'on trouve une solution avec... pour la question du financement.

M. Nadeau: Dans les simulations financières qu'on a faites pour Banobras, qui est la banque de développement mexicaine, on a fait différentes simulations, et on voit que, dans ce régime-là, où on va privatiser ces services municipaux, là, il faudra investir jusqu'à 30 % de la valeur du service, c'est-à-dire de l'infrastructure. Alors, si une compagnie canadienne désire, par exemple, vendre un incinérateur de 30 000 000 \$, il faut qu'elle espère ou il faut qu'elle pense à investir jusqu'à 10 000 000 \$, qui vont lui rapporter beaucoup. C'est un très bon investissement. D'ailleurs, si vous lisez un peu les journaux mexicains, actuellement, les fonds d'investissement peuvent rapporter jusqu'à 30 % de rendement.

M. Ciaccia: Je pense que la SDI va être avec moi sur cette mission, et un des buts, c'est exactement, précisément, d'explorer... Je pense que c'est une question d'arriver à des formules, de faire un coût-bénéfices, de voir quand on va investir 10 000 000 \$, quel sera le retour, non seulement sur le 10 000 000 \$, mais pour la vente des équipements ici et la création d'emplois. Il faut mettre le tout ensemble, pas juste le taux d'intérêt, et c'est de cette façon-là que nous, comme gouvernement, devons examiner le problème de financement.

Merci, pour le moment.

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

M. le député de Bertrand.

M. Beaulne: Merci.

Je tiens à vous féliciter d'être venu nous apporter votre témoignage d'une petite entreprise véritablement active sur le terrain. Jusqu'ici — et d'ailleurs, quand on regarde la liste des autres mémoires qui nous sont présentés — ce sont les groupes bien organisés, bien structurés qu'on revoit dans la plupart des commissions, qui viennent nous livrer leurs réflexions, mais je pense que vous apportez un éclairage beaucoup plus cru sur la réa-

lité à laquelle nous aurons à faire face au Mexique par rapport, je dirais, au portrait plutôt rose bonbon que plusieurs viennent nous présenter, comme s'il s'agissait de la nouvelle poule aux oeufs d'or dont les bénéfices allaient nous tomber du ciel tout seuls.

J'ai particulièrement apprécié le fait que vous nous fassiez part de votre expérience sur le terrain, vos efforts pour obtenir des contrats au Mexique et, dans ce sens, je pense bien que vous vous inscrivez dans le groupe de ces petites PME québécoises que le ministre voudrait voir gonfler. D'ailleurs, il l'a dit à plusieurs reprises. Bien là, on en a un exemple, et je pense que ça vaut la peine d'écouter leur point de vue et de les encourager dans leurs projets futurs.

Ceci étant dit, j'aurais quelques questions assez précises à vous poser, surtout en relation avec votre expérience. Lorsque l'Association des exportateurs est venue nous livrer leurs réflexions, j'ai soulevé la question de ce qui m'était apparu, à l'époque, une politique à courte vue de la SEE et des institutions bancaires canadiennes qui avaient coupé les lignes de crédit et, à toutes fins pratiques, les relations financières avec le Mexique dans le contexte de la restructuration de la dette mexicaine, alors que d'autres pays, comme les États-Unis, le Japon, la France ou l'Allemagne, ne l'avaient pas fait.

Compte tenu également du vieux dicton qui veut qu'on développe une relation, un peu, d'affectivité, si vous voulez, avec ceux qui nous ont soutenus dans les temps difficiles et qu'on leur renvoie l'ascenseur lorsque les moments de prospérité arrivent, pensez-vous que l'attitude qu'a eue le gouvernement canadien, en particulier la SEE et les institutions bancaires canadiennes au début des années quatre-vingt, lorsque le Mexique traversait sa véritable crise d'endettement, pensez-vous que ça a laissé des séquelles, dans le sens où, comme institution québécoise ou canadienne, vous trouvez-vous un peu défavorisés par rapport à des institutions françaises, allemandes, japonaises ou américaines, dont les institutions financières et les agences de financement officielles ont maintenu des liens avec le Mexique pendant la période difficile?

M. Nadeau: Non. Moi, je ne crois pas du tout. Qu'est-ce que vous voulez? C'était un contexte qui était probablement international. Je ne sais pas si les autres pays ont coupé ou non. Ce qu'on peut dire aujourd'hui, c'est qu'il existe des lignes de crédit quand même assez importantes du Canada auxquelles, nous, on fait appel régulièrement. Il y a un mois, on a fait appel à une très importante. Et moi, je pense qu'il... C'est sûr qu'on peut essayer de se souvenir des choses dans le passé, mais je ne pense pas, non.

M. Beaulne: Bon maintenant, quand vous avez effectué vos démarches sur le marché mexicain, quel type d'appui avez-vous reçu de la part des gouvernements fédéral et québécois, d'une part, et quel type

d'aide auriez-vous souhaité recevoir et qui vous aurait aidés davantage par rapport à vos concurrents ou par rapport aux problèmes... ou aux contraintes que vous nous avez indiquées tout à l'heure?

M. Nadeau: En fait, ce sont les mêmes programmes auxquels tout le monde a accès. Jusqu'à maintenant, nous, on n'a pas eu de programme du Québec auquel on a eu accès parce que les délais étaient toujours trop courts et on ne pouvait pas se prévaloir de ce programme-là.

Maintenant, de la part d'Ottawa, on a eu un appui important dans le développement de ces marchés-là. J'ai deux histoires dans notre entreprise parce qu'autrefois nous étions au Bureau de transport métropolitain et on avait essayé de développer ces marchés-là. Maintenant, on axe beaucoup par le contact direct. C'est que, nous, on a une associée mexicaine qui vit ici depuis trois ans, et, maintenant, on va directement à travers l'appareil gouvernemental mexicain.

(18 h 10)

La maison du Québec nous donne beaucoup d'appui dans l'information qu'on aimerait avoir. Je pense que c'est dans ce sens-là que ça peut nous aider. Je ne pense pas que les entreprises québécoises veuillent de l'argent du Québec, je ne pense pas. Dans mes collègues — on se connaît bien — on préfère avoir de l'information plutôt que de l'argent ou faire des programmes d'appui ou je ne sais pas trop.

M. Beaulne: Vous avez parlé dans votre mémoire de la nécessité de financer directement les entreprises québécoises impliquées dans la réalisation des services sous forme de concessions nécessitant un montage financier complet. Qu'est-ce que vous entendez par un montage financier complet? Et puis, pour faire suite, un peu, aux réponses que vous avez données au ministre tout à l'heure, de quelle façon voyez-vous la SDI jouer un rôle plus efficace ou plus pertinent dans ce domaine-là?

M. Nadeau: Je peux **peut-être** procéder avec un exemple. Dans plusieurs villes, on demande actuellement de construire des usines d'épuration dont le coût varie de 30 000 000 \$ à 50 000 000 \$. Et l'entreprise qui va décrocher le marché, il faut qu'elle propose la construction, le financement, la fourniture des équipements et l'opération pendant 10, 12 ans. Alors, il faut faire un montage financier de ce paquet-là qu'on propose à la ville ou à l'État mexicain. On a approché des entreprises québécoises qui peuvent fournir des équipements, peut-être, pour un montant de 12 000 000 \$ à 15 000 000 \$ ou 18 000 000 \$, et, évidemment, ils ne sont pas payés le mois d'après. Donc, c'est là que le financement temporaire, via la SDI, peut les aider. Parce que ce ne sont pas des petits projets. La plupart, ce sont des projets qui varient entre 30 000 000 \$, 40 000 000 \$, 50 000 000 \$. Et c'est là que le financement temporaire peut aider les entreprises et c'est là

aussi que, si la Caisse de dépôt veut investir dans la petite société québécoise qui va fabriquer l'équipement, bien, elle va lui rendre un coup de pouce. C'est que la petite entreprise ne peut pas mobiliser 18 000 000 \$ au Mexique. Elle ne peut pas, actuellement, faire ça.

M. Beaulne: Quand vous dites...

M. Nadeau: Et c'est là qu'on est limité parce qu'on n'a pas de banque qui pourrait appuyer directement cette entreprise-là venant du Québec.

M. Beaulne: Quand vous dites qu'il faut agir rapidement pour ne pas se faire damer le pion, pour utiliser votre expression, comment est-ce que... qu'est-ce que c'est que vous entendez par «agir rapidement» dans votre... C'est quoi, l'échéancier que vous envisagez?

M. Nadeau: Nous, parmi nos collègues, là, on pense qu'il y a deux ans. C'est qu'actuellement le Mexique est couru par tous les pays. Chacun arrive un peu avec sa formule de financement. Actuellement, le Canada, le Québec, on a, je pense, une ouverture, parce qu'on était des gens qui étaient plus près d'eux, mais, finalement, le prix ou la concurrence va faire en sorte qu'il va falloir qu'on leur propose, dans l'immédiat... On ne pourra pas attendre, parce que ça se développe à un rythme foudroyant. Les États, maintenant, veulent se doter de systèmes d'eau, veulent se doter... Et ils n'attendent pas indéfiniment. C'est qu'il y a des pays qui arrivent, puis ils financent directement.

M. Beaulne: Mais est-ce que vous parlez d'un laps de temps d'un an, deux ans, trois ans?

M. Nadeau: Non, non. Moi, je parle de deux, trois ans, mais pas plus que ça.

M. Beaulne: Deux, trois ans. Bon, mon collègue aurait une question.

M. Léonard: Oui. J'écoutais ce que vous disiez tout à l'heure, en particulier, que vous attendiez plutôt de l'information du gouvernement du Québec plutôt que de l'aide, puis que, dans toute hypothèse, chaque fois que vous faites appel à un programme, les délais sont trop courts, vous ne pouvez pas en bénéficier.

J'espère qu'on écoute ça, de l'autre côté, parce que ça me paraît drôlement important. Ce qu'il vous a dit... Le ministre ne m'a pas entendu non plus, puis il n'a pas écouté, tout à l'heure, ce qu'il a dit. C'est qu'il a raté... il compte surtout sur de l'information, parce que tous les programmes auxquels ils ont fait appel, au gouvernement du Québec, les délais en étaient trop courts, et puis, ils n'ont pas pu en bénéficier. Donc, ce n'est pas de votre côté qu'ils attendent de sauver. Alors, il faudrait que...

M. Nadeau: Maintenant, c'est peut-être que, nous, on n'a pas planifié assez longuement d'avance.

M. Léonard: Ah! Et...

M. Nadeau: C'est que la compétition fait en sorte qu'on a très peu de temps pour répondre aux appels d'offres.

M. Léonard: C'est ce que je pense aussi, surtout sur le plan international.

Moi, je voudrais revenir sur la question du financement. On sait que le Mexique, qui est parti d'une situation financière très difficile, l'a rétablie. Je cite les chiffres du document à la page 6, et ça, c'est révélateur, puis quand je pense à la situation du Canada, il y a peut-être comme quelques messages là-dessus. Dette publique totale, intérieure, extérieure, elle était à 54,9 % du PIB en 1990, et puis, en 1993, aujourd'hui ou... disons 1993, c'est réduit à 30,7 %. De 54,9 % à 34,7 %, l'intérieure est passée... la dette intérieure est passée de 22,9 % à 9,1 % et l'extérieure de 32 % à 21,6 %, puis on estime qu'en 1996 ce sera: total 18,3 % du PIB et intérieure, elle sera de 0,9 % du PIB, extérieure, de 17,4 %. C'est quelque chose qu'on peut qualifier d'un rétablissement fulgurant.

M. Ciaccia: Ils n'ont pas de problèmes constitutionnels, eux autres. Ils peuvent s'occuper de l'économie.

M. Léonard: Oui, mais justement. C'est exactement... comme vous ne le réglez pas, puis que vous êtes incapables de le régler, voilà le coût, voilà le coût réel...

M. Ciaccia: Ah! Vous nous aidez...

M. Léonard: ...du taponnage constitutionnel.

M. Ciaccia: ...vous nous aidez grandement!

M. Léonard: Ceci étant dit, quand vous référez au problème de financement à l'interne, à mon sens, le crédit va être beaucoup plus facile au Mexique, dans les années qui viennent, que maintenant. Vous avez parlé, tout à l'heure, d'un taux de 15 %, 20 %; là, je ne sais pas les... connais pas actuellement les taux d'inflation. Je sais qu'il y a eu un moment où les taux d'inflation au Mexique étaient considérables. Lesquels ils sont maintenant? Je sais qu'il y a deux ans, c'était à peu près de l'ordre, encore, de 15 %. Est-ce que, quand vous... Est-ce que vous parlez d'un taux d'intérêt réel quand vous parlez de taux de rendement de 17 %?

M. Nadeau: Non, je... ce n'est pas réel.

M. Léonard: C'est... c'est le taux... le taux...

M. Nadeau: C'est le taux, actuellement...

M. Léonard: ...le taux courant, le taux courant,

M. Nadeau: ...le taux qui est prêté aux États, là, ça fait 18 %, 20 %. Maintenant, il y a l'inflation, là.

M. Léonard: Oui, O.K. Correct.

Sur le plan municipal, est-ce que le Mexique s'est donné un programme ou un plan — par exemple, en environnement — d'assainissement des eaux municipales? **Peut-être** qu'il se l'est donné officiellement, publiquement, mais est-ce qu'il est suivi, de façon concrète, par les municipalités, puis **est-ce** qu'il y a des choses concrètes là-dedans qui fonctionnent?

M. Nadeau: Bon.

M. Léonard: Parce que c'est quand même un des problèmes importants du Mexique, actuellement.

M. Nadeau: Oui. Alors, c'est justement le gros mandat que, nous, nous avons, là, depuis un an, c'est faire la structure d'appui à ce programme-là de développement des villes moyennes; et, jusqu'à maintenant, **ç'a** donné naissance, au mois d'octobre, au programme «des 100 villes». Alors, ils ont lancé le programme qui va financer certaines infrastructures jusqu'à 50 % de leur montant, des structures visant l'assainissement, majoritairement, visant... Il y a un autre programme, qui est les habitations à prix modique.

Maintenant, les besoins sont tellement grands. Je peux vous donner l'exemple du projet-pilote parce que c'est à partir de ça qu'on a dosé les autres États. Dans un État, par exemple, une ville comme Montréal — qui fait 1 000 000 et quelque chose, là, 1 200 000, 1 100 000 — a un budget annuel de 60 000 000 \$. Alors, les besoins sont tellement grands par rapport aux revenus que la ville a, c'est qu'elle ne peut pas se permettre de construire aucune, absolument aucune infrastructure; et dans le programme, actuellement, qu'on débute avec eux — c'est l'implantation de cadastres fiscaux pour permettre aux villes de récupérer de l'argent, à partir des taxes municipales, pour qu'elles puissent financer ces infrastructures-là — on va jusqu'à quintupler les revenus des villes.

M. Léonard: Ça, ça veut dire qu'il y a de l'économie souterraine.

M. Nadeau: Il y a de l'économie... **c'est-à-dire** qu'il y avait des gens qui ne payaient absolument **aucune** taxe, mais qui veulent des services actuellement, et là, ils sont en train de mettre en place un programme de récupération de taxes à l'intérieur de chacune des villes, et c'est à partir de ces **revenus-là**, maintenant, qu'ils vont pouvoir construire des infrastructures.

M. Léonard: En tout cas, si vous réussissez, il faudrait donner la recette au ministère du Revenu du Québec, là, parce qu'ils ont des problèmes avec la contrebande de cigarettes. Ha, ha, ha!

Le Président (M. Dauphin): Ça va?

Je vais maintenant reconnaître Mme la députée de Kamouraska-Témiscouata.

Mme Dionne: Oui, merci, M. le Président.

M. Nadeau, vous avez parlé beaucoup de ce qui se fait au Mexique et du financement, et des besoins de financement, et je me demandais à quel point, à un certain moment donné, la Banque mondiale et la Banque interaméricaine finançaient ce genre de projets là, là, qui étaient municipaux, tout ça; et est-ce que c'est pour dire que, maintenant, ces deux banques-là, à tout le moins, ne financent plus du tout, et que c'est pour ça que le Mexique est obligé de retourner vers des sources plus privées, si on veut?

M. Nadeau: Bon. Alors, il existe toujours les programmes Banque mondiale, ou multilatérale, où, par exemple, il y a un programme dans le domaine de l'environnement qui fait 300 000 000 \$, au Mexique, financé par la Banque mondiale. Mais les besoins sont tellement grands. Je peux vous dire que, dans un État — l'État-pilote — les besoins sont de 200 000 000\$, juste un État: il y en a 30, États; et là, c'est un petit État. Dans certains États, ça va faire 400 000 000 \$ de besoins à court terme, là.

Mme Dionne: O.K.

M. Nadeau: Alors, c'est sûr que ce programme-là existe toujours, de la Banque mondiale, de la Banque interaméricaine; mais les besoins, dans l'immédiat, sont beaucoup, beaucoup plus grands que ça, et il y a un désir politique de le faire.

Mme Dionne: O.K. Parce que dans ces projets-là, avec les différentes banques, les firmes québécoises et canadiennes pouvaient soumissionner, mais...

M. Nadeau: C'est ça.

Mme Dionne: ...directement avec les banques, alors la compétition était moins féroce, aussi, qu'elle ne l'est présentement avec...

M. Nadeau: Je ne dirais pas ça. On a de la compétition. J'en ai un, projet, avec la Banque mondiale, justement au Mexique, depuis un an, et puis, on n'a pas eu le contrat encore. Ha, ha, ha!

Mme Dionne: O.K. Donc...

M. Nadeau: Donc, la compétition est aussi forte...

Mme Dionne: ...que le... O.K.

M. Nadeau: Moi, je pense que l'avantage que, maintenant, les formules de financement où on apporte le financement, c'est que c'est donné, pratiquement, comme un contrat privé. On ne fait pas d'appel d'offres sur ça.

Mme Dionne: O.K.

M. Nadeau: Vous arrivez avec votre projet, et si le coût unitaire de l'eau qui est fournie au bout, pour laquelle la municipalité va payer, est le plus bas, ils vous donnent immédiatement le contrat, sans autre...

Mme Dionne: O.K. Sans...

M. Nadeau: Sans appel d'offres.

Mme Dionne: Sans appel d'offres.

M. Nadeau: Mais il faut avoir des prix compétitifs. Il faut que le coût unitaire au mètre cube soit intéressant.

Mme Dionne: Soit le meilleur.

M. Nadeau: Compétitif, oui.

Mme Dionne: Vous dites aussi, dans votre mémoire, qu'il ne faut pas oublier que le Mexique dirige 60 % de ses...

M. Nadeau: Oui.

Mme Dionne: ...achats aux États-Unis. Quand vous dites «dirige», là, c'est plus que «achète»?

M. Nadeau: Oui.

Mme Dionne: Est-ce que vous voulez vraiment dire «diriger»?

M. Nadeau: Bien, c'est... On voit, à l'intérieur de l'appareil gouvernemental, qu'ils ont... pas un biais, là, mais une faveur naturelle vers les États-Unis, particulièrement si on est plus vers le nord du Mexique.

Mme Dionne: D'accord.

M. Nadeau: Alors, les administrateurs ont une tendance tout à fait naturelle d'aller faire leur «shopping» à Houston ou à San Diego...

Mme Dionne: O.K.

(18 h 20)

M. Nadeau: ...et puis, acheter tout ce qu'ils peuvent avoir chez les Américains.

Mme Dionne: O.K. Alors, comme ça, pour les entreprises québécoises, **peut-être** le marché du sud ou... Est-ce qu'il y a certains secteurs où on pourrait vraiment compétitionner **avec**...?

M. Nadeau: Moi, je pense qu'actuellement le secteur qu'on a identifié là, nous...

Mme Dionne: Oui.

M. Nadeau: ...les services municipaux. C'est-à-dire tous les équipements municipaux reliés à l'assainissement de l'eau, on est très compétitifs. Nous, on a fait des prix là...

Mme Dionne: O.K.

M. Nadeau: ...par rapport à d'autres firmes américaines, on est très, très compétitifs.

Mme Dionne: O.K.

M. Nadeau: Actuellement, par exemple, il y a une compagnie, ici, de Québec, qui fabrique des incinérateurs à haute technologie, très compétitifs, très, très compétitifs.

Mme Dionne: O.K.

M. Nadeau: On a un créneau, là, quelque part.

Mme Dionne: On a créneau, en tout cas dans ce domaine-là?

M. Nadeau: Oui.

Mme Dionne: O.K. Merci.

Le Président (M. Dauphin): Merci, Mme la députée.

Est-ce qu'il y a d'autres demandes d'intervention? Ça va?

Alors, encore une fois, au nom de tous les membres de la commission, M. Nadeau, M. Pilote, on vous remercie beaucoup d'avoir accepté notre invitation. Merci de votre participation, et bon retour.

M. Nadeau: Bien, on vous remercie, en retour, de nous avoir écoutés. Merci.

Le Président (M. Dauphin): Alors, la commission ajourne ses travaux, suspend, dis-je, ses travaux, jusqu'à 20 heures.

(Suspension de la séance à 18 h 25)

(Reprise à 20 h 8)

Le Président (M. Dauphin): La commission permanente des institutions reprend ses travaux.

Je vous rappelle le mandat, qui est de procéder à une consultation générale et tenir des auditions publiques sur l'Accord de libre-échange nord-américain.

C'est avec plaisir que nous accueillons maintenant la ville de Montréal, représentée par M. Limonchik, qui est président de la Commission permanente du Conseil sur le développement économique.

Alors, je vais vous demander de nous présenter les membres qui vous accompagnent. Alors, nous avons environ 45 minutes pour la session de ce soir, c'est-à-dire une quinzaine de minutes pour la présentation et 30 minutes d'échange entre les membres de la commission et vous-mêmes.

Alors, bienvenue, M. Limonchik, et à vous la parole.

Ville de Montréal

M. Limonchik (Abe): Merci.

D'abord, je dois vous présenter les gens qui m'accompagnent: à l'extrême gauche, Roger Verreault, qui est conseiller économique à la CIDEM, et, à ma gauche immédiate, Nicolas Roy, assistant directeur de la CIDEM, Commission d'initiative et de développement économique de Montréal.

Mesdames, messieurs les députés, la ville de Montréal est très heureuse de pouvoir exprimer ses vœux quant à la conclusion d'un accord de libre-échange entre le Canada, les États-Unis et le Mexique.

(20 h 10)

Le mémoire que présente aujourd'hui la ville à la commission des institutions de l'Assemblée nationale porte principalement sur l'industrie de l'habillement. Le choix de limiter nos propos à ce seul secteur d'activité s'explique par le traitement particulier qui lui est accordé. Pour la principale industrie manufacturière de l'économie de Montréal, l'ALENA risque de compromettre son développement en instaurant des règles d'origine encore plus restrictives que celles qui prévalent, actuellement, dans l'Accord de libre-échange avec les États-Unis. Rappelons, à ce sujet, que, lors des négociations, au printemps dernier, la ville, conjointement avec l'industrie du vêtement, et en support au gouvernement du Québec, demandait au gouvernement du Canada de sérieux ajustements aux propositions américaines portant sur ce secteur d'activité. D'ailleurs, la collaboration avec le gouvernement du Québec était excellente, lors de ces débats. Essentiellement, cette demande visait à assouplir les règles d'origine proposées sur les fils, fibres et tissus et établir des contingents tarifaires qui permettent de maintenir ou améliorer le niveau des exportations de nos entreprises. L'entente, qui était signée par les trois pays, montre clairement que les États-Unis sont demeurés, quand même, intraitables à

bien des égards.

Il est sans doute bon de rappeler quelques faits afin de mieux cerner l'impact, éventuellement, de l'ALENA sur cette industrie. L'industrie du vêtement est le principal employeur manufacturier à Montréal, en 1992, avec plus de 32 % de l'emploi du secteur de la fabrication. Cette industrie est également fortement concentrée sur le territoire de la ville, puisqu'on y retrouve plus de 28 000 emplois, actuellement, sur un total de 54 000 emplois au Québec. Depuis quelques années, elle enregistre, toutefois, des pertes d'emplois évaluées à 10 000 au Québec, entre 1988 et 1992, dont près de 8000 uniquement à Montréal. Ces difficultés se manifestent également un peu partout au Canada. Depuis 1990, la valeur des livraisons canadiennes de vêtements chute. C'est au Québec que l'on enregistre la baisse la plus forte. La récession de 1990 et l'instauration de la TPS et de la TVQ, en 1991, ne sont certainement pas étrangères à ces résultats. Rappelons que la plupart des vêtements n'étaient pas assujettis aux anciennes taxes de vente fédérale et du Québec et que l'introduction des deux nouvelles taxes a provoqué une hausse instantanée de plus de 15 % des prix des vêtements, alors que sévissait la récession.

Au Québec, ces difficultés auraient été encore plus importantes n'eût été de la progression des exportations vers les États-Unis de 104 % entre 1988 et 1991. Comparativement, les ventes de l'industrie canadienne du vêtement sur le marché américain n'ont augmenté que de 60 %. Pendant la même période, il est intéressant de noter que l'ensemble de l'industrie manufacturière québécoise enregistrait une augmentation de 7 % de ses exportations.

La performance des entreprises québécoises sur le marché américain est **attribuable**, entre autres, à l'utilisation de tissus européens et asiatiques pour la confection de vêtements de qualité aux couleurs et aux motifs originaux. L'avenue de l'industrie passe, d'ailleurs — comme plusieurs l'ont déjà identifié — par la production de vêtements mode. Dans le cadre de l'entente actuelle, ces vêtements ne peuvent être exportés aux États-Unis que s'ils transitent par des contingents tarifaires en raison de la règle de la double transformation.

La performance de l'industrie québécoise sur le marché américain est également le résultat des efforts consentis pour améliorer la productivité. Entre 1986 et 1990, par exemple, les gains de productivité de l'industrie du vêtement au Québec ont atteint 36,6 %, ont surpassé ceux réalisés dans les secteurs manufacturiers québécois, en général, de 27,8 %, et canadiens de 18,4 %, et sont demeurés supérieurs à ceux de l'industrie canadienne du vêtement, dans son ensemble, de 31,6 %. Donc, il est évident que l'industrie montréalaise du vêtement est en mesure de s'adapter aux conditions de nouveaux environnements économiques. Cependant, ces nouvelles règles d'origine de l'ALENA pourraient compromettre ces excellentes réalisations depuis quelques an-

nées.

Les vêtements fabriqués au Canada devront être originaires d'un des pays signataires, afin qu'ils soient éligibles aux tarifs réduits. Avec cette nouvelle disposition — appelée la règle de la triple transformation — les vêtements qui rencontrent présentement la double règle de transformation, mais dont les fils ou fibres proviennent d'outre-mer, ne seront plus éligibles au traitement préférentiel. Sous l'ALENA, les entreprises devront donc recourir aux contingents tarifaires pour exporter des produits présentement soumis aux tarifs réduits, contribuant ainsi à les épuiser plus rapidement qu'auparavant.

Afin de compenser les effets de cette règle plus restrictive, l'entente prévoit une augmentation des contingents tarifaires. Pour les lainages, le niveau de base du contingent est augmenté de 1 % par rapport à celui de l'ALE, et il progressera de 1 % par an au cours des cinq années suivant l'entrée en vigueur de l'Accord.

Dans le cas des vêtements non laineux, le contingent de base est presque doublé. Il serait augmenté de 2 % par année pendant cinq ans.

Contrairement à ce qui a été avancé par le gouvernement du Canada, ces augmentations pourraient s'avérer insuffisantes pour compenser l'impact des règles d'origine de l'ALENA. En plus de la règle de la triple transformation, des dispositions supplémentaires forceront les entreprises à recourir encore plus fréquemment aux contingents pour exporter les produits actuellement éligibles au traitement préférentiel. Cela est particulièrement vrai pour les vêtements en laine.

Contrairement à ce qui prévaut sous l'ALE, les doublures visibles seront prises en compte dans la détermination de l'origine des vêtements. Ceux dont les doublures comprennent des fibres provenant de l'extérieur de la zone du libre-échange ne se qualifieront donc plus pour le traitement préférentiel et ne pourront être exportés que grâce aux contingents tarifaires.

L'incorporation et l'entente d'une nouvelle définition servant à classer les vêtements aura un effet similaire sur les contingents des lainages. Présentement, un vêtement est classé dans la catégorie lainage si la laine constitue sa principale composante, sur la base du poids. Avec l'ALENA, des vêtements pouvant contenir aussi peu que 23 % de laine en poids seront considérés comme des lainages. L'effet de ce changement de catégorie sera d'épuiser plus rapidement les contingents des vêtements en laine. Rappelons toutefois que le contingent des lainages est le plus faible des deux contingents de vêtements, qu'il est présentement utilisé à plus de 60 %, que son niveau de base est pratiquement demeuré inchangé et que sa progression sera marginale au cours des cinq années suivant l'entrée en vigueur de l'entente.

Notons que c'est dans ce secteur d'activité que les entreprises québécoises ont connu le plus grand succès, sur le marché américain. L'apparente ouverture, donc, qui a été donnée à l'industrie par l'augmentation des contingents pourrait donc s'avérer insuffisante pour

assurer une véritable progression des exportations canadiennes.

Pour l'industrie montréalaise du vêtement, grande consommatrice de tissus étrangers, ces restrictions sont particulièrement préoccupantes. Elles pourraient toutefois le devenir encore plus dans un avenir rapproché avec l'épuisement des contingents tarifaires. La performance des entreprises de l'Ontario et de la Colombie-Britannique au cours de la dernière année constitue, à cet égard, un enjeu important pour notre industrie.

Avec des augmentations de leurs ventes sur le marché américain de 141 % et de 60 % respectivement, au cours des trois premiers trimestres de 1992, ces deux provinces sont parvenues à faire diminuer la part du Québec dans les exportations canadiennes de vêtements aux États-Unis de 62 % à près de 51 %. Advenant que ces exportations contribuent — avec les nouvelles règles de l'ALENA — à l'épuisement des contingents, cela signifie que ces deux provinces se positionnent favorablement pour l'obtention d'une part importante des futurs contingents.

Il nous apparaît important que cette question soit analysée le plus rapidement possible afin, si nécessaire, de prendre des mesures appropriées pour que les entreprises québécoises conservent, tout au moins, leur part actuelle du marché.
(20 h 20)

Outre ces problèmes, il faut noter la possibilité de concurrence accrue sur le marché canadien, de la part de l'industrie mexicaine. Sa matérialisation dépendrait essentiellement de l'attitude des Américains à utiliser la main-d'oeuvre bon marché mexicaine pour lui faire réaliser une partie de la production de vêtements de moyen et de haut de gamme. À cela s'ajoute également l'incertitude que risque de provoquer la mise en place d'un processus de révision des règles d'origine et des contingents tarifaires. Il est présentement impossible de déterminer si les règles d'origine seront libéralisées ou renforcées, si les contingents tarifaires seront augmentés ou diminués après 1998, et si les modifications aux règles d'origine, pour tenir compte de la disponibilité des approvisionnements, seront favorables à l'industrie canadienne. Il apparaît clairement que les négociations qui auront lieu sur ces mêmes questions devront être l'objet d'une attention particulière de la part du gouvernement du Québec. L'avenir de notre industrie du vêtement en dépend. D'autre part, l'industrie se montre décidée à prendre les moyens nécessaires pour s'adapter et profiter de cette nouvelle entente. Elle considère, à cet égard, qu'elle doit revoir ses stratégies commerciales et améliorer ses techniques de production. Cette attitude très positive nous semble devoir être appuyée par les gouvernements du Québec et du Canada, afin de leur permettre de relever ce défi.

Maintenant, en ce qui touche la ville de Montréal. L'administration de Montréal travaille déjà, depuis plusieurs années, à la consolidation de l'industrie de la mode. C'est dans ce contexte que la ville de Montréal a

amorcé, en 1991, un plan quinquennal d'action qu'on appelle «Montréal Top Mode». Ce plan est destiné à supporter les manufacturiers, les commerçants, les associations, les écoles et tout autre regroupement de gens de la mode cherchant à se faire connaître ici, comme à l'étranger. Cette campagne a permis à Montréal de se hisser parmi les grandes capitales de la mode et a contribué à mettre en place les bases nécessaires pour assurer un nouvel essor chez ceux qui font la mode. Donc, chez nous, nous avons investi, depuis 1991, près de 6 000 000 \$ pour aider à consolider cette industrie, et je vous assure que des actions supplémentaires sont quand même toutefois nécessaires pour assurer le développement de cette industrie, dans le contexte de l'adoption de l'ALENA.

En incitant fortement les entreprises à utiliser les fibres et tissus d'origine nord-américaine, l'entente proposée risque de faire disparaître l'une des particularités qui différencie notre industrie. Bien que cela puisse s'avérer profitable pour certaines entreprises, l'approvisionnement en fibres ou en tissus américains ne nous apparaît pas comme une stratégie très viable à long terme. Avec des coûts de production plus élevés, il sera, en effet, difficile pour les entreprises québécoises de concurrencer les firmes américaines, si elles utilisent les mêmes tissus.

Donc, afin d'accroître la disponibilité des tissus à prix concurrentiels, nous proposons que le gouvernement du Québec incite le gouvernement du Canada à considérer la demande de l'industrie d'abolir les tarifs douaniers sur des produits textiles non disponibles au Canada. La ville aussi recommande donc, tout au moins, que soient harmonisés les tarifs douaniers canadiens et américains afin d'assurer à l'industrie des conditions équitables pour concurrencer les produits fabriqués par les entreprises américaines.

Aussi, la ville de Montréal recommande de poursuivre les négociations dans le cadre de l'ALENA, afin qu'un nombre accru de tissus et fils soit inscrit sur la liste des tissus et fils faisant l'objet de difficultés d'approvisionnement. Dans l'optique d'accroître la diversité des tissus disponibles répondant aux critères des nouvelles règles d'origine, la ville soutient le projet d'expansion du Centre d'impression textile visant à produire en série de petits métrages de tissus exclusifs, destinés au secteur de la mode, de l'ameublement et de la décoration intérieure. À cet égard, elle souhaite que le gouvernement du Québec s'implique dans ce projet, et que des efforts soient déployés pour favoriser l'émergence de ce type de production au Québec.

Comme nous l'avons souligné précédemment, les contingents tarifaires des règles d'origine feront l'objet de négociations, de renégociations au cours des années suivant l'entrée en vigueur de l'entente. À cet égard, la ville recommande au gouvernement du Québec d'inciter le gouvernement du Canada à adopter une attitude ferme en faveur de la libéralisation des règles d'origine et de l'accroissement des contingents tarifaires.

Dans un tout autre champ d'action, la ville de Montréal considère important de favoriser l'émergence d'une industrie encore plus dynamique et plus compétitive, qui saurait d'elle-même s'adapter aux conditions changeantes des économies modernes. Pour cela, elle privilégie plusieurs avenues. Afin de permettre aux entreprises de mieux différencier leurs produits, la ville de Montréal recommande de favoriser une plus grande intégration du design dans les pratiques de l'industrie par l'instauration de mesures fiscales — ou d'autre nature — adaptées à cette industrie.

Afin d'assurer une relève de la gestion dans le secteur du vêtement et d'accroître l'utilisation du design dans les entreprises, la ville recommande au gouvernement du Québec d'approuver la demande de l'UQAM — l'Université du Québec — d'implanter un cours universitaire en gestion et design de la mode. Ce programme permettra la mise en commun de l'expérience du collège Lasalle, dans le domaine de la mode, et l'expertise de l'UQAM, en ce qui concerne la formation de base du niveau universitaire, notamment en design et en sciences de la gestion. J'ajoute là-dessus qu'à Toronto, effectivement, ils donnent des cours jusqu'au niveau de la maîtrise dans le secteur de la mode.

Afin d'accélérer des investissements nécessaires à la modernisation et à l'introduction de nouvelles technologies dans les entreprises, la ville de Montréal recommande l'établissement de mesures fiscales adaptées à une industrie où les petites et les moyennes entreprises sont très présentes.

Afin d'accroître la formation de la main-d'oeuvre dans ce secteur d'activité, la ville recommande aussi de revoir les critères des programmes dans le but de les améliorer, s'il y a lieu.

Signalons, en terminant, que ces mesures favoriseront également le développement du secteur de la fourrure, qui connaît des difficultés depuis quelques années, mais qui semble vouloir se reprendre en main, d'après nos informations.

Donc, Mmes et MM. les députés, je vous remercie, au nom de la ville de Montréal et en mon nom, de m'avoir entendu si patiemment.

Le Président (M. Dauphin): Merci beaucoup, M. Limonchik, pour votre présentation.

Nous allons maintenant débiter la période d'échange en reconnaissant d'abord le ministre des Affaires internationales.

M. le ministre.
(20 h 30)

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

Je veux remercier M. Limonchik pour sa présentation et pour porter à notre attention certains aspects de l'industrie du vêtement.

Je vais être très bref dans certaines des remarques parce qu'on n'a pas beaucoup de temps, et je voudrais que mes collègues aient l'opportunité, aussi, d'intervenir.

Vous parlez des exportations qui compensent partiellement l'effondrement du marché intérieur. Avec l'entente du **libre-échange** avec les États-Unis, les exportations aux États-Unis étaient de 169 000 000 \$, au début. L'année dernière, les premiers neuf mois, elles ont été de 412 000 000 \$. Alors, vraiment, quand vous regardez l'effondrement du marché, c'est l'entente du **libre-échange** qui a permis à l'industrie de survivre parce que ça a donné un accès plus ouvert au marché américain.

Nous croyons que nous avons maintenu et même augmenté cet accès. Premièrement, je suis très sympathique à votre souci de vouloir aider et protéger l'industrie du vêtement. On a les mêmes objectifs. Et les positions qu'on a prises avec le gouvernement fédéral étaient vraiment dans ce but-là. On va revenir à quelques-unes des recommandations pour vous montrer qu'on appuie ces positions-là, et on espère que le gouvernement fédéral va accéder à ces demandes, spécialement dans la réduction des tarifs pour des tissus non produits au Canada.

Mais juste pour vous donner un exemple que nous croyons que nous avons non seulement maintenu, mais augmenté l'accès, je vais vous donner quelques chiffres. Les vêtements de coton de fabrique synthétique, sur l'entente du libre-échange, le quota est de 42 000 000 m², et, ce quota-là, on l'utilise, en 1991, à 27 %. Ce que nous avons demandé et que nous avons obtenu dans l'ALENA, c'est que ce quota de 42 000 000 m², qui est utilisé présentement à l'annexe 7, est augmenté à 80 000 000 m². Alors, on double, plus 2 % de croissance par année... Alors... Pardon? Alors, il y a beaucoup de marge pour une augmentation considérable. Les tissus et articles confectionnés en coton ou en fibres synthétiques — ça, c'est les textiles — sur l'ALENA sont 25 000 000 m². Ils sont utilisés à 81 %. Alors, ça nous met un peu près du quota total. On l'a fait augmenter à 65 000 000 m².

Les vêtements en laine — ça, c'est le point le plus névralgique, là — c'est 5 000 000 m². Mais en 1991, ils n'étaient utilisés qu'à 51 %. Je pense qu'il y a eu une augmentation, depuis 1991. Ça veut dire qu'un peu plus que la moitié du quota est utilisé. Le nouveau quota est un peu, légèrement au-dessus, 5 067 000 m², plus 1 % de croissance.

Maintenant, tous ces quotas-là, nous croyons, devraient avoir... il y a beaucoup de marge d'expansion, mais dans cinq ans, ils vont être révisés. Non seulement ils vont être révisés, mais ils vont être révisés à la hausse. Ça, l'entente prévoit ça. Alors, même s'il y a la triple transformation qui est plus contraignante, nous croyons — et nous allons examiner avec l'industrie aussi — que les quotas tarifaires qui ont été obtenus vont permettre de continuer l'accès au marché américain et non seulement de continuer l'accès existant, mais permettre une expansion si l'industrie peut tirer avantage des conditions du marché.

La crainte du marché mexicain — du travail qui

soit fait au Mexique, puis exporté aux États-Unis — je pense que cette crainte-là n'existe pas parce que les quotas du Mexique sont très bas, ils ne sont pas 1 500 000 m³, comparé à plus que 5 000 000 pour le Canada. Alors, je pense que même l'industrie ne craignait pas — d'après les représentations qu'ils nous ont faites — cet aspect de crainte... que les salaires moindres au Mexique poseraient un problème parce qu'il y a des quotas qui seraient assez sévères.

De toute façon, nous allons examiner tout cet aspect des représentations, des recommandations que vous nous avez faites. **Peut-être** que je pourrais y revenir, mais je vais permettre à mon collègue de pouvoir...

Une voix: ...

M. Ciaccia: Pardon?

M. Léonard: Est-ce que le ministre accepterait de déposer son document? D'abord, il...

Une voix: Il est dans le document 33.

Une voix: ...document public.

Le Président (M. Dauphin): Il est dans le programme.

M. Léonard: Page 33? Ah bon! ...public. O.K. Ah, il va rectifier parce qu'il a parlé de mètres cubes, je suppose qu'il voulait dire des mètres carrés. Oui, oui.

M. Ciaccia: Mètres carrés. Excusez-moi. Oui. Mètres carrés.

Des voix: Ha, ha, ha!

M. Ciaccia: Des vêtements un peu spéciaux. Mètres carrés.

Une voix: Des vêtements cubiques.

M. Ciaccia: C'est parce qu'on est... C'est une déformation. En énergie, on parlait de mètres cubes.

Une voix: Qu'est-ce qu'il a dit?

M. Ciaccia: Alors, grosso modo, je crois qu'il y a de la marge pour l'expansion de l'industrie. On voulait s'assurer de ça. Les recommandations, même pour votre Centre d'impression textile que vous avez créé à Montréal, qui vient sous la responsabilité du MICT, l'ALENA va l'aider, parce que, si on n'avait pas l'ALENA, les quotas étaient presque terminés. Avec l'ALENA, ils ont été augmentés considérablement. Ça va aider le Centre.

Les autres recommandations, nous allons les

étudier et, s'il nous reste du temps, peut-être que je pourrais revenir, mais je voudrais laisser la parole à mon collègue, qui aurait **peut-être** quelques questions et quelques commentaires.

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

Voulez-vous réagir à ça ou... M. le député...

M. Limonchik: Oui.

Le Président (M. Dauphin): ...avant de reconnaître M. le député de Verdun.

M. Gauthrin: Je n'ai pas entendu.

M. Limonchik: Bien, ça dépend de votre fonctionnement, là.

Une voix: Oui, oui. Si vous avez des commentaires.

M. Limonchik: Oui. Donc, effectivement, je suis très... Les **chiffres** que vous avez donnés, effectivement, nous donnent une marge, mais je crois, il est essentiel de procéder sur les deux fronts. Moi... Nous trouvons que c'est... **Peut-être** la meilleure façon, c'est de trouver des actions... à consolider les marchés que nous avons. Ça serait très dangereux de ne concentrer que sur l'exportation. Nous avons le marché québécois, nous avons le marché ontarien, qui est très important pour notre industrie. Donc, l'effondrement de l'économie de la région torontoise ne nous a pas aidés. Chaque fois qu'un travailleur, dans l'automobile, en Ontario, perd son emploi, c'est moins d'exportation pour notre industrie montréalaise et québécoise; donc, pour nous, c'est aussi important de continuer à exporter vers nos marchés canadiens et, aussi, exporter vers les États-Unis. Donc, notre approche, c'est de consolider ce que nous avons et pousser les exportations que vous proposiez.

Mais il y a quelque chose qui est nouveau dans le portrait, c'est l'émergence, en Colombie-Britannique — et on n'a pas encore fait l'étude, **peut-être** qu'on pourrait collaborer **là-dessus** — des investissements asiatiques dans cette industrie-là et qui pourraient contrer — à cause de la force des Chinois, dans cette industrie-là, qui vont s'implanter en Colombie-Britannique — qui pourraient nous concurrencer sur ces marchés-là. Et on voit déjà que la part du marché des Colombiens et des gens de l'Ontario commence à gruger sur notre force. Nos exportations sont passées de 60 % et quelque à 50 %, en à peine deux ans. Donc, il y a certains dangers, certaines concurrences qui nous guettent, et, comme on le dit dans le mémoire, il va falloir qu'on suive ça attentivement.

Le Président (M. Dauphin): Merci.
M. le ministre.

M. Ciaccia: Oui, je suis d'accord avec vous. Quand vous parlez du marché canadien, c'est le ministère de l'Industrie et du Commerce, avec qui on va travailler, qui est responsable pour ça. Le sujet principal, ma responsabilité principale, c'est de m'assurer que, dans l'ALENA, l'accès au marché américain est protégé et augmenté...

M. Limonchik: Ça va très bien.

M. Ciaccia: ...et je crois que nous l'avons fait, mais les autres mesures, je suis d'accord avec vous... et spécialement si, avec les nouvelles règles d'investissement dans l'ALENA, ça peut nous aider à les attirer ici, il va aussi falloir qu'on soit aussi compétitifs dans la fiscalité. Mais, tout cet ensemble de mesures, on va pouvoir travailler ensemble, avec vous, avec l'industrie. Merci.

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

Si vous me permettez, étant donné qu'il y a déjà un 10 minutes de pris, je vais alterner avec le porte-parole de l'Opposition, M. le député de Bertrand.

M. Beaulne: Merci, M. le Président.

D'abord, je tiens à féliciter la ville de Montréal de s'intéresser aussi activement à trouver des moyens de protéger certains emplois dans un contexte difficile que vit la ville et pour lequel, jusqu'ici, il ne semble pas y avoir de solution à court terme.

Ceci étant dit, je pense qu'il faut être suffisamment réaliste pour accepter, jusqu'à un certain point, que l'industrie de l'habillement, telle qu'on l'a connue traditionnellement, devra s'ajuster, tôt ou tard, aux réalités de la libéralisation des marchés nord-américains et, éventuellement — il ne faut pas se leurrer — étendus à l'ensemble de l'hémisphère américain.

Dans ce contexte-là, il me semble que — je ne suis pas un expert dans le domaine — **peut-être** qu'une des avenues pour sauvegarder un certain nombre d'emplois et, probablement, en créer d'autres, mais les transférer dans des domaines plus axés vers la transformation et la création, c'est, effectivement, dans le domaine de la mode, qui était un secteur, d'ailleurs, que mettait de l'avant le rapport Picard, il y a plusieurs années.

À cet effet, il est évident que des mesures de transition, des mesures, en particulier, de recyclage d'une certaine partie de la main-d'oeuvre — qui, à l'heure actuelle, est utilisée comme main-d'oeuvre assez rudimentaire — devra être orientée, peu à peu et progressivement, vers d'autres secteurs. Comment voyez-vous la possibilité et de quelle façon **voyez-vous** des mesures de transition, mise à part l'élimination de certains tarifs que vous préconisez, qui est **peut-être** souhaitable, mais qui n'est **peut-être** pas aussi réalisable qu'on le souhaiterait, compte tenu de la force et du poids qu'on exerce dans ces négociations-là. Bon. Compte tenu du

fait qu'il n'est **peut-être** pas possible d'obtenir les réductions tarifaires, dans la mesure où vous les préconisez dans le rapport, comment, d'après vous, peut-on aborder toute la question du recyclage de la main-d'oeuvre, présentement, qui est dans le secteur de l'habillement, et qui pourrait évoluer vers des fonctions beaucoup plus créatives qu'elles ne le sont, à l'heure actuelle? (20 h 40)

M. Limonchik: Bon. Premièrement, je vais être très... et d'ailleurs, j'ai apporté quelques copies du rapport de la Commission permanente de la ville, qui a fait une étude, une consultation très exhaustive sur cette question. Ce qui nous a étonnés, c'est la force de cette industrie. Ce qui est mal connu — c'était mal connu, malheureusement — on a tout concentré sur des petites et micro-entreprises, qui existent par des centaines, qui ouvrent et qui ferment, mais qu'on n'a jamais gardé les 150 entreprises, 25 000 emplois, qui sont ultra-modernes. Et je vous rappelle que Peerless Clothing, avec l'appui du gouvernement du Québec et la ville, vient de rajouter 350 emplois en pleine crise, pour être... où cette même Peerless a 1700 travailleurs. Cette industrie-là est parmi les plus modernes, maintenant, et je parle des grosses et des moyennes entreprises; elles sont très puissantes, très modernes, et perdent... et elles sont bien capitalisées.

Maintenant, je suis d'accord avec vous, nous avons, à la ville, proposé un certain nombre de mesures pour aider un certain nombre d'entreprises qui, avec un appui, pourraient aussi devenir exportatrices. Mais, comme on a dit dans le mémoire, cette industrie réussit mieux que toute autre industrie dans le domaine des exportations; 104 %, depuis que l'entente est rentrée, et les autres industries québécoises, que de 7 %. Donc, je trouve que la performance... Mais il faut aller beaucoup plus loin, il y a des milliers de travailleurs. Ce que la commission de la ville a constaté aussi: il y a très peu — comme vous dites — de ressources allouées au recyclage de cette main-d'oeuvre, très peu de ressources. Par rapport à d'autres industries, c'est vraiment des miettes, et, comme vous dites, si on pouvait trouver des moyens de renforcer ça, je pense qu'il ne sera pas nécessaire de les envoyer, **peut-être**, dans d'autres industries, mais de rester dans la même industrie, aller plus loin, rajouter une... aller vers la mode, aider notre industrie à progresser vers le haut de gamme, où il y a un avenir, là, dans le domaine de l'exportation. Je ne sais pas si je vous... j'ai répondu.

M. Beaulne: Oui, oui.

Le Président (M. Dauphin): Merci.
M. le député de Bertrand.

M. Beaulne: Est-ce que j'ai encore du temps? J'ai une autre question. Vous avez mentionné dans votre mémoire que ce qui posait problème, entre autres, c'était le fait que, même en vous approvisionnant, même

en approvisionnant l'industrie à partir de fibres nord-américaines, malgré tout, ça poserait un problème de compétitivité à l'industrie de l'habillement à Montréal. Est-ce que cette faiblesse dans la compétitivité... elle est attribuable à quoi? **Est-ce** qu'elle est attribuable au fait que les fibres — en présumant, évidemment, qu'elles sont disponibles — en provenance de l'Amérique du Nord, des États-Unis en particulier, est-ce que c'est parce que ces fibres-là sont disponibles à des prix tellement plus dispendieux que des fibres semblables qui peuvent être importées de l'extérieur, ou **est-ce** qu'il y a un autre élément qui rend l'industrie moins compétitive?

M. Limonchik: Bien, je... Bon, il y a une question...

M. Beaulne: Surtout par rapport, surtout... C'est parce que je relève cette question-là surtout par rapport à ce que vous avez dit tout à l'heure, où il y avait 150 entreprises qui étaient modernes et très opérationnelles...

M. Limonchik: ...et performantes.

M. Beaulne: ...et performantes.

M. Limonchik: Oui, ça, vous allez au fond de notre mémoire, à savoir, effectivement, il y a une question de coûts de production, mais, apparemment, les salaires diminuent par rapport à la... comme proportion de l'ensemble des coûts de production, qui est un très bon signe, dans le sens que cette industrie est dynamique en termes d'introduction de technologies nouvelles, mais il reste ces tissus-là.

M. le ministre a dit que, effectivement, nous avons une marge très large pour continuer de progresser dans ce sens-là, mais, quand même, nous croyons qu'il faut prendre des mesures pour essayer de trouver des façons de l'approvisionner, notre industrie. Pour aller vers le haut de gamme, ça nous prend des tissus très distinctifs, de haute qualité, et notre industrie du textile n'est pas en mesure de satisfaire cette industrie en croissance. C'est un petit peu le dilemme. C'est possible avec... Il y a des pourparlers qui se font avec des firmes italiennes. C'est possible d'aller chercher, peut-être, ailleurs. Il y a une mesure qui débute dans ce Centre d'impression textile, qui est importante. Mais il faut la poursuivre.

Mais vous allez, effectivement, au coeur du problème. Nous avons une industrie qui est dynamique, c'est 150 compagnies qui progressent, comme le ministre l'a constaté. Elles ont réalisé et elles ont répondu au défi posé par l'entente avec les Américains, mais, pour aller plus loin, il faut qu'on y travaille pour régler ce genre de problèmes.

M. Beaulne: Une dernière petite question. Dans vos recommandations, vous demandez que le gouvernement du Québec approuve la demande de l'UQAM

d'implanter un cours en gestion de design de la mode. Pourquoi avez-vous jugé nécessaire d'introduire cette recommandation-là? Est-ce que le dossier traîne un peu trop, selon votre goût?

M. Limonchik: Non, je n'ai aucune idée si ça traîne ou pas. C'est un constat qu'on a fait. Quand on a fait l'étude de l'industrie, on est allés à Toronto, et c'était à l'époque où Toronto avait décidé de poser un «challenge» très direct, il y a à peu près trois, quatre ans. La ville de Toronto a mis ça comme une priorité dans son plan d'action économique. Et on s'est réveillés, ensemble, avec l'industrie, la ville de Montréal, qui n'était à peu près jamais impliquée dans ça — les budgets de la ville de Montréal étaient à peine de 20 000 \$ ou 30 000 \$ dans cette industrie qui était la base de notre économie. Là, on a multiplié ça par 10, 15, 20, comme je l'ai mentionné tantôt. Mais, on a constaté aussi qu'à Toronto ils étaient rendus à offrir des cours au niveau universitaire, aussi à un niveau... je pense qu'ils offrent déjà la maîtrise. Et, nous, on pataugeait au niveau collégial. Donc, c'est dans ce sens-là... Apparemment qu'il y a un projet de faire arrimer l'UQAM avec le collègue Lasalle, mais c'est un projet qui urge, face à ce défi-là.

M. Beaulne: Merci.

Le Président (M. Dauphin): Maintenant, je vais reconnaître M. le député de Verdun.

M. Gauthrin: Merci, M. le Président.

Moi, je vais essayer... D'abord, je tiens à vous remercier d'avoir porté à l'attention de la commission et du public l'importance de l'industrie textile. Je pense qu'on a été convaincus, on a été convaincus, dans tous ceux qui ont réfléchi, par exemple, sur la question de la souveraineté du Québec, à quel point l'industrie textile aurait été en danger dans ce cas-là. Mais on va pouvoir continuer, une fois que vous avez soulevé ce point-là.

Je comprends bien que ce n'est pas la seule industrie à Montréal, et il y en a d'autres, secteurs. Les autres secteurs, pour la ville, vous pensez que l'Accord de libre-échange nord-américain ne poserait pas de problème?

M. Limonchik: Non. Je peux vous dire que la deuxième industrie, qui a maintenant dépassé... qui est en deuxième place, l'imprimerie, ça aussi, c'est une industrie à peu près inconnue par les économistes au Québec. Mais, je peux vous dire que l'industrie de l'imprimerie, c'est la seule qui est en croissance plus rapide que cette même industrie dans la région torontoise.

M. Gauthrin: Elle n'est pas en danger par l'ALENA?
(20 h 50)

M. Limonchik: Non. On n'a pas pu identifier un

danger.

M. Gauthrin: Je vais revenir sur...

M. Limonchik: C'est le deuxième. Et les industries qui touchent l'informatique et la production du «software», il nous semble qu'elles sont en bonne posture.

M. Gauthrin: Je suis d'accord avec vous.

Je vais donc revenir, maintenant, pour bien comprendre le problème que vous soulevez. Vous soulevez, à l'heure actuelle... On a changé les règles entre l'Accord de libre-échange et l'Accord de libre-échange nord-américain: ALE et ALENA. On change les règles de produits d'origine. Avant, on avait une nécessité de double transformation, c'est-à-dire que deux des activités devaient être faites dans la zone. Maintenant, ce sont les trois, c'est-à-dire le fil, la coupe...

M. Limonchik: Le fil, la fibre et le tissu.

M. Gauthrin: C'est ça. Merci. Elles doivent être faites dans la zone. Pour protéger, par rapport à ça, on a établi un certain nombre de quotas.

M. Limonchik: Oui.

M. Gauthrin: Ma première question, c'est la suivante: les quotas dans l'ALE — il y avait déjà des quotas à l'intérieur de l'ALE — c'était 42 000 000 m², pour le coton, et 5 016 000 m², pour...

M. Limonchik: ...le lainage.

M. Gauthrin: ...les vêtements en laine, les lainages.

M. Limonchik: Oui.

M. Gauthrin: Bon. Combien... Et là, le ministre l'a établi tout à l'heure... Cette part des quotas était très peu utilisée, était utilisée à peu près à moitié, dans les lainages, et à peu près à 27 %, dans les cotons. Mais ça, c'était sur la base d'une double transformation. Si on prenait l'hypothèse de la triple transformation, quelle part des quotas — compte tenu des exportations que vous avez faites dans le cadre de l'ALE vers les États-Unis — vous auriez utilisée? Est-ce que vous le savez ou pas?

M. Limonchik: Oui. Donc, je... Tu sais, on n'a pas fait des...

M. Gauthrin: Oui.

M. Limonchik: C'est très difficile de faire des prévisions, mais nous croyons que, dans le lainage...

Même le ministre a dit, dans ses propos, qu'il pourrait possiblement avoir... On pourrait **peut-être** atteindre ces quotas à l'avenir, et...

M. Gautrin: Excusez-moi, M. Limonchik. Ce n'est pas ça, ma question. Ma question, c'est: Dans les exportations... Prenons l'année type qu'on connaît, 1991, par exemple, ou 1992.

M. Limonchik: Oui.

M. Gautrin: Dans l'année 1991 ou 1992, il y a un certain nombre d'exportations que vous avez faites vers les États-Unis. Une partie de ces exportations a dû prendre — parce que sur la base de la double transformation — a dû utiliser une partie du quota.

Une voix: ...

M. Gautrin: Vous avez utilisé 51 % du quota. Quel pourcentage du quota auriez-vous utilisé sur une hypothèse de triple transformation?

M. Limonchik: Ça, on ne peut pas répondre à ça. **Tout** ce qu'on a...

M. Gautrin: Pas du tout. Ce n'est pas du tout hypothétique, c'est strictement... Ce n'est aucunement une question hypothétique. C'est une question que vous avez tout de suite comme réponse. Parce que quand vous avez exporté, vous savez... Les produits que vous avez exportés étaient sur double transformation ou simple ou double ou triple. Si vous aviez imposé la triple transformation, quelle part du quota vous auriez utilisée?

M. Limonchik: Bien, on ne peut pas répondre là-dessus, sauf d'après...

M. Gautrin: Ce n'est pas hypothétique du tout.

M. Limonchik: ...l'étude du document du gouvernement du Québec. En 199?, je vois ici: Le taux d'utilisation des contingents canadiens atteint 75 %, déjà. Donc, effectivement, si on a des compagnies comme Peerless, qui continuent de faire une progression... D'ailleurs le *New York Times* a fait une pleine page, sur la page économique. Ils ont atteint 100 000 000 \$ d'exportations, déjà, avec seulement des habits haut de gamme. Donc...

M. Gautrin: ...au bénéfice de votre industrie et la qualité de votre industrie.

M. Limonchik: Oui, effectivement. Ils ont rajouté 300 emplois...

M. Gautrin: Ça, je suis d'accord...

M. Limonchik: ...dernièrement.

M. Gautrin: ...et c'est pour ça que l'Accord de libre-échange a été important pour vous.

Si je reviens, maintenant, sur l'autre élément. Le fait qu'il y a un principe de triple transformation, est-ce que ça ne va pas aider l'industrie textile, à ce moment-là, dans la zone et amener l'industrie textile à produire les tissus dont vous avez besoin? Je comprends que vous ne les avez pas maintenant, mais forcer l'industrie textile à produire les tissus dont vous avez besoin?

M. Limonchik: Bien, justement, c'était toujours un problème que, d'après l'industrie, les fabricants de textile, chez nous, ils ont trouvé que, même avec la progression, le marché, la demande de nos fabricants n'est pas suffisante pour justifier la production de ces tissus extrêmement intéressants, qui nous viennent de l'Italie et de la Chine...

M. Gautrin: Mais si...

M. Limonchik: ...mais ils ne sont pas prêts, encore, à embarquer **là-dedans**.

M. Gautrin: Mais si on...

Le Président (M. Dauphin): Merci.

C'est que le temps est expiré pour la formation ministérielle.

M. Gautrin: O.K. Le temps est écoulé. Mais je tiens quand même à vous remercier de l'information sur les textiles.

Le Président (M. Dauphin): Merci, M. le député de Verdun.

Il ne nous reste que quatre minutes, que nous allons accorder au député de Labelle, comprenant question et réponse.

M. Léonard: Alors, merci, M. le Président. Merci, M. le Président, oui.

J'écoutais le député de Verdun, j'avais l'impression qu'il voulait se racheter d'autres commissions ou d'autres travaux, mais ça m'a rappelé — son intervention, ses remarques du début — les discussions que nous avons eues sur la commission sur la souveraineté. Je vois qu'il n'a rien changé de son opinion, mais je vais quand même dire une chose...

Une voix: ...

M. Léonard: Oui, oui. Attendez un peu. Attendez un peu.

Une voix: ...

M. Léonard: Le député n'a pas la parole. M. le Président...

Le Président (M. Dauphin): M. le député de Labelle, c'est à vous la parole.

M. Léonard: Je voudrais dire que, ce que nous cherchons quand nous visons, nous, la souveraineté du Québec, c'est un peu l'air du grand large et non pas d'être enfermés...

Des voix: Ha, ha, ha!

M. Léonard:... dans le Canada, à supplier le Canada d'intervenir et de faire des choses, comme, d'ailleurs, les recommandations de la ville de Montréal le font, présentement. Inciter... Ils demandent au gouvernement du Québec d'inciter le gouvernement du Canada — ha, ha, ha! — à faire toutes sortes de choses.

M. Gauthrin: Et l'Accord multifibres?

M. Léonard: Ceci étant dit, M. le Président, je considère toujours que c'est mieux de régler nos propres affaires nous-mêmes que de demander aux autres de les régler pour soi. D'autre part, je pense que dans l'accord du libre-échange Québec, Canada, Mexique, États-Unis, nous serons quatre et non pas trois, ça va aller mieux, d'ailleurs, par rapport à un très gros partenaire que sont les États-Unis. Ça va être beaucoup mieux. Je voudrais convaincre le député de Verdun d'une telle chose, mais c'est quelqu'un qui est dur de comprendre. Je voudrais...

Des voix: Ha, ha, ha!

M. Léonard: Je voudrais... Je voudrais...

Une voix:...

M. Léonard: C'est parce qu'il y a plein de monde qui parle devant moi, puis vous pouvez les prendre tous ensemble, mais vous voyez...

Des voix: Ha, ha, ha!

M. Léonard:... que ça s'agite beaucoup. Je voudrais quand même vous poser une question, une question sur l'identification des produits du textile.

Est-ce que vous jugez qu'il y a lieu d'introduire des données particulières sur l'identification des produits? Est-ce que ça nous aiderait?

M. Limonchik: Oui.

M. Léonard: Est-ce que vous trouvez que les dispositions de l'Accord sont suffisantes pour nous, là-dedans?

M. Limonchik: Bon. Comme j'ai mentionné, la ville de Montréal, essentiellement, son rôle était, justement, d'aider les manufacturiers à trouver une façon d'identifier nos... Mais je peux vous dire, il y a un débat très mouvementé dans cette industrie-là. S'il faut que ça soit identifié Montréal ou c'est Québec, c'est... Il y a un débat qui se fait. Il y a des partisans de... Tu sais, des gens disent que, bon, c'est Montréal, l'industrie est là, donc, on devrait l'identifier directement à Montréal à cause du flair des Montréalais, puis... je n'ai pas besoin d'enchaîner là-dessus. D'autre part, des gens disent: Par contre, l'industrie dépasse les murs de la ville de Montréal ou même la région de Montréal. Il y a du vêtement partout, au Québec. Donc, ce serait logique d'avoir l'identification Québec. Mais, de toute façon, le débat à régler: il va falloir qu'il y ait une identification très claire, soit Montréal, soit Québec. Donc...

M. Léonard: En tout cas, les Mexicains vont savoir où c'est, Québec ou Montréal.

M. Limonchik: Bien...

M. Léonard: Les libéraux, moins, mais ça ne fait rien.

M. Limonchik: Bien, pas de problème, que ce soit l'un ou l'autre, là.

Une voix: Très bien.

M. Gauthrin: Au contraire, les libéraux s'occupent du Québec...

M. Limonchik: Et...

M. Gauthrin:... sérieusement.

M. Léonard: Ha, ha, ha! On voit ça, avec le chômage que vous nous avez laissé.
Merci. Merci beaucoup.

M. Gauthrin: Ah! Justement, s'il...

Une voix: Demandez ça aux gens de la ville de Montréal.

Le Président (M. Dauphin): Et c'est ce qui clot notre journée.

Alors, au nom de tous les membres de la commission, M. Limonchik, M. Roy, M. Verreault, on remercie la ville de Montréal d'avoir participé à nos travaux, d'avoir accepté notre invitation. Nous vous souhaitons un bon retour.

Nous ajournons nos travaux à demain, 10 heures.

(Fin de la séance à 21 heures)