



QUÉBEC

DÉBATS

de

l'Assemblée législative

du

QUÉBEC

TROISIÈME SESSION – 28^e Législature

Comité des régies gouvernementales

Sidbec

Le 28 mai 1968

Président: l'honorable Rémi Paul, C.R.

Sidbec

(Dix heures quarante-quatre minutes)

M. GRENIER (président): A l'ordre, messieurs!

M. JOHNSON: M. le Président, messieurs les membres du comité, je m'excuse...

M. LESAGE: C'est un mot que vous connaissez bien!

M. JOHNSON: ... du retard de ce matin causé par le problème des métallos de la George T. Davie. Je voudrais...

M. LESAGE: J'espère que vous aurez de bonnes nouvelles à nous communiquer.

M. JOHNSON: ... tout d'abord placer la réunion de ce matin, M. le Président, dans son contexte. Lorsque j'ai fait part à la Chambre, il y a quelques semaines, le 10 mai, du communiqué qui était émis conjointement par M. le président de Sidbec, M. Jean-Paul Gignac et M. le président de Hawker Siddeley Canada Limited et de Dosco, M. Emmert, j'ai averti, avec emphase, les membres de l'Assemblée législative que le gouvernement, le conseil des ministres, avant d'engager les fonds de la province, donnerait l'occasion aux députés, devant l'un ou l'autre des comités de l'Assemblée législative d'entendre M. Gignac et d'autres membres de son conseil d'administration et ses experts afin d'explicitier, pour les membres de l'Assemblée législative et pour le public en général, certains aspects du problème.

Il est évident, cela va de soi, que la situation ou la phase dans laquelle se trouve la négociation ne permettra peut-être pas de dévoiler une foule de détails. Il se pourrait fort bien qu'au point de vue de l'intérêt de Sidbec et de l'intérêt de la province, qui éventuellement va y consacrer \$60 millions, il ne soit pas d'intérêt public de dévoiler certaines données.

Mais, je crois que les députés et le public ont droit de savoir pourquoi des gens comme M. Gignac et son conseil d'administration sont prêts à suggérer au gouvernement que l'emploi des \$60 millions que nous sommes prêts à mettre à la disposition de Sidbec, doit d'abord commencer par servir à l'acquisition de certains actifs.

M. le Président, je n'ai pas à faire l'histoire de Sidbec. Cependant, il serait peut-être bon, si on me le permettait, que je pose au président de Sidbec, pour les fins du dossier, quel-

ques questions préliminaires afin de bien situer le problème quitte, ensuite, à aborder l'aspect d'actualité du problème.

Le chef de l'Opposition a déjà fait des déclarations sur Sidbec. Il en est une qui résume très bien la genèse, la conception, la mise au monde et certaines difficultés de départ. J'ai moi-même utilisé ces mêmes renseignements dans d'autres déclarations mais je pense qu'à toutes fins pratiques...

M. LESAGE: A laquelle réfèrez-vous?

M. JOHNSON: Je réfère à la déclaration du chef de l'Opposition du mois de mai 1966.

M. BERTRAND: Le 25 mai.

M. JOHNSON: Le 25 mai.

M. LESAGE: Oui.

M. JOHNSON: Et je pense qu'au mois d'août...

M. LESAGE: Cela était à Trois-Rivières et j'avais repris, au mois d'août 1966, après les...

M. JOHNSON: Et, au mois d'août 1966, fen ai fait une moi-même utilisant les renseignements...

M. LESAGE: Oui.

M. JOHNSON: Il y a là-dedans, soit dit en passant, des éléments très objectifs même si on était en période électorale. Les dates de fondation de la compagnie, le nom des membres de chacune des commissions ou des comités, tout ça, c'était bien objectif, faisant abstraction du reste des conclusions comme on peut faire abstraction évidemment de certains propos que j'ai tenus. Nous ne sommes pas ici ce matin pour rouvrir un débat. Nous sommes ici simplement pour situer le problème et renseigner les députés et le public.

M. Gignac, vous me permettrez donc de vous demander, d'abord, en quelle année Sidbec a été établie?

M. GIGNAC: En 1964, M. le Premier Ministre.

M. JOHNSON: C'est une compagnie...

M. GIGNAC: Qui a été incorporée en vertu de la première partie de la loi des compagnies de la province de Québec.

M. LESAGE: M. Gignac, pourrais-je vous suggérer d'élever un peu la voix et d'utiliser le micro?

M. JOHNSON: Quels étaient ses directeurs au début?

M. GIGNAC: Les mêmes qu'aujourd'hui, à ma connaissance: M. Gérard Plourde, un industriel, M. Pierre Gendron, un autre industriel, M. Michel Bélanger, maintenant sous-ministre de l'Industrie et du Commerce. Il est venu plus tard.

M. LESAGE: Oui, les deux fonctionnaires, MM. Bélanger et Deschamps, sont venus un peu plus tard.

M. GIGNAC: Moi aussi, je suis arrivé plus tard.

M. LESAGE: Bien évidemment, vous avez remplacé quelqu'un.

M. GIGNAC: Alors, il y avait M. Peter Thompson qui était à ce moment-là, administrateur, M. René Paré qui était le président du COE et M. Gérard Filion, qui était président de Sidbec à ce moment-là. Un peu plus tard, vers le mois d'août 1965, MM. Jean Deschamps et Michel Bélanger ont été nommés administrateurs de Sidbec.

M. JOHNSON: Quelle est la capitalisation, M. Gignac?

M. GIGNAC: La capitalisation actuelle n'est pas très forte. Elle consiste en 70 actions à \$5 chacune. Mais la structure financière de la compagnie prévoit l'émission d'environ 15 millions d'actions ordinaires dont une partie à dividendes différés, toutes sans aucune valeur au pair.

M. JOHNSON: Auriez-vous un résumé des phases, même en vous basant sur la déclaration faite le 25 mai par le chef de l'Opposition? Résumé que vous aviez repris d'ailleurs je crois, dans votre rapport du mois de juillet.

M. GIGNAC: Disons que l'étude de la sidérurgie a commencé à la suite de rapports remis au gouvernement du temps en 1961, c'est-à-dire un rapport du conseil d'orientation économique à la suite duquel le gouvernement a lui-même fait faire des études sur certaines possibilités concernant l'établissement d'un projet sidérurgique.

M. JOHNSON: C'est ce qu'on appelé le comité de sidérurgie?

M. GIGNAC: Le comité de sidérurgie est venu un peu à la suite de cela.

M. JOHNSON: Oui, le 3 janvier 1962.

M. GIGNAC: C'est ça. Le comité est venu coiffer des études qui étaient faites à ce moment-là, par IRSID et le ministère de l'Industrie et du Commerce. Alors le comité de sidérurgie a été fondé en 1962 et a pris à ce moment-là, à sa charge, les autres études qui ont été faites ultérieurement et qui se sont terminées en 1964, par la remise au gouvernement du rapport qui s'appelle le Rapport du comité de la sidérurgie. Et c'est à la suite de ce rapport que SIDBEC a été formée dès 1964, vers le mois de novembre.

En 1964 — évidemment je n'étais pas président mais je peux quand même vous faire un peu l'historique — SIDBEC a repris les études qui avaient été faites par le comité de sidérurgie et a engagé des experts conseils de l'acier qui se sont réunis en une société appelée KSAL, c'est-à-dire formé de Kayser, Sofresid, ABBDL qui est un bureau de Montréal ainsi que Lalonde et Valois. Ce bureau d'experts conseils a repris les études du comité de sidérurgie sous la nouvelle direction de SIDBEC et, jusqu'en 1966, on offrait certains avant-projets assez détaillés d'un complexe sidérurgique intégré, lequel, comme vous le savez, n'est jamais venu à terme en ce sens qu'il n'a jamais été présenté au gouvernement et qu'en fait, il n'a pas été non plus approuvé par le conseil d'administration.

M. LESAGE: Il s'agissait à ce moment-là d'une étude sur un projet de très grande envergure, n'est-ce pas?

M. GIGNAC: C'était sur un projet d'environ un million de tonnes, si ma mémoire est bonne, devant aller assez rapidement à un complexe de deux millions de tonnes. Je pense que la grande carence du premier projet — les études ont été très bien faites, je dois l'avouer — a été qu'on s'appuie un peu trop sur les marchés d'exportation pour donner des commandes, alimenter, et utiliser la production de la sidérurgie qu'on projetait.

M. VINCENT: M. Gignac, vous mentionnez que le rapport n'a jamais été soumis au gouvernement ou au conseil d'administration de SIDBEC et en 1964...

M. GIGNAC: Je n'ai pas dit qu'il n'a pas été soumis. J'ai dit qu'il n'a pas été approuvé.

M. VINCENT: Approuvé, oui. Mais en 1964, quand SIDBEC a décidé d'acheter des terrains à Bécancour, n'était-ce pas justement sur la foi de ce rapport?

M. LESAGE: Non.

M. GIGNAC: C'est le gouvernement qui a décidé de... Est-ce que vous parlez du rapport du comité de sidérurgie?

M. VINCENT: Non, non, non. Le rapport qui n'a pas été approuvé...

M. GIGNAC: C'est sur la foi du rapport du comité de sidérurgie que les terrains ont été achetés à Bécancour. Mais pas par SIDBEC mais sous l'ordre du gouvernement par le Trust Général du Canada qui les a d'ailleurs encore à son compte et qui vont éventuellement être payés par SGF, si je comprends bien.

M. LESAGE: M. Gignac, est-ce qu'il ne serait pas plus juste de dire qu'ils ont été achetés par le Trust général du Canada après une entente-entre le gouvernement et la SGF et non pas sous les ordres du gouvernement?

M. GIGNAC: Oui, mais enfin, après entente.

M. LESAGE: Disons que c'est une consultation qui a eu lieu dans mon bureau entre le président et le directeur général de la SGF — c'est au moment où les options ont été prises.

M. VINCENT: En 1964.

M. LESAGE: Un instant, les options avaient été prises auparavant.

M. JOHNSON: Est-ce qu'on a une précision à ce sujet?

M. GIGNAC: Pour les options? Les options avaient été prises au printemps 1963.

M. LESAGE: C'est ça.

M. VINCENT: Et les achats se seraient réalisés en 1964.

M. LESAGE: L'expiration des options...

M. GIGNAC: Les achats se sont réalisés en moins d'un an après ça.

M. LESAGE: Je crois que les options expiraient le 31 décembre 1964.

Si mon souvenir est juste, les options expiraient, sur les terrains de Bécancour, le 31 décembre 1964...

M. GIGNAC: Il y a eu, je crois, des renouvellements.

M. LESAGE: Oui, mais les dernières, le 31 décembre 1964, et il fallait exercer les options à ce moment-là.

M. JOHNSON: Quel mois en 1963?

M. VINCENT: Maintenant avant d'arriver en 1966...

M. JOHNSON: Une minute...

M. LESAGE: Je pense que pour ce qui est de Bécancour, on peut garder cela pour la fin...

M. VINCENT: Non, je pense qu'on est aussi bien de passer là-dessus tout de suite, parce que...

M. LESAGE: Si vous voulez passer là-dessus tout de suite, je vais passer sur un tas d'affaires tout de suite, moi aussi.

M. JOHNSON: Si vous le permettez, M. le Président...

M. LESAGE: Il faut commencer par le commencement avant d'arriver à Bécancour...

M. JOHNSON: Il serait peut-être préférable de...

M. LESAGE: Si vous voulez interrompre M. Gignac, je vais le faire, je m'en suis abstenu.

M. VINCENT: Je n'avais pas l'intention de l'interrompre, vous l'avez déjà interrompu avant.

M. JOHNSON: Si les membres du comité sont d'accord, nous devrions laisser exposer toute la chaîne des événements et ensuite poser des questions sur des aspects particuliers. M. Gignac, vous en étiez rendu à la fondation de Sidbec.

M. GIGNAC: Alors, pour continuer ce que j'avais entrepris, je disais que le rapport sur le projet d'un million de tonnes avait été présenté au conseil d'administration mais n'avait pas été accepté par le conseil d'administration,

du moins à mon arrivée comme président de Sidbec.

De 1966 à aujourd'hui, disons qu'on a essayé de prendre les choses d'une autre façon, ou sous un autre aspect étant donné qu'il semblait, d'après le rapport que le conseil d'administration et moi-même avons pu lire, que l'implantation d'un complexe sidérurgique de l'ordre d'un million de tonnes, à un coût assez élevé, ne semblait pas réaliste dans le contexte du Québec et semblait même un peu prétentieux. D'abord, à cause de son coût qui était assez élevé, et ensuite à cause du marché qui, au point de vue domestique et au point de vue de l'exportation, était peut-être un peu trop optimiste. Dès les mois de mai, juin, juillet et août 1966, nous avons essayé de raffiner le rapport qui avait été préparé par les ingénieurs conseils et de déterminer quel était réellement le strict minimum qu'il fallait dépenser pour établir un complexe sidérurgique intégré à Bécancour — c'était encore à Bécancour à ce moment-là — dans des notions de financement plus acceptables.

Malgré le fait que nous ayons pu abaisser le coût du projet, il n'en reste pas moins à notre avis que les sommes à être engagées étaient encore très énormes. Il nous est apparu à ce moment-là qu'il fallait penser à voir le problème sous un autre aspect.

C'est à peu près vers ce temps-là, vers septembre ou octobre 1966, que j'ai eu l'occasion d'entrer en communication avec Dosco et, du même coup, demander à l'équipe de Sidbec de préparer un autre projet d'allure beaucoup plus modeste. Les deux ont été menés de front pendant un an.

Le projet d'allure beaucoup plus modeste est prêt — en fait nous l'avons en filière — il n'a jamais été présenté parce que nous avons réalisé, à un moment donné, qu'il fallait donner une priorité à la possibilité de prendre certains actifs de Dosco à cause des avantages énormes que nous pouvions y voir à ce moment-là. De là, les tractations qui ont eut lieu de décembre 1966 à décembre 1967, devrais-je dire. De là également l'étude préliminaire qui a été faite entre-temps, c'est-à-dire au mois d'avril 1967 par une firme d'ingénieurs-conseils, laquelle nous déconseillait à ce moment-là d'acheter les actions de la Dosco à cause du fardeau de Sydney, et la reprise des pourparlers avec Dosco vers la fin de 1967 avec la possibilité d'acheter certains actifs de Dosco situés au Québec ou, disons, situés en dehors des Maritimes suivant la déclaration qui a été faite à ce moment-là par le premier ministre.

Je crois que le rapport qui a été préparé par

l'équipe Sidbec, après une étude qui a débuté en novembre ou à la fin de novembre 1967, et qui a abouti il y a un mois ou deux, justifiait les attitudes que nous avons prises. Étant donné aussi les événements qui sont survenus entre le moment où nous avons commencé à étudier les actifs de Dosco et le moment où nous avons fini de les étudier, c'est-à-dire la prise en main de l'aciérie de Sydney par la Compagnie Sydney Steel de la Nouvelle-Ecosse, nous avons pensé qu'il était extrêmement avantageux pour Sidbec d'acheter les actions au lieu d'acheter les actifs. Mais, il était encore plus avantageux pour Sidbec d'acheter des actions de Dosco plutôt que les actifs pour autant que quelqu'un de la Dosco se chargeait de racheter certains actifs dont nous ne voulions pas avoir la responsabilité.

De là à la décision de principe qui est survenue il y a quelque temps, il n'y avait qu'un pas. Évidemment, tout au cours de ces discussions, j'ai tenu M. le premier ministre au courant des développements par des rapports verbaux. C'est en pleine connaissance de cause, je pense, que des deux côtés et sachant très bien les difficultés de part et d'autre que cela pouvait encourir que nous avons décidé, d'un côté Hawker Siddeley du Canada et le groupe Hawker Siddeley d'Angleterre et de l'autre Sidbec, d'en venir à une entente de principe qui fixe le prix de l'action à \$11 et engage Hawker Siddeley à racheter certains actifs dont Sidbec ne voulait pas avoir la responsabilité.

Je pense que bien que le prix qu'a été déterminé pour ces actifs est arrêté et il n'a jamais été publié. Après entente avec les principaux administrateurs de Hawker Siddeley Canada et Hawker Siddeley Group d'Angleterre, nous avons convenu, étant donné la réunion que nous avons aujourd'hui, de divulguer certains chiffres afin de permettre aux membres du Parlement et au comité de se familiariser un peu avec le genre d'entreprise dans laquelle nous nous embarquons.

Alors les « buy-backs » ou si vous voulez les rachats d'actif qui concernent en fait tous les actifs en cause à l'exception des installations de Contrecoeur, de Montréal, de Truscon et d'Etobicoke sont rachetés par Hawker Siddeley au prix de \$13,600,000.

M. KENNEDY: Quelle est la valeur aux livres de ces actifs-là?

M. GIGNAC: La valeur aux livres des actifs est de \$17,500,000.

M. LESAGE: Attendez un peu, il faut...

M. LE PRESIDENT: Nous avons convenu qu'on laisserait M. Gignac exposer ses éléments...

M. JOHNSON: Vous n'avez pas d'objection à ce qu'on laisse établir le...

M. GIGNAC: La valeur nette des actifs aux livres est de \$17,600,000.

Maintenant, pour en arriver là, évidemment, nous nous sommes appuyés sur un rapport très serré qui a été préparé par une équipe, qu'on appelait à ce moment-là l'équipe Sidbec et qui était formée de spécialistes qui ont étudié les aspects techniques du problème, les aspects du contrôle, de la comptabilité et du marché. Nous avons décidé d'un certain prix pour le rachat des actifs et nous avons transformé ce prix de rachat des actifs en un prix par action. C'est un procédé qui est assez complexe mais nous allons essayer dans quelques minutes de vous faire comprendre comment cela fonctionne.

Nous sommes partis du principe que, si nous achetions Dosco ou si nous partions un complexe sidérurgique modeste ou non, il fallait que ce soit rentable et qu'en fait cette rentabilité se compare autant que possible au rendement que les autres sidérurgies canadiennes ont dans leurs propres entreprises.

Partant de ce principe, nous avons déterminé que les actifs de Montréal, Truscon et Montreal Works, Contrecoeur et Etobicoke avaient une valeur pour nous de \$45 millions alors que la valeur aux livres est de \$72 millions.

M. LESAGE: Juste une minute, Montreal Works, Etobicoke, Truscon et Contrecoeur.

M. GIGNAC: C'est ça.

M. LESAGE: \$72,000,000 pour les quatre?

M. GIGNAC: C'est la valeur aux livres.

M. JOHNSON: Votre hypothèse de travail en vue de l'offre, en fonction de la rentabilité, c'était un maximum de \$45 millions?

M. GIGNAC: C'est ça, en tenant compte du rendement normal dans les sidérurgies canadiennes. On a pris un pourcentage de rendement qui se comparait à peu près au rendement normal dans les sidérurgies canadiennes. Il y a eu évidemment une série de discussions entre Hawker Siddeley et nous-mêmes, quant au prix. Je n'ai pas besoin de vous dire que nous n'avons pas commencé à \$45 millions. Nous nous étions fixé des objectifs. De toute façon,

nous avons abouti à \$45 millions. C'est ce chiffre-là qui en fait est le chiffre de base. Il suffisait après ça de transformer les \$45 millions en une valeur par action et un rachat d'actifs. Et c'est ce que nous avons fait et de là le prix de \$11 l'action et des rachats d'actifs par Hawker Siddeley pour la somme de \$13,600,000.

M. LESAGE: \$13,600,000?

M. GIGNAC: \$13,600,000. Maintenant, je crois qu'il est assez facile pour tout le monde de comprendre qu'on achète des actifs qui valent \$72 millions pour un prix de \$45 millions.

Mais je crois que c'est assez complexe — enfin pour ceux qui ne sont pas habitués — d'expliquer comment on peut transposer ce prix de \$45 millions d'actifs, en un prix par action. Alors, on a préparé à votre intention un petit tableau qui démontre le mécanisme qui nous fait arriver à un prix de \$11 l'action. M. Caron ou M. Graveline va se permettre d'aller vous démontrer au tableau, avec les chiffres disponibles de quelle façon le mécanisme se fait.

M. JOHNSON: Voudriez-vous nous présenter, en plus de M. Marcel Caron — je les connais presque tous — et donner les qualifications, l'occupation, l'expérience de chacun. M. Marcel Caron, êtes-vous comptable agréé?

M. LESAGE: Un peu.

M. CARON: Je suis associé de Clarkson, Gordon et Co., comptables vérificateurs et de Woods, Gordon & Co., conseillers en administration.

M. JOHNSON: Il y a longtemps que vous êtes au dossier et que vous avez travaillé sur ce problème, M. Caron?

M. CARON: Depuis le 15 novembre 1967, M. le Premier Ministre.

M. JOHNSON: Et M. Graveline?

M. CARON: M. Graveline est mon associé.

M. GRAVELINE: Mon non est Jean-Pierre Graveline, comptable agréé, associé de M. Caron que j'ai secondé depuis la mi-novembre 1967, dans l'étude de SIDBEC.

M. JOHNSON: M. Michel Bélanger, voulez-vous vous identifier pour les fins du dossier.

M. BELANGER: Administrateur de SIDBEC.

M. JOHNSON: M. Bélanger avez-vous occupé d'autres fonctions dans votre vie?

M. BELANGER: J'ai été membre d'à peu près tous les comités d'études de la sidérurgie qui se sont succédé.

M. JOHNSON: Oui, je crois que, pour le dossier, pour l'histoire, il faudrait dire que vous êtes aussi sous-ministre actuellement. Pourriez-vous nous dire quelle fonction vous occupiez avant d'être sous-ministre de l'Industrie et du Commerce?

M. BELANGER: Très rapidement, j'ai commencé à travailler sur le projet de sidérurgie comme membre du comité de sidérurgie quand il a été créé au début de 1962. A ce moment-là, j'étais sous-ministre adjoint au ministère des Richesses Naturelles. Je n'ai pas fait partie de SIDBEC dès le départ, mais je suis devenu administrateur de SIDBEC en 1965, alors que j'étais encore au ministère des Richesses Naturelles. Je fais encore partie de SIDBEC, maintenant, à titre de sous-ministre de l'Industrie et du Commerce, depuis le mois d'avril 1966.

M. JOHNSON: M. Dufresne?

M. LESAGE: Pardon, une question seulement, M. Bélanger, vous avez commencé à vous intéresser à une sidérurgie québécoise comme question de fait, en votre qualité de sous-ministre adjoint au ministre des Richesses Naturelles avant de devenir membre du comité de sidérurgie? Avant 1962?

M. BELANGER: Oui, avant 1962, au moment où le rapport du conseil d'orientation a été reçu en 1961, sans avoir, à ce moment-là, une fonction spécifique de comité ou autrement. Ce rapport-là avait été reçu à notre ministère comme à d'autres, et nous avions eu à l'examiner.

M. LESAGE: Mais en votre qualité de sous-ministre adjoint, vous étiez consulté sur le rapport du Conseil d'orientation économique, dès 1961.

M. BELANGER: C'est ça.

M. LESAGE: Alors, je pense bien que vous êtes peut-être l'homme, parmi ceux qui sont ici, qui a vécu le plus les heures de la sidérurgie québécoise depuis son début.

M. BELANGER: Vous allez me faire dire que je représente la continuité.

M. JOHNSON: Avant d'entrer au service de la province, vous étiez sous-ministre adjoint à Ottawa?

M. BELANGER: J'étais fonctionnaire au gouvernement fédéral, au ministère des Finances, à la direction des affaires économiques et internationales. La division s'occupait des ressources. Auparavant, j'avais été au Conseil du trésor, au ministère des Finances à Ottawa.

M. LESAGE: C'est ce que je voulais vous faire dire. Votre première expérience a été au Conseil du trésor.

M. JOHNSON: M. Dufresne?

M. DUFRESNE: Cyrille Dufresne, ingénieur et géologue. J'ai commencé mes travaux sur la question de la sidérurgie en mars 1963, où j'ai été retenu par le gouvernement du Québec comme directeur adjoint à l'étude du projet. Le directeur, à ce moment-là, était M. Charles Dupriez, dont les services comme les miens avaient été retenus par le comité de sidérurgie, pour diriger au nom du gouvernement les travaux d'études, qui étaient faits à ce moment-là, par la firme Asselin, Benoit, Boucher, Ducharme, Lapointe associés aux firmes Damiron-Coppée de Paris et Ecec-Rust de Bruxelles en Belgique. Par la suite, au moment de la formation de SIDBEC, son conseil d'administration a retenu mes services comme conseiller technique. Six mois plus tard, j'étais versé à l'effectif de SIDBEC comme adjoint au président, à ce moment, M. Filion, et depuis je détiens les fonctions d'adjoint au président et de directeur des projets.

M. JOHNSON: Merci, M. Dufresne. M. Howison?

M. HOWISON: Jean-Pierre Howison, comptable agréé. J'occupe présentement le poste de trésorier de Sidbec. Précédemment, j'étais trésorier-adjoint de la Davie Shipbuilding Ltd.

M. JOHNSON: Depuis quand êtes-vous au service de Sidbec?

M. HOWISON: Depuis environs trois ans.

M. JOHNSON: Trois ans.
M. Rolling?

M. ROLLING: François Rolling, ingénieur

de profession. Je travaille pour Sidbec depuis janvier 1966. Avant de venir à Sidbec, j'ai été douze ans avec Dosco, occupant diverses fonctions comme ingénieur. Avant ça, j'ai travaillé au Brésil et en Europe, dans la sidérurgie.

M. MESSIN: Georges Messin, de nationalité française. Je suis avec Sidbec depuis janvier 1966, après avoir passé treize ans dans la sidérurgie française. Je suis chargé, à Sidbec, de la fusion et de la production de l'acier.

M. GERIN-LAJOIE: Jean Gérin-Lajoie, du syndicat des Métallos., J'aimerais souligner ici la présence d'une quinzaine de délégués syndicaux qui représentent les employés des usines de Contrecoeur, Montreal Works, Truscon et Etobicoke qui sont tous membres du syndicat des métallos. Si c'est possible, après que M.Gignac aura fini une bonne partie des exposés, je solliciterais la permission de poser quelques questions si cela peut être utile?

M. JOHNSON: M. Gérin-Lajoie, nous avons une procédure devant ce comité de la Chambre qui est un peu différente de celle qui prévaut dans le cas, par exemple, d'un comité des bills privés ou du comité des bills publics. En principe, c'est un comité pour renseigner les députés sur l'emploi des sommes d'argent que le gouvernement a consenties à une organisation, une agence de la couronne, une corporation quelconque. C'est aussi l'occasion pour les députés de se renseigner sur les projets de ces corporations qui reçoivent soit des mises de fonds comme ça été le cas pour Sidbec ou qui s'attendent à en recevoir, comme c'est également le cas pour Sidbec, pour un montant assez considérable. Cependant, disons que nous n'aimerions pas avoir un débat ce matin. Ce ne serait pas l'endroit. Nous pourrions tenir une autre réunion sous une autre forme. Mais, avec la permission des membres du comité, quant à moi, je n'aurais pas d'objection à ce que vous posiez quelques questions parce que, précisément, l'aspect humain des problèmes en est un qui doit entrer dans les préoccupations de ceux qui achètent, vendent, consolident ou qui ont l'intention de fermer certaines usines ou de les maintenir ouvertes.

M. LESAGE: Je pense bien que M. Gérin-Lajoie n'est pas seulement intéressé à l'aspect humain. Il est fort possible et même probable que ses connaissances personnelles, les connaissances de ses compagnons et celles de sa centrale en général, lui permettent de poser des questions qui ne nous viendraient peut-être pas

à l'esprit et qui seraient de nature à éclairer et les membres du comité et les députés et le public en général, même, comme le disait le premier ministre, s'il n'est pas question ici, c'est clair, dans un comité de ce genre, que la discussion tourne en débat.

M. JOHNSON: On pourra vous en poser des questions, aussi, M. Gérin-Lajoie? M. Caron devait venir.

M. GIGNAC: M. le Premier Ministre, est-ce que je peux me permettre de vous nommer les autres firmes qui ont participé à la rédaction du rapport que nous avons fait sur les actifs de Dosco et qui ne sont pas ici aujourd'hui. Il y a la firme de Hatch et Associés formée de spécialistes en particulier dans le domaine de la sidérurgie. Ce sont des Canadiens et ils étaient représentés sur l'équipe par M.Gerry Hatch qui est lui-même un docteur en métallurgie.

M. JOHNSON: Le bureau principal est à Toronto?

M. GIGNAC: Ils ont trois bureaux, un bureau principal à Toronto, un bureau à Hamilton et un à Montréal. Ensuite, il y avait Pierre Lemay, un actuaire de la firme Castonguay, Lemay, Gravel, etc. Il y a eu la firme d'avocats de Blain, Piché, Bergeron, Godbout et Emery. Ensuite, dans le domaine des relations industrielles, nous avons emprunté à temps partiel M. Pierre Mercier, directeur des relations syndicales à l'Hydro-Québec.

Alors, en gros, cela formait l'équipe. Je dois vous dire, selon mon opinion du moins, que le travail qu'ils ont fait a été extrêmement efficace et qu'il s'est fait dans l'harmonie, ce qui arrive assez rarement. Faire marcher des comptables avec des ingénieurs, c'est difficile.

Avant de passer à l'exposé que MM. Caron et Graveline vont vous faire tout à l'heure, il serait peut-être bon de vous mentionner quels étaient les termes de références que nous avons donnés à l'équipe de Sidbec — c'est comme cela que nous l'appelions — concernant l'étude sur certains actifs que Sidbec voulait acquérir de Dosco. D'abord, il y a eu une étude du marché du Québec et hors du Québec et particulièrement en Ontario, car nous étions fort conscients qu'une partie importante du marché de Dosco se situait en Ontario. Il y a eu ensuite l'étude de toutes les installations et équipements techniques dans toutes les usines dont nous avions l'intention de prendre la possession. Il y a eu l'étude des coûts d'opération et de transformation. Il y a eu l'examen — si je puis dire — de

l'organisation et du personnel de Dosco et l'étude du problème de la fourniture d'acier. A ce moment-là, nous savions que Sydney était divorcée du complexe Dosco. Alors il a fallu étudier ce problème-là, entre autres. Enfin, il y a eu l'étude ou l'analyse des résultats financiers qui suivent l'étude que nous avons faite.

Ce sont les principaux termes de références, les principaux points que l'équipe a étudiés. C'est à la suite de l'étude détaillée et approfondie de ces points-là et avec — je dois le dire — la plus grande collaboration des gens de Dosco — ceux qui étaient en place — que nous avons pu avoir, sans restriction, toutes les informations requises pour faire cette étude.

M. JOHNSON: Depuis quand avez-vous eu accès aux livres et aux lieux?

M. GIGNAC: Depuis le milieu de novembre 1967. Mais lors de l'étude précédente qui était beaucoup plus préliminaire et qui avait été faite au mois de mars 1967, nous n'étions pas intervenus. C'était, ni plus ni moins, qu'une tierce partie qui a fait, pour le compte de Sidbec, une étude préliminaire pour savoir si on devait ou non acheter des actions de Dosco à ce moment-là.

M. JOHNSON: Vos employés, vos préposés, vos experts ont eu accès aux lieux, à Montreal Works, ville de LaSalle, Etobicoke, Truscon et Contrecoeur?

M. GIGNAC: Oui et au bureau chef de Dosco, qui est dans la même bâtisse que Hawker Siddeley à ville Saint-Pierre.

M. LESAGE: Il est clair que les membres de votre comité, M. Caron et M. Graveline en particulier, ont dû avoir accès aux livres, et de Hawker Siddeley et de Dosco.

M. GIGNAC: Nous avons eu aussi une grande collaboration des vérificateurs de Dosco, Price Waterhouse et associés.

M. LESAGE: Très bien.

M. GIGNAC: Alors, pour continuer ce que j'avais commencé à vous dire, à la suite de certaines études et de l'analyse des résultats, nous avons convenu que nous pouvions payer un prix de \$45 millions pour certains actifs de Dosco, nommément les quatre installations que nous venons de mentionner, Contrecoeur, Montreal Works, Truscon et Etobicoke.

A cause du contexte du moment, il nous a semblé préférable d'acheter les actions en excluant ce dont nous n'avions pas besoin plutôt que d'acheter les actifs.

Maintenant, à partir du montant de \$45 millions, il faudrait retomber à un prix par action et j'aimerais, si M. le Président est d'accord, que MM. Caron et Graveline vous expliquent de quelle façon nous avons transposé ce prix de \$45 millions en un prix par action.

M. LESAGE: M. le Président, je comprends que, pour la bonne compréhension de tout le problème, de tout le processus, il serait bon que nous entendions maintenant M. Caron. Mais je pense bien qu'il y a une suite à cela et la suite serait que M. Gignac nous donne les raisons pour lesquelles Sidbec en est venue à la conclusion que c'était une bonne chose d'acheter les établissements de Dosco qu'il a mentionnés, trois dans le Québec et un établissement dans l'Ontario. Qu'il nous dise quels sont les facteurs qui ont milité en faveur d'une telle recommandation au gouvernement et quelle pourrait être la suite en ce qui concerne la création d'une sidérurgie intégrée, c'est-à-dire à partir du minerai de fer.

Je pense bien que, pour la bonne suite des idées, il serait bon d'entendre d'abord M. Caron pour ensuite en arriver à cela. Mais, le premier ministre étant tellement plus au courant de ce qui s'est passé depuis 1966, il est peut-être plus en mesure de nous dire si les membres du comité seraient plus éclairés si nous avions immédiatement une explication de M. Caron ou si nous avons des réponses, non pas aux questions mais aux remarques que je viens de faire en ce qui concerne la recommandation de Sidbec au gouvernement.

M. JOHNSON: Je remercie le chef de l'Opposition d'avoir soulevé cet aspect, non pas que nous n'ayons pas hâte d'entendre M. Caron et de le voir nous expliquer au tableau tous ces chiffres. Mais on risquerait peut-être de se noyer dans les détails à un moment donné alors qu'on n'a pas terminé l'exposé de principe ou les motifs, comme l'a dit le chef de l'Opposition, qui ont poussé les gens de Sidbec à recommander cet achat d'actions.

Pour situer le problème, M. Gignac, on me permettra de faire une indiscretion ou de répéter en partie l'indiscretion que j'ai déjà faite en Chambre. C'est que le gouvernement vous a dit, à Sidbec, premièrement, qu'il était intéressé à ce qu'il y ait une aciérie intégrée dans Québec et, deuxièmement, que le gouvernement était disposé à mettre à votre service, sous une for-

me ou sous une autre, seule ou en association avec d'autres intérêts, la formule demeurant très flexible, un montant total de \$60 millions au rythme de \$12 millions par année, les premiers \$12 millions devant être versés au cours de la présente année fiscale. Et, nous vous avons demandé: Qu'est-ce que vous recommandez de faire avec ces \$60 millions? Comment allez-vous procéder? Nous suggérez-vous de vous autoriser à procéder pour en arriver à un complexe intégré, c'est-à-dire non seulement

tions actuelles de Dosco dans Québec, mais également une usine de fabrication de l'acier primaire?

Vous avez eu toute latitude pour examiner les chemins différents qu'on pouvait y prendre, soit commencer quelque chose de votre propre chef ou acheter un « going concern », une installation déjà en fonction quitte à la compléter.

Alors, si vous vouliez nous dévoiler quels sont les...

M. GIGNAC: Alors...

M. LESAGE: Si vous voulez m'excuser, le premier ministre nous a parlé de ce chiffre de \$60 millions en Chambre, il en reparle ce matin.

Je pense bien qu'en toute justice pour le gouvernement, il ne faudrait pas que ceux qui sont ici s'imaginent que le gouvernement est allé chercher en l'air, comme ça, en se fiant seulement sur ses moyens financiers, cette somme de \$60 millions que le gouvernement et le premier ministre en particulier et le ministre des Finances en sont arrivés à cette somme de \$60 millions, après avoir étudié les possibilités d'établissement d'une sidérurgie. Autrement, ce serait dévaloriser un peu fort les membres du présent gouvernement et particulièrement le premier ministre. Il n'en est certainement pas venu au montant de \$60 millions sans avoir des données assez précises...

M. JOHNSON: Non, ce n'est pas un montant...

M. LESAGE: ... sur divers choix qui pouvaient être faits.

M. JOHNSON: C'est que, encore là, je vais être un petit peu plus indiscret...

M. LESAGE: Là, il faudrait bien...

M. JOHNSON: ... M. Gignac, à un moment donné, nous dit: Etes-vous disposés à investir

un maximum de \$60 millions, à assurer en équité un montant de \$60 millions? Avec ce montant, ce que j'ai compris de mes entretiens avec M. Gignac, c'est que celui-ci s'engageait à mettre sur pied un complexe intégré, soit en achetant Dosco comme première phase quitte à compléter, soit en installant un laminier ou autre installation, propriété nouvelle, quitte à compléter plus tard et d'en arriver enfin, en dernier ressort, comme dernière phase, à une usine de fabrication d'acier primaire. Alors, à l'exploitation de ces usines, à partir de là qu'il avait un instrument de négociation assez fort en main.

M. LESAGE: Oui, c'est très bien. C'était ce que je voulais faire préciser au premier ministre...

M. JOHNSON: Ce n'est pas moi qui ai fixé...

M. LESAGE: ... c'est que la somme de \$60 millions lui avait été suggérée par M. Gignac d'abord et que le premier ministre avait dit: D'accord, nous irons à \$60 millions, mais que ce n'était pas le premier ministre qui avait dit à M. Gignac: Nous avons \$60 millions, arrangez-vous avec. Dites-nous ce que vous pouvez en faire. Ce n'est pas comme ça que ça marche.

M. JOHNSON: Le ministre des Finances aurait été tellement plus heureux si M. Gignac avait dit: Avec \$5 millions, je vous en fais.

M. LESAGE: Oui, mais évidemment quand le premier ministre et M. Gignac ont parlé de \$60 millions, il s'agissait de \$60 millions d'équité ou d'obligations ou enfin d'actions convertibles, d'obligations convertibles sous diverses formes, mais ça n'excluait pas la possibilité pour le gouvernement d'assumer la dette obligataire de Dosco au montant de \$37 millions.

M. JOHNSON: Mais ça, c'est pour les clients éventuels, un problème qu'on va expliquer.

M. GIGNAC: Pardon, cela n'excluait pas...

M. LESAGE: C'est en dehors des \$60 millions.

M. GIGNAC: Oui, mais le gouvernement n'endosse pas la dette obligataire de \$38 millions de Dosco, voulez-vous dire?

M. LESAGE: Ce n'est pas ça!

M. JOHNSON: Il ne sera pas question de ça.

M. LESAGE: Lorsqu'il a été question des \$60 millions, je demande au premier ministre si ça excluait, pour autant que l'engagement du gouvernement est concerné, la possibilité pour le gouvernement d'assumer la dette obligataire de Dosco.

M. GIGNAC: Cela excluait cette possibilité-là.

M. JOHNSON: Dans mon esprit...

M. LESAGE: Bien oui, je pense que c'est assez important, c'est parce que le premier ministre nous a dit l'autre jour que la dette obligataire de Dosco était de \$37 millions.

M. JOHNSON: Je pense que...

M. LESAGE: C'est du moins ce que j'ai relevé au journal des Débats.

M. JOHNSON: ... Jecrois, M. le Président, que nous devrions ici en profiter pour établir la base de tout le problème. Je cherche la lettre du 23 janvier, M. Gignac.

M. GIGNAC: Je l'ai ici.

M. JOHNSON: Je vais vous la lire. Alors, le 23 janvier, pour les fins du dossier, si on me permet de la lire. « 23 janvier 1967, M. Jean-Paul Gignac, président, Sidbec, 507, Place d'Armes, Montréal, P.Q.

Cher monsieur, A l'occasion de conversations sur l'état de vos études concernant l'établissement d'une sidérurgie dans le Québec, vous m'avez demandé de vous fournir un document écrit vous permettant d'explorer plus à fond deux des hypothèses qui vous paraissaient intéressantes.

Vous pouvez sans crainte assurer vos interlocuteurs que le gouvernement actuel est sérieusement intéressé à l'établissement ou à l'organisation d'une aciérie et qu'il n'exclut, au départ, aucune option, complexe intégré, départ modeste, prise de participation plus ou moins considérable dans des installations existantes, soit sous forme de sociétés étatiques ou de sociétés mixtes. Je compte que votre rapport final fournira les renseignements essentiels nécessaires à l'examen de chacune de ces hypothèses, de même que les conclusions que le conseil d'administration de Sidbec aura établies.

Veillez agréer, cher monsieur Gignac, l'expression de mes sentiments distingués. »

C'était signé par le premier ministre. Je dois dire ici, évidemment, que les interlocuteurs, à ce moment-là, c'étaient Hawker Siddeley d'Angleterre et du Canada, DOSCO et je dois dire aussi que nous n'avions exclu aucune hypothèse, aucune forme d'exploitation par SIDBEC, c'est-à-dire que nous avons envisagé une participation du gouvernement, un contrôle du gouvernement pour une période limitée ou pour une période indéterminée. Participation d'autres intérêts, d'autres installations d'aciéries dans la province. Récemment, j'ai demandé à M. Gignac, et je le déclare publiquement, que si jamais SIDBEC, sous sa forme actuelle ou sous une forme corporative un peu plus élaborée, devait prendre des associés, des partenaires, nous allions leur demander de donner la préférence aux aciéries canadiennes d'abord. Avant de faire une société avec n'importe quels autres intérêts, d'abord considérer la possibilité de faire une entente avec les aciéries canadiennes. C'est l'état de la question et je pense que ça répond.

M. LESAGE: Vous avez donc, au point de vue de l'option entre une société gouvernementale, si vous voulez, ou paragouvernementale et une société mixte, donné le champ libre à SIDBEC et à son président, en autant que les recommandations sont concernées. C'est entendu. Non pas la décision, mais les recommandations au conseil des ministres. C'est le sens de votre lettre.

M. JOHNSON: C'est le genre d'autonomie que nous aimerions avoir vis-à-vis d'autres autorités, parfois.

M. LESAGE: Oui, mais c'est le genre d'autonomie que vous donnez en vous réservant la décision, ce qui est nécessaire.

M. JOHNSON: Ce que nous n'accepterions pas, dans le domaine auquel...

M. LESAGE: C'est vous qui avez fait la comparaison, ce n'est pas moi. Je ne l'aurais pas faite.

M. JOHNSON: Vous en connaissez assez pour savoir qu'on n'accepterait ni l'un ni l'autre, l'estampillage...

M. LESAGE: Je ne l'aurais pas faite, mais simplement... D'ailleurs là, je pense que nous nous amusons un peu à causer par la bande d'événements qui semblent traumatiser le premier ministre, comme le dit le député de Drummond. Mais je pense que nous devons laisser aller M. Gignac, c'est plus prudent.

M. GIGNAC: Vous me demandez ce qui a fait pencher les administrateurs de SIDBEC d'une façon spéciale, sur la possibilité d'acheter certains actifs de DOSCO.

Si l'on parle au strict point de vue industriel, je crois bien que la plupart d'entre vous êtes au courant qu'il est de beaucoup plus facile, toutes circonstances étant normales, de partir d'une organisation qui est déjà en marche, quel que soit le complexe industriel, que de partir de rien.

Les avantages d'acheter Dosco plutôt que de lancer un complexe sidérurgique nouveau, neuf, sont, en définitive, les suivants, sans les nommer par ordre d'importance.

Tout d'abord — et je crois que c'est peut-être quand même le plus important — on achète du coup un marché. Un marché qui est établi, avec une organisation qui est établie. Et qui, dans des circonstances, soit dit en passant, ne se limite pas au Québec mais passe les frontières du Québec pour s'étendre en Ontario dans une proportion assez considérable, 35%.

M. BOURASSA: 35% à l'extérieur du Québec?

M. GIGNAC: C'est ça.

M. BOURASSA: En tôles fines ou tôles fortes ou acier d'armature?

M. GIGNAC: Non, c'est surtout dans le moment dans du fil machine, qui s'en va à Etobicoke, et aussi évidemment, des tôles fines. Mais les laminoirs à tôles fines ne marchent pas à plein rendement actuellement, loin de là. Éventuellement, les tôles fines, dans une proportion assez considérable, iront aussi sur le marché de l'Ontario. Par ailleurs en plus de s'accaparer un marché par l'achat de ces actifs, on s'enlève du même coup un compétiteur. Ce qui peut être, en certains cas, assez attrayant. Et dans le cas qui nous occupe, nous achetons aussi une dette à long terme dans des conditions assez avantageuses, étant donné que la dette a été contractée vers 1964 et 1965, donc les taux d'intérêt sont à un niveau assez attrayant, 5 3/4% et 6%; et cette dette vient à échéance en 1984.

M. JOHNSON: En 84.

M. LESAGE: C'est ce que vous avez dit en Chambre.

M. GIGNAC: Et puis, l'achat d'un complexe comme celui que nous envisageons nous donne au départ des structures techniques tout d'abord, puis d'équipement même si dans certains cas,

elles sont boîteuses. On peut toujours venir à bout de l'aspect technique avec des dollars. Cela nous donne en plus des structures organiques, c'est-à-dire des structures de cadres, de maîtrises et tout le reste, avec les métiers compris. C'est la main-d'oeuvre, dans toutes ces transactions, qui est peut-être la chose la plus importante et il faut réaliser que construire un complexe à neuf comporte un coût énorme pour entraîner la main-d'oeuvre. Celle qu'il y a actuellement dans les diverses installations qu'on se propose d'acquérir est entraînée, pour autant qu'on le sache, est extrêmement compétente, ainsi que la maîtrise et les cadres. Alors, c'est un actif assez difficile à évaluer. On ne paie pas pour ça. Mais ça vaut plusieurs millions de dollars, je veux dire, si on part de rien. Dans le cas qui nous occupe, un de nos problèmes immédiats sera de faire fonctionner au maximum des actifs qui, dans certains cas, fonctionnent très bien et dans d'autres cas fonctionnent plus ou moins bien, pour diverses raisons, mais qu'il est possible de rendre plus productifs facilement en dépensant certaines sommes d'argent, ce que la compagnie Dosco n'est peut-être pas en mesure de faire dans le moment.

Alors, disons que si on reprend ça, on achète un marché, on enlève un compétiteur, on achète une dette à long terme, on a des structures de départ, on a même une structure financière qui existe; si l'on met tous ces avantages ensemble, je crois qu'on peut être justifié de poser le geste que nous voulons poser éventuellement, plutôt que de partir à zéro avec des installations qui forcément seront modestes, parce que je ne vois pas très bien comment on peut ériger dans le contexte actuel des installations sidérurgiques intégrées, si l'on tient compte du coût de l'argent, de la non disponibilité de l'argent et de tout l'entraînement à faire pour la main-d'oeuvre.

De plus, étant donné que le premier but du comité d'orientation économique était de doter le Québec d'une sidérurgie Intégrée, ayant son centre de décisions au Québec, je crois qu'on peut vous assurer qu'en procédant via les installations de Dosco, on y arrivera beaucoup plus vite et que ce sera rentable beaucoup plus vite aussi.

M. LESAGE: M. Gignac, je ne veux pas vous interrompre parce qu'il était entendu que je poserais mes questions seulement à la fin. Vous avez parlé des structures techniques qui pouvaient être améliorées en certains cas. Je vous demanderais une seule chose: Êtes-vous satisfait de l'organisation des ventes? Le premier

facteur positif que vous avez mentionné est celui du marché et de l'organisation du marché. Etes-vous satisfait de l'organisation des ventes à Dosco?

M. GIGNAC: Je pense bien que, comme dans toute organisation, il y a toujours lieu d'essayer de faire mieux. Nous croyons que du côté des ventes, il y a sûrement des améliorations à apporter. Mais il y a quand même une structure de base très importante qui est là, qui est en place, et que nous pourrions exploiter à fond lorsque nous aurons les deux pieds dedans, si jamais cela arrive. Mais la structure de l'organisation des ventes dont je parle a l'avantage d'avoir pied en Ontario, d'une façon assez importante et d'une façon extrêmement compétente aussi. Je ne vois pas très bien comment on peut monter un complexe sidérurgique intégré valable, si nous limitons nos ventes au Québec. Il faut absolument aller en dehors du Québec, en Ontario particulièrement, pour être en mesure de justifier tous les investissements qu'éventuellement nous devons faire pour faire l'acier primaire.

Alors, la structure de base de l'organisation des ventes est bonne. Qu'il y ait des améliorations à apporter, sûrement. Comme dans n'importe quelle compagnie, il y a toujours des améliorations à apporter, et je crois qu'après les études que nous avons faites de ces installations-là, nous sommes en mesure de savoir de quel côté nous devons diriger nos efforts quand il y aura une prise de possession.

M. JOHNSON: Quel volume cela représente-t-il? Combien de tonnes?

M. GIGNAC: Pour l'année 1968, cela représente entre 350,000 et 400,000 tonnes d'acier par année.

M. LESAGE: Cela, c'est la vente.

M. GIGNAC: La vente.

M. LESAGE: Mais quelle est la capacité de production de ce que vous acquerez?

M. GIGNAC: Environ 700,000 tonnes.

M. LESAGE: Qui se divisent comment?

M. GIGNAC: 150,000 à Montreal Works, le laminoir de Montreal Works.

M. LESAGE: Montreal Works.

M. GIGNAC: 250,000 tonnes pour le laminoir de Contrecoeur et 300,000 tonnes pour les laminoirs à tôles fines.

M. LESAGE: A Contrecoeur encore.

M. GIGNAC: Pardon?

M. LESAGE: Tôles fines à Contrecoeur?

M. GIGNAC: A Contrecoeur, oui.

M. BOURASSA: Avez-vous des tôles fortes à Contrecoeur?

M. GIGNAC: Non. Seulement des tôles fines.

M. LESAGE: Il n'y a de tôles fortes nulle part?

M. GIGNAC: Non.

M. BOURASSA: Vous n'achetez pas de tôles fortes. C'est le marché le plus important au Québec et vous n'en achetez pas.

M. LESAGE: Non, ils n'en vendent pas»

M. BOURASSA: C'est-à-dire vous n'avez pas de fabriques.

M. GIGNAC: Nous n'en produisons pas. Nous n'avons pas l'équipement nécessaire pour en produire. Théoriquement, nous pourrions en produire sur ces laminoirs-là, mais cela ne serait pas rentable. Le marché des tôles fines, éventuellement, est peut-être un marché plus payant ou plus rentable que le marché des tôles fortes. Mais le départ est beaucoup plus onéreux et difficile.

M. BOURASSA: Dans le domaine des tôles fines, la concurrence avec l'Ontario est très forte, parce que les entreprises de biens durables sont surtout en Ontario. Les tôles fines s'appliquent aux appareils électro-ménagers.

M. GIGNAC: Oui, mais en fin de compte, développer des laminoirs à tôles fines, je crois que dans le premier rapport du comité de sidérurgie, c'est exactement ce qui était recommandé, c'est-à-dire l'installation d'un laminoir à tôles fines avant la tôle forte. Parce que cela a un effet d'entraînement plus grand sur le développement de l'industrie secondaire.

M. BOURASSA: Mais pour la rentabilité, êtes-vous d'accord que la concurrence est plus forte au Québec pour les tôles fines que pour les tôles fortes?

M. GIGNAC: Non, ce n'est pas plus fort au Québec. En fait, le meilleur marché pour la production du laminoir à Contrecoeur, ce n'est pas le Québec, c'est l'Ontario. Le plus gros marché de tôle fine au Canada, se trouve en Ontario.

M. LESAGE: Mais...

M. BOURASSA: C'est là, à Hamilton...

M. GIGNAC: Oui, oui, je comprends, mais cela veut dire que le marché du Québec est ouvert s'il y a le moindre marché au Québec un essor dans l'industrie secondaire de l'acier.

M. BOURASSA: Les aciers marchands...

M. LESAGE: Un instant, Juste une question sur les tôles fines, sur la capacité de production de 300,000 tonnes par année. Quelle a été la production au cours des derniers douze mois pour lesquels les chiffres sont connus?

M. GIGNAC: Bien, les laminoirs ont été mis en marche...

M. LESAGE: Les ventes, Je veux dire.

M. GIGNAC: Les laminoirs ont démarré en juillet 1967 et ils sont encore au stade du démarrage et je crois qu'ils produisent au rythme de 50,000 tonnes actuellement par année.

M. LESAGE: C'est bien 50,000 tonnes?

M. GIGNAC: Ils produisent au rythme de 50,000 tonnes par année.

M. LESAGE: 50,000 tonnes, avec une capacité de production de 300,000 tonnes?

M. GIGNAC: De 300,000 tonnes.

UNE VOIX: C'est bon, ça.

M. BOURASSA: Vous avez des problèmes de démarrage...

M. GIGNAC: Il faut bien penser, si vous lisez les bilans de Dosco, qu'il y a un grand nombre de frais de démarrage qui ont été absorbés jusqu'à présent à Contrecoeur que nous n'aurons pas à absorber si nous prenons en

charge les installations. Je pense que cela n'est pas dans le prix non plus, mais c'est assez important.

M. BOURASSA: Une question de détail, est-ce que pour 1967 la perte de \$9 millions, je pense, de Dosco est due, en bonne partie, aux installations de Contrecoeur plutôt qu'à celles de Sydney?

M. GIGNAC: Non, voyez-vous en 1967, Contrecoeur était encore alimentée par Sydney au prix que Sydney vendait à Contrecoeur. Le changement s'est opéré seulement vers le mois de décembre. Alors, l'effet bénéfique, si vous voulez, des nouveaux contrats ou des contrats qui ont été passés entre Sydney Steel Company et Dosco n'auront lieu que cette année. Cela a sûrement contribué à une assez grosse perte, l'an dernier, dans le bilan.

M. BOURASSA: On va vous laisser continuer.

M. LESAGE: On est mieux de vous laisser continuer.

M. DOZOIS: M. Gignac, les laminoirs de Contrecoeur, d'une capacité de 300,000 tonnes, n'ont produit que 50,000 tonnes au cours de la dernière année. Est-ce parce que vous êtes dans une période de démarrage ou parce que le marché ne pouvait pas absorber plus que 50,000 tonnes ou une combinaison des deux?

M. GIGNAC: Disons qu'au départ, c'était sûrement dû au fait que c'était dans une période de démarrage. Maintenant, c'est dû un peu aux deux. Mais les laminoirs ne pourraient pas, demain matin, marcher au rythme de 300,000 tonnes, c'est sûr. On prétend que ça peut prendre encore...

M. LESAGE: Il y a encore des diminutions depuis quelques semaines, de semaine en semaine, dans la demande de l'acier, n'est-ce pas?

M. GIGNAC: Bien, ce sont plutôt des augmentations, je crois, M. Lesage.

M. LESAGE: Bien, depuis quinze jours, il y a une diminution générale dans la demande d'acier en Amérique du Nord.

M. GIGNAC: Disons que, jusqu'à présent, les ventes de l'acier sont meilleures en 1968 qu'en 1967.

M. LESAGE: Oui, je parlais des dernières semaines.

M. GIGNAC: Ah! peut-être.

M. DOZOIS: Mais, si un marché de 300,000 tonnes se présentait, pourriez-vous y faire face avec l'état actuel de production?

M. GIGNAC: Oui.

M. LESAGE: Vous pouvez continuer, monsieur.

M. GIGNAC: Alors, est-ce que je continue sur la question de M. Bourassa?

M. LESAGE: Continuez à dérouler votre écheveau.

M. GIGNAC: Je ne sais pas où je suis rendu.

M. LESAGE: ... en nous disant comment vous allez passer à une sidérurgie intégrée, à partir de l'acquisition de Dosco, combien cela va prendre de temps, quelles vont être les conditions, comment vous prévoyez tout le cheminement?

M. GIGNAC: A partir du moment où l'on se met les deux pieds dans Dosco, la première chose qu'il faut faire, c'est d'essayer de la faire produire sans perdre d'argent, comme elle est organisée actuellement et en investissant, évidemment, un minimum d'argent pour essayer d'améliorer certaines choses dans chacune des usines.

Nous avons prévu dans nos projections des montants à cet effet-là. Nous croyons qu'il faudra être patient et compréhensif envers Sidbec et sa filiale concernant le temps que cela va prendre pour la rendre rentable.

Ce qui veut dire que, si l'on admet au départ que cela nous prend trois ans, cela pourrait nous justifier, à ce moment là ou peut-être un peu avant — parce quand même on verra l'allure — ça pourrait nous justifier d'étudier à fond la possibilité d'entreprendre la fabrication de l'acier primaire au Québec et probablement à Contrecoeur. Mais je dois dire que la question de Contrecoeur ou de Bécancour, même pour l'acier primaire, dans le contexte de Dosco, n'a pas été étudiée à fond et nous n'en sommes pas venus à une solution définitive ou à un choix définitif concernant...

M. LESAGE: Le transport de la fonte (pig iron) en fusion est toujours possible sur une certaine distance.

M. GIGNAC: C'est un procédé coûteux.

M. LESAGE: Très coûteux?

M. GIGNAC: Assez coûteux, oui, surtout sur des distances de l'ordre de 100 milles...

M. LESAGE: C'est 100 milles?

M. GIGNAC: A peu près 100 milles, 80 milles.

M. LESAGE: Nous avons discuté, à un moment donné, de la possibilité de transporter — je pense que M. Dufresne est au courant — le fer en gueuse à partir de Tracy jusqu'à Bécancour.

M. GIGNAC: Il n'y a rien d'impossible; au point de vue technique de l'acier, on peut quasiment tout faire. Mais je crois l'étape qu'il faudra envisager rapidement, après que nous serons satisfaits, que les équipements techniques dont nous prendrons possession fonctionnent bien, l'étape suivante sera certainement d'installer une fabrique d'acier primaire au Québec, ce qui rendra à ce moment-là la sidérurgie intégrée. Maintenant de quelle façon, quel projet ou quel chemin allons-nous prendre pour nous rendre à cette intégration? Il serait peut-être un peu prématuré de le dire. Mais disons qu'il n'y a pas que la solution des haut-fourneaux, avec convertisseurs à l'oxygène. Il y en a d'autres que nous avons étudiées et que nous continuerons d'étudier avec beaucoup de soin, avant de prendre une décision, parce que nous avons toujours en perspective les promesses que nous avons faites au gouvernement, soit d'être capables d'opérer en deça des \$60 millions d'équité qui nous seront fournis par le gouvernement. Ce qui ne veut pas dire que cette promesse nous empêche d'emprunter sur le marché, mais nous voudrions autant que possible limiter au minimum les emprunts à long terme — surtout de ce temps-ci — que nous serions obligés de faire advenant le cas où nous devrions aller sur le marché de l'argent. De là à dire qu'il faut produire de l'argent à même les installations que nous prenons, avant de se lancer dans cela, il n'y a qu'un pas et je pense qu'il faut être déterminé à rendre l'affaire rentable avant d'entreprendre l'étape ultime, celle de faire de l'acier.

M. LESAGE: En continuant d'acheter des brames de Sydney.

M. GIGNAC: C'est une façon de le faire. On peut acheter des brames ou des billettes ou des lingots de Sydney. On peut aussi, s'il advenait que Sydney ferme ses portes, malgré que rien ne l'indique présentement, aller sur le mar-

ché mondial qui est actuellement sursaturé d'acier et se procurer assez facilement la quantité d'acier primaire dont nous avons besoin. Mais je ne vois pas pourquoi nous...

M. LESAGE: Quels sont les marchés sursaturés?

M. GIGNAC: Je veux dire les marchés mondiaux actuellement sont sursaturés dans l'ordre de 50 à 60 millions de tonnes d'acier primaire par année.

M. LESAGE: M. Gignac, ici se pose une question à laquelle vous n'êtes peut-être pas en mesure de répondre, mais enfin, je pense qu'elle se posera et qu'elle se posera constamment. Lorsque le gouvernement avait reçu, en mars 1964, le rapport du comité de sidérurgie, il a dû constater que ce dernier était basé sur deux caractéristiques technologiques — je lis le document public auquel référerait le premier ministre il y a un instant. Les fours électriques, pour la réduction du minerai de fer, étaient d'un type relativement nouveau et aussi la coulée continue. Pour ce qui est de la coulée continue, si je comprends bien, à ce moment-là du moins ou jusqu'en 1966, les épreuves qui avaient été faites n'avaient pas démontré que le procédé était suffisamment rodé pour que l'on puisse s'en servir.

Alors, pourrions-nous avoir, à un moment donné, soit de M. Bélanger, soit de M. Dufresne, soit de vous-même, une idée des progrès de la science appliquée, en ce qui concerne les fours électriques, leur utilisation, premièrement, et deuxièmement, la coulée continue.

M. GIGNAC: Prenons le problème le plus facile. Pour la coulée continue, actuellement, la technique est très à point.

M. LESAGE : Elle est à point, maintenant?

M. GIGNAC: Oui, dans le domaine des billets. Il y en a en fait, à Montreal Works, une coulée continue pour ces demi-produits.

M. LESAGE: Oui, mais c'est un peu...

M. GIGNAC: Vous voulez dire pour les plats...

M. LESAGE: A partir du minerai de fer, pour les plats.

M. GIGNAC: Ah, non! à ce moment-là, la technique n'est pas à point.

M. LESAGE: Elle n'est pas à point.

M. GIGNAC: On fait beaucoup d'expériences à travers l'univers mais on ne peut pas dire que la technique de coulée continue pour les plats soit à point.

M. LESAGE: Oui, je sais.

M. BOURASSA: Il n'y a pas eu tellement de progrès depuis deux ans.

M. GIGNAC: Enfin, il y a peut-être des progrès mais, d'habitude, on entend parler quand il y a des succès. Les insuccès, on n'entend pas toujours parler.

M. LESAGE: Il y a eu d'importantes pertes d'argent dans cette compagnie...

M. GIGNAC: Oui, enfin, beaucoup de pays se sont aventurés dans cette voie et ont éprouvé certaines difficultés.

M. LESAGE: Il y en a qui ont subi des pertes financières assez considérables.

M. GIGNAC: Oui, nécessairement. Maintenant, concernant les fours, vous voulez parler, j'imagine des fours Elkem, des procédés Elkem, de bas fourneaux électriques, c'est cela?

M. LESAGE: Oui.

M. GIGNAC: Le procédé a été mis de côté, à toutes fins pratiques, parce qu'on ne le croyait pas rentable pour le Québec et qu'on ne l'estimait pas pratique. Les solutions que nous envisageons, actuellement, ne sont pas de cette nature-là. On songe sérieusement au fer métallisé, c'est-à-dire ce qu'on appelle, le fer-éponge, qui, éventuellement, peut présenter des avantages énormes, à cause de l'investissement qui est beaucoup moins considérable que l'installation de hauts fourneaux et de convertisseurs d'oxygène.

M. LESAGE : Pour un haut fourneau, le palier minimum est de 1 million de tonnes?

M. GIGNAC: Pour le haut fourneau?

M. LESAGE: Pour le haut fourneau conventionnel.

M. BOURASSA: Pour être concurrentiel.

M. GIGNAC: Eh bien, il y a des hauts fourneaux de 2 millions de tonnes.

M. LESAGE: Non, non, je veux dire le palier minimum.

M. JOHNSON: Le seuil.

M. LESAGE: Le seuil.

M. GIGNAC: Disons qu'un haut fourneau de 1 million de tonnes est plus rentable qu'un haut fourneau de 600,000 tonnes.

M. LESAGE: C'est clair, mais je vous parle...

M. GIGNAC: Un haut fourneau de 600,000 tonnes, aussi, peut être rentable.

M. LESAGE: Même dans les conditions actuelles, avec les installations de la DOSCO, telles qu'elles sont?

M. GIGNAC: Comme je vous dis, c'est moins rentable qu'un haut fourneau de 1 million ou 1,500,000 tonnes. Mais ça peut être justifié.

M. LESAGE: C'est un facteur particulier.

M. GIGNAC: Si nous étions obligés de nous orienter vers la voie des hauts fourneaux, je pense qu'à ce moment-là, nous essaierions de créer un marché tel que nous pourrions installer des équipements de hauts fourneaux et de convertisseurs de l'ordre de 1 million de tonnes. Mais je ne suis pas prêt à vous affirmer aujourd'hui, que c'est ce qu'on va faire.

M. LESAGE: Vous vous souvenez, M. Gignac, je pense, que, lorsque vous avez assumé la direction de Sidbec, votre prédécesseur avait surtout mis l'accent sur la possibilité de la construction d'une sidérurgie très considérable, dirigée principalement vers l'exportation. Un des motifs invoqués, était justement la nécessité de s'assurer de la rentabilité des hauts fourneaux, parce qu'ils étaient, du moins d'après ce qu'il m'avait dit dans le temps, le seul choix qu'il envisageait.

M. GIGNAC: Le haut fourneau est un des procédés permettant de faire de la fonte et de l'acier primaire. Je pense qu'on peut dire, en regardant l'allure mondiale dans l'installation des hauts fourneaux, que plus ça va, plus les hauts fourneaux produisent de fonte. C'est-à-dire que ce qui était rentable, il y a trois ou quatre ans, 700,000 ou 800,000 tonnes, l'est beaucoup moins aujourd'hui. On se dirige vers des hauts fourneaux de plus en plus gros. Évidemment, c'est l'allure mondiale.

Je pense que si l'on décide de faire de l'acier primaire, il faudra examiner à fond ce qu'on

peut supporter comme investissement d'équipement et l'on prendra les décisions au moment où l'on connaîtra les réponses et aussi au moment où l'on aura un marché qui justifiera de faire les dépenses en question.

M. LESAGE: Et suivant les progrès de la science à ce moment-là.

M. GIGNAC: Oui, évidemment, on compte beaucoup sur ça.

M. LESAGE: Oui, j'y ai bien pensé. Il y a longtemps que tous ceux qui ont été mêlés au projet de la sidérurgie, espèrent que les progrès de la science dans le domaine de la coulée continue et des fours électriques seront tels qu'ils pourront être utilisés dans une sidérurgie intégrée, au Québec. Et nous attendons toujours.

M. GIGNAC: J'ai lu ça dans des rapports.

M. LESAGE: Bien, vous savez fort bien que je les ai lus.

M. LE PRESIDENT: M. Gignac, M. Martel aimerait vous poser une question.

M. MARTEL: Vous avez fait une étude spécifique sur une partie de ce complexe... c'est-à-dire sur le traitement primaire de l'acier?

M. GIGNAC: Il y a eu des études complètes faites lors de la première étude faite par KSAL.

M. MARTEL: Vous avez parlé tout à l'heure d'approvisionnement, vous avez parlé de Sydney. Avez-vous envisagé la possibilité, du moins avez-vous étudié parallèlement le marketing, c'est-à-dire la source d'approvisionnement et la mise en marché de la Iron Ore?

M. GIGNAC: De la Iron Ore? Vous parlez des bobines à chaud. C'est une chose qu'on a étudiée dans un des projets que nous avons envisagés: partir d'un laminoir à froid en utilisant des bobines à chaud. Est-ce ce que vous voulez dire?

M. MARTEL: Oui.

M. GIGNAC: Nous l'avons étudié. Et encore là, on tombe dans la même ornière. C'est que, théoriquement, si l'on repart à neuf, on est obligé de penser à un laminoir d'un volume assez considérable, de 700,000 ou 800,000 tonnes et je dois dire que le marché l'absorberait difficile-

ment ou, du moins, cela prendrait plusieurs années. C'est une raison pour laquelle on l'a mis de côté, parce que ça prend beaucoup de temps à rendre rentable un laminoir à tôles fines.

M. BOURASSA: Dans le complexe sidérurgique, ce n'est pas pour demain, la coulée continue?

M. GIGNAC: Ecoutez, il faut au moins trois ans à partir du moment où l'on prend une décision à aller jusqu'au moment où on le met en route et on le rode un peu.

Alors, nous sommes en 1968, cela veut dire... De toute façon, si l'on prenait une décision ce matin, cela ne fonctionnerait pas avant 1971.

M. BOURASSA: Non, ce n'est pas pour demain. C'est très...

M. GIGNAC: Ecoutez, M. Bourassa. Supposons qu'on serait en mesure, en 1969 ou 1970 — à cause enfin des résultats ou de la rentabilité des installations que nous prenons — de prendre une décision, cela veut dire que ça pourrait nous reporter en 1972, 1973 ou 1974, pour avoir une sidérurgie complètement intégrée. Je vous dirai que c'est beaucoup plus vite que par n'importe quel autre moyen. Je ne crois pas que vous y arriviez plus vite par n'importe quel autre moyen.

M. BOURASSA: Mais si l'on regarde les exigences technologiques qui pourraient exiger un haut fourneau d'une capacité minimale de un million de tonnes, si d'autre part l'on regarde les possibilités du marché québécois et du marché d'exportation dans le contexte actuel, il est assez difficile d'être optimiste.

M. GIGNAC: Ecoutez, il y a une série d'étapes qu'on peut prendre, qu'on va d'ailleurs étudier, qui seraient possiblement l'installation de fours électriques en attendant qu'arrive un marché suffisamment volumineux pour justifier un haut fourneau. Dans le cas du fer métallisé ou du fer éponge, enfin, nous pourrions commencer demain matin si nous avions le procédé technique pour le faire. Mais actuellement, nous ne croyons pas, au moment où je vous parle, que ce soit assez à point pour s'engager, dans cette ligne. Mais nous espérons que d'ici un ou deux ans, les techniques du fer métallisé s'amélioreront considérablement et, à ce moment, cela nous donnerait beaucoup de chance, parce que les investissements pour faire de l'acier avec du fer métallisé sont beaucoup moins considérables qu'avec un haut fourneau.

M. LESAGE: Nous pourrions peut-être entendre M. Caron.

M. JOHNSON: M. Caron, professeur.

M. CARON: Nous allons nous baser sur le rapport financier de Dosco pour l'année qui se termine le 31 décembre 1967. Nous allons inscrire au tableau les chiffres extraits de l'état financier, dans un ordre un petit peu différent, de manière à vous amener vers la valeur par action.

Le premier poste, ou disponibilité, \$68 millions. Cela comprend l'argent en banque, les dépôts à terme, les comptes à recevoir, des montants qui sont dus par les filiales, des montants dus par des compagnies affiliées, l'actif qui sera recevable de la province de la Nouvelle-Ecosse au montant \$14 millions, des inventaires de \$29 millions et des frais payés d'avance de \$440,000. Au total: \$67,765,000. Donc, \$68 millions de disponibilité d'actif à court terme.

Il y a ensuite des placements et d'autres actifs, dont le total est de \$7 millions. Une première partie en investissements dans des charbonnages de la Nouvelle-Ecosse, dont nous ne ferons pas l'acquisition ici, et des investissements dans une filiale de même nature pour un montant de \$3,500,000.

Dans les autres actifs, nous avons des hypothèques et des billets à recevoir et d'autres investissements et des dépôts. Nous avons un montant d'escompte non amorti sur les debentures. Alors, les trois chiffres: les obligations hypothécaires, \$2,351,000; les autres placements, \$915,000; l'amortissement des debentures, \$940,000. On en fait un chiffre rond de \$4 millions.

Nous avons ensuite le poste des immobilisations, c'est-à-dire celui des installations. Vous y verrez une valeur brute de \$132 millions et des amortissements accumulés de \$50 millions, d'où une valeur nette de \$82 millions. Ce sont les installations physiques à Contrecoeur, Montreal Works, Etobicoke et Truscon. Le chiffre de \$82 millions est celui qui apparaît au bilan.

Le montant que Sidbec compte acquérir à la valeur aux livres, le coût accumulé dans les livres de Dosco, \$72 millions.

M. JOHNSON: A coût déprécié.

M. CARON: Coût déprécié. Et les autres actifs seront ceux qui vont être revendus — on va vous enchaîner cela tout à l'heure — alors, \$10 millions. Le total de \$82 millions, valeur nette, valeur dépréciée, les installations phy-

Il est séparé en deux ici po

siques, bâtisses, terrains, équipements, dans tout Dosco, donc au Québec et en dehors du Québec; \$82 millions.

L'actif total, d'après le bilan de Dosco, celui du 31 décembre 1967; \$157,881,541. Alors, nous avons arrondi; \$157.5 millions.

Les exigibilités, du côté du passif, sont les dettes à court terme. Exigibilités, c'est-à-dire des avances bancaires, des comptes à payer, comptes à des fournisseurs pour des marchandises qui n'ont pas encore été acquittés, des taxes à payer qui peuvent être, dans ce cas-ci, des taxes de vente. Au total, \$38.5 millions. Alors le passif, des exigibilités passif à court terme: \$38.5 millions.

Un jeu rapide, c'est d'établir le fonds de roulement. Il y a les disponibilités à \$68 millions. Vous avez là les éligibilités à \$38, millions vous avez donc un fonds de roulement d'environ \$30 millions.

Les provisions. Alors, les provisions, nous en avons de trois types. Une, pour les pensions aux employés, \$9,500,000; une pour le minerai, provision qui a été faite à cause des achats et des ajustements du coût du minerai, \$6 millions; des impôts différés, impôts qui seront payables plus tard par la compagnie, \$1 million. Au total; \$16.5 millions. Ensuite, quant au passif, la dette à long terme c'est-à-dire la dette obligataire, celle dont nous avons parlé tout à l'heure qui échoit en 84/85 dont le taux est de 5 3/4% et 6%: \$38.5 millions. Le total des dettes, donc les passifs à court terme, les provisions pour pension, la dette à long terme obligataire, se chiffrent par \$93.5 millions.

L'avoir des actionnaires, la différence entre l'actif et le passif, ce qui est la propriété des actionnaires de la compagnie, \$64 millions. Il y a sur le marché 2,969,000 actions. Donc, si vous faites la division, vous avez une valeur aux livres des actions de \$21.65.

Nous commençons le tableau en partant avec le chiffre de l'avoir des actionnaires, celui que Dosco montre à ses livres, celui qui apparaît au rapport qui a été soumis aux actionnaires, en date du 31 décembre 1967, \$64 millions d'équité ou l'avoir des actionnaires, c'est-à-dire le total du compte capital et des profits réinvestis par la compagnie; \$64 millions; qui donne une valeur aux livres par action, \$21.65.

Alors, vous aviez tout à l'heure, les valeurs immobilisées, usines, bâtisses, équipement à leur valeur dépréciée, celles qui sont situées au Québec et celles qui sont à Etobicoke \$72 millions, valeur aux livres.

L'étude a révélé que le coût à être payé pour ces immobilisations pourrait être d'une valeur d'environ \$45 millions. Donc on efface, à mêm

me l'avoir des actionnaires, un montant de \$27 millions pour réévaluer en fait les immobilisations d'après leur rentabilité, d'après leur valeur physique présente.

M. LESAGE: M. Caron, par quel procédé êtes-vous arrivé au montant de \$45 millions?

M. CARON: Premièrement, c'est un chiffre qui a été négocié. L'étude a montré aux administrateurs de Sidbec que, suivant certains prix, il en résultait une certaine rentabilité. Or, le chiffre de \$45 millions a été celui qui a été négocié entre le président de Sidbec et les autorités de la compagnie Dosco.

M. LESAGE: Et cela, en tenant compte de quel pourcentage de production par rapport à la capacité de production?

M. CARON: L'étude a été faite sur une base de douze ans, c'est-à-dire de 1968 à 1980. Les ingénieurs ont étudié l'équipement, les changements qui devaient être apportés à l'équipement et l'effet de changements sur les prix de revient.

Le marché avait été établi par année, quel était le marché possible de Sidbec et quelle était la capacité de production...

M. LESAGE: Alors...

M. CARON: ... de manière que chaque usine...

M. LESAGE: ... quels étaient ces deux chiffres?

M. CARON: Il y en a plusieurs parce que chaque usine, Contrecoeur, Montreal Works...

M. LESAGE: Je sais bien.

M. CARON: Bien écoutez, un montant comme celui de \$45 millions, sur la base de douze ans, produit une rentabilité qui est comparable aux autres sidérurgies, sur une base de douze ans.

M. LESAGE: Mais je crois bien qu'un facteur important, c'est la production prévue par rapport à la capacité de production.

M. CARON: D'accord.

M. LESAGE: C'est la question qu'on nous vient tout de suite à l'esprit

M. CARON: Il y a aussi une question qui se pose: Qu'est-ce que le marché est en mesure d'absorber?

M. LESAGE: Ah, oui!... les prévisions...

M. CARON: Il y a toute une étude là-dessus. Je ne peux la résumer dans une phrase, parce qu'il y a onze types de produits...

M. JOHNSON: M. Gignac est peut-être mieux préparé à répondre à cette question du marché parce que c'est là-dessus, m'a-t-il dit, qu'il a travaillé le plus longtemps.

M. LESAGE: Cela se comprend que ce soit l'aspect sur lequel il a travaillé le plus parce que, dans l'établissement de la valeur réelle basée sur la rentabilité, c'est l'étude des marchés par rapport à la capacité de production qui est le facteur de base.

M. JOHNSON: On pourrait faire témoigner l'ancien ministre de l'Industrie et du Commerce qui avait présidé à une enquête très sérieuse sur les marchés.

M. LESAGE: Cela était en 1961, en 1962, en 1963.

M. JOHNSON: Des séminars.

UNE VOIX: Le temps de mon prédécesseur.

M. LESAGE: M. René Tremblay était sous-ministre à ce moment-là et il nous avait fait le premier rapport.

M. GIGNAC: Je m'excuse, si je peux intervenir,...

M. LESAGE: Un instant.

M. GIGNAC: Pour ce qui est de la question des marchés, évidemment, c'est une des choses sur lesquelles nous avons mis le plus d'efforts. Nous avons couru longtemps — pour employer un terme — avant d'avoir les ventes et les projections de marché de Dosco et je suis obligé de vous dire que je ne suis pas du tout disposé à vous donner les chiffres concernant les marchés pas plus que Steel Co. est intéressée à nous donner les siens.

UNE VOIX: Un instant là]

M. GIGNAC: Ecoutez, à ce moment-là nous dévoilons nos projections. Nous devenons extrêmement vulnérables. Je m'objecte fortement à ce qu'on divulgue ça. Nous les avons, les chiffres, mais je pense que ce ne serait certainement pas dans l'intérêt de Dosco de di-

vulger ces chiffres-là. Je m'oppose fortement à cela.

M. LESAGE: Mais, M. Gignac, cela veut dire que ceux qui seront appelés à décider de voter ou non une somme qui peut aller jusqu'à \$60 millions ne pourraient pas avoir d'indications précises sur les facteurs qui ont conduit à ce montant de \$45 millions comme étant la valeur des établissements Dosco en regard de leur rentabilité.

M. GIGNAC: Bien, pas plus que si ces mêmes informations étaient divulguées à des actionnaires d'une compagnie comme Steel Co.

M. LESAGE: Oui, mais les actionnaires, c'est leur argent. Nous, ce n'est pas le nôtre, c'est celui des contribuables.

M. GIGNAC: Tous les rapports sont là, ils sont en place, ils sont disponibles pour les représentants du gouvernement quels qu'ils soient.

M. LESAGE: Ce n'est pas le gouvernement qui vote l'argent, ce sont les députés.

M. GIGNAC: Mais il reste quand même que nous ne pouvons tout de même pas aller demander au cinquième voisin ce qu'il en pense.

M. LESAGE: Evidemment si un député est un cinquième voisin dans votre esprit!

M. GIGNAC: Non, ce n'est pas ce que j'ai voulu dire. On ne peut pas retourner au peuple pour savoir, pour lui demander une appréciation sur des études de marché. Pensez-y deux minutes, je ne crois pas qu'il soit de l'intérêt, pour Sidbec, de dévoiler ces informations-là actuellement.

M. BOURASSA: Nous comprenons, M. Gignac, qu'il y a un caractère très complexe, très délicat dans les négociations. Mais nous avons quand même une responsabilité, il y a quand même des exemples dans le passé. Je pense à la raffinerie de sucre de Saint-Hilaire qui existe depuis 25 ans. Le premier ministre se souvient probablement comment cela a été fait. Alors nous avons une responsabilité, nous, étant donné que ce sont des fonds publics, pour exiger toutes les informations précises, comprenant votre situation, avant de prendre une décision.

M. GIGNAC: D'une façon générale, je vous l'ai mentionné tout à l'heure, le marché de la

Dosco, actuellement, se situe entre 350,000 à 400,000 tonnes pour toute la gamme de ses produits. Vers 1980 son marché sera de l'ordre de 800,000 à 900,000 tonnes par année de production. Maintenant, entre 1968 et 1980, il va y avoir une progression. Mais je ne crois pas que ce soit d'intérêt public — c'est-à-dire que ça peut être d'intérêt public, mais ce ne sera sûrement pas dans l'intérêt de Sidbec — de vous dresser une liste de tous les produits fabriqués par Dosco et de vous parler des marchés prévus.

M. BOURASSA: Si on regarde, par exemple, le cas des aciers marchands, disons que le marché était excellent avec la construction du métro, avec l'importance des travaux publics. Mais on constate, ces années-ci, que dans le cas des travaux publics il y a un ralentissement. Cela va peut-être durer jusqu'au changement de gouvernement, je ne sais pas. Mais il reste que le marché, dans le cas des aciers marchands, est assez déprimé. Alors, nous sommes fondés de nous poser des questions sur ces marchés et sur leur développement.

M. JOHNSON: Par ailleurs, je pense qu'il faut replacer le problème dans une perspective un peu plus large. Le président de Sidbec et son conseil d'administration auront à fournir au gouvernement, c'est-à-dire au cabinet, beaucoup d'autres chiffres, dont quelques-uns seront gardés confidentiels, à cause de la concurrence. Mais le gouvernement devra — le cabinet devra — comme tel, prendre ses responsabilités, notamment devant les Chambres. Maintenant, il faut aussi se rappeler que le gouvernement, sans consulter le comité, le peuple, ou qui que ce soit, sur des valeurs et des chiffres, a engagé, à un moment donné, jusqu'à \$600 millions ou \$650 millions, sans aucune consultation non plus avec les députés. Et cette décision du gouvernement personne ne l'a critiquée, pas plus que sa méthode d'agir...

M. LESAGE: Elle était sujette à approbation.

M. JOHNSON: ... lorsqu'il a approuvé la décision de l'Hydro, d'acheter des installations qui fonctionnaient bien, d'autres qui fonctionnaient moins bien, pour lesquelles on a dépensé des dizaines de millions de dollars! Je pense à Quebec Northern...

M. LESAGE: C'était prévu.

M. JOHNSON: ... et d'autres cas comme celui du Bas-Saint-Laurent. Dans les trois cas,

je pense que la valeur aux livres était considérablement plus basse que le prix qui a été payé. Tout a été fait sans consulter les députés, sans aucune audition devant les comités, comme on fait ce matin. Et par ailleurs...

M. LESAGE: Non?

M. JOHNSON: ... l'Hydro qui, actuellement, négocie pour les chutes de Churchill et la production de l'électricité, ne viendra pas devant le comité avant d'avoir conclu son marché. Et on comprendra pourquoi! En temps et lieu, on pourra entamer un débat sur le problème. Le gouvernement devra, à la demande des députés, donner tous les documents qu'il sera d'intérêt public de faire connaître. Le contrat, en est un qu'on fera connaître, et on pourra discuter à ce moment-là. Et la consultation préalable n'a pas eu lieu auprès des députés, ni auprès de l'Assemblée législative, ni en comité, lorsqu'on a acheté, ou le peuple aurait dans une élection, approuvé le principe...

M. LESAGE: \$600 millions! Plus le coût de conversion.

M. JOHNSON: ... de l'achat. Et on ne lui a jamais expliqué, par exemple, qu'on payait Quebec Northern beaucoup plus cher que la valeur aux livres.

M. LESAGE: La valeur aux livres, c'est un facteur seulement.

M. JOHNSON: ... qu'on devrait dépenser, je ne sais pas combien de dizaines de millions — je pense que c'est \$25 millions — pour moderniser le système au Nord-Ouest québécois...

M. LESAGE: Quatorze millions. D'ailleurs cela a été mentionné durant la campagne électorale. Le coût de conversion... certainement.

M. JOHNSON: Oui, mais il y a eu d'autres lignes d'entrée aussi. Depuis ce temps-là, il y a eu le renouvellement des lignes de distribution, pas seulement la construction.

M. BOURASSA: On s'en va dans l'Hydro.

M. JOHNSON: Non, j'essaie quand même de limiter les débats. M. Gignac n'a répondu ni en avocat, ni en député, mais en ingénieur. Il a dit: Moi, le président de Sidbec, je trouve qu'il n'est pas d'intérêt public de dévoiler les chiffres de concurrents. Et, je lui fais confiance, parce qu'on se lancerait...

M. LESAGE: Très bien, M. le Président, pourrait-on demander, dans ce cas-là, à M. Caron, en attendant qu'on passe au montant de \$72 millions, quelle est la valeur aux livres des immobilisations dont Sidbec ferait l'acquisition, si c'est seulement celles dont Sidbec ferait l'acquisition?

M. CAEON: D'accord.

M. LESAGE: Parce que M. Gignac a dit tantôt qu'il y aurait \$13 millions de remboursement. Alors, c'est sous le titre: Autres, \$10 millions et charbonnages, \$3.5. C'est ça?

M. CARON: C'est ça.

M. LESAGE: Alors, les \$13.5 millions mentionnés par M. Gignac, c'est là qu'on les trouve?

M. CARON: Ici, on avait accepté ça comme une valeur nette. Parce que ce sont les charbonnages, ce sont certains des autres actifs, ce sont certaines des autres immobilisations moins certains passifs inclus dans le montant ici de \$38.5 millions. Alors, c'est une valeur nette d'actifs qui ont un coût aux livres de \$17,600,000. Ils sont revendus à Hawker Siddeley pour la somme de \$13,600,000 amenant une perte sur la disposition de l'actif ou une réduction nette de l'avoir des actionnaires de \$3 millions parce qu'il y a aussi un facteur d'impôt différé qui disparaît par le fait qu'il y a une perte sur la disposition de l'actif.

M. LESAGE: Alors, M. Caron, pourriez-vous nous donner par établissement — Montreal Works, Etobicoke, Truscon Steel et Contrecoeur — la division et des \$72 millions et des \$45 millions?

M. CARON: Oui, on peut l'obtenir parce que nous l'avons.

M. CARON: Alors, je vais reprendre le tableau pour permettre à tout le monde de me comprendre. L'avoir des actionnaires ou l'équité des actionnaires ou encore le capital-actions et les surplus accumulés, dans le rapport de Dosco, au 31 décembre 1967, apparaît à \$64 millions. Le prix fixé à la négociation pour la vente des immobilisations est de \$45 millions. Ces actifs immobilisés ont une valeur dépréciée aux livres de Dosco de \$72 millions. Donc, une réduction de l'avoir des actionnaires s'effectuerait pour une somme de \$27 millions; moins la réduction des stocks achetés par Sidbec, — dans la négociation, Sidbec a obtenu un montant de

\$1,500,000 pour se protéger contre les pertes possibles dans les inventaires de Dosco, — alors, une réduction de \$1,500,000 est accordée sur les inventaires; moins la réduction de \$4 millions résultant de la vente des actifs nets achetés par Hawker Siddeley dont le coût — remarquez bien que c'est notre actif net, parce que ce sont des actifs bruts moins des passifs qui sont compris dans les chiffres — dont la valeur nette de \$17,600,000 à leur prix coûtant, à leur valeur inscrite dans les livres que Hawker Siddeley devra rembourser à Dosco, pour la prise de possession, une somme de \$13,600,000. La récupération d'impôt qui apparaît en évidence au tableau pour un million imputable aux années futures disparaîtra par l'application de la réduction de \$4 millions. Ceci donne une réduction nette aux livres de \$3 millions. Ces régularisations laissent un avoir des actionnaires ou une équité évaluée à \$31,500,000 qui, elle, divisée par 2,960,000 actions en circulation, nous donne un prix unitaire de \$11 l'action.

M. LESAGE: M. Caron, le rapport entre \$72 millions et \$27 millions se compare à peu près exactement au rapport entre 17.6 et 4? 22% et 23%?

M. CARON: C'est environ 30%. Vous me faites faire un exercice que je n'ai pas fait avant. Bien, écoutez, disons que pour moi l'explication est une coïncidence. Je ne le savais pas. Je ne peux pas savoir d'ailleurs comment le montant \$13,600,000 a été établi parce qu'ici, c'est un élément de négociation. Mais disons qu'il y a la même perte réalisée en tenant compte de nos récupérations d'impôt, ce à quoi on n'a sûrement pas pensé à ce moment-là.

M. LESAGE: M. Caron, est-ce que vous croyez — maintenant que vous avez expliqué votre tableau — que vous pouvez décomposer les \$72 millions et les \$45 millions?

M. CARON: Vous avez Montréal qui a une valeur aux livres nette dépréciée de \$6.7 millions. Vous avez Contrecoeur qui a une valeur nette aux livres...

M. LESAGE: Un instant, Monsieur, Montreal Works.

M. CARON: \$6.7 millions.

M. JOHNSON: C'est au tableau.

M. LESAGE: Oui, mais cela s'efface, ça.

M. CARON: Montreal Works, \$6.7 millions. Contrecoeur, \$58.5 millions. Etobicoke, \$4 millions, Truscon, \$2.6 millions. Total, \$71.8 millions.

M. LESAGE: Oui, maintenant, pour les \$45 millions.

M. CARON: Je n'ai pas les détails...

M. GIGNAC: C'est un chiffre global, il n'y a pas eu de break down.

M. LESAGE: Vous ne l'avez pas divisé?

M. CARON: Non, cela a été...

M. LESAGE: Est-ce parce que cela varie?

M. GIGNAC: On peut l'appliquer comme on veut, cela n'a pas tellement d'importance.

M. LESAGE: Vous comprenez, M. Gignac, que si nous voulons savoir quels sont réellement les établissements les plus rentables, c'est dans la proportion de chacun.

M. GIGNAC: Les investissements qui sont dans une proportion tellement grande, que le partage que nous pourrions faire pour les \$45 millions, nous pouvons le faire à notre goût dans le fond.

M. LESAGE: Cela dépend de votre estimation de la rentabilité de chacun des établissements.

M. GIGNAC: Les \$58.5 millions de Contrecoeur...

M. CARON: Effectivement, le montant ne sera pas ventilé, parce que la compagnie va continuer de garder ses mêmes valeurs aux livres.

M. LESAGE: Je comprends qu'il ne sera pas ventilé, mais cela m'amène à demander à M. Gignac, en d'autres termes, quels sont les établissements les plus rentables parmi les quatre?

M. CARON: Ce que je voulais ajouter et qui n'a pas été mentionné ici, c'est que la compagnie a droit à des amortissements sur les \$72 millions. Or vous avez un facteur de récupération d'impôt substantiel. Parce que si vous payez \$45 millions, ce qui a une valeur aux livres de \$72 millions, vous aurez \$27 millions d'amortissement additionnels dans les années futures.

Et cela peut représenter une économie éventuelle de \$13,500,000. Je vous l'amène, parce que je pense que c'est un point certainement intéressant à considérer. Parce que c'est une situation de fait, les valeurs aux livres, c'est le prix coûtant de Dosco et les entreprises qui se continuent. Or les mêmes valeurs aux livres vont rester pour fins fiscales et la compagnie pourra déprécier le total de \$72 millions, puisque ce sont les actions que nous achetons et non les actifs.

M. LESAGE: Clairement.

M. CARON: Je pense que c'est un point intéressant.

M. LESAGE: Vous comprenez la raison de ma question, je le répète...

M. CARON: C'est extrêmement complexe d'ailleurs...

M. LESAGE: Je voulais savoir, dans l'ordre, quelles sont les opérations les plus rentables? Sont-ce celles de Contrecoeur, de Montréal, d'Etobicoke, de Truscon?

M. GIGNAC: Quelle est la plus rentable? C'est une question qui serait théoriquement la plus rentable, c'est celle de Montreal Works. D'abord, c'est la plus vieille et c'est évidemment la plus dépréciée. Celle qui est la moins rentable actuellement, c'est Contrecoeur. Mais c'est celle qui éventuellement deviendra, de beaucoup, la plus rentable.

M. LESAGE: Parce que c'est celle qui est la moins dépréciée, elle est toute récente.

M. GIGNAC: Non, mais c'est là qu'est réellement le coeur de toute l'entreprise, c'est Contrecoeur. Mais c'est la moins rentable actuellement parce que, d'une part, on vient de dépasser le stade de démarrage pour le laminoir à barres et on en est encore au stade de démarrage pour le laminoir à tôles fines. Cela va prendre encore une année ou deux avant que nous puissions dire que c'est rentable. Mais cette année, les déficits prévus pour Contrecoeur sont moins élevés que l'an dernier et on prévoit qu'en 1970, cela va à peu près s'éliminer et qu'en 1971, cela sera sûrement rentable. Mais l'endroit où l'on peut réellement établir une rentabilité dans tout cela, c'est à Contrecoeur. Parce que c'est elle qui fixe le prix de l'acier pour Montreal Works, Etobicoke et Truscon.

M. LESAGE: Maintenant, M. Caron, Dosco

a perdu à peu près \$9 millions, l'an dernier.

M. CARON: D'après le rapport financier, la perte nette, après récupération d'impôt, est de l'ordre de \$9,448,000. Par contre, cette perte est établie...

M. BOURASSA: A partir de quel mois?

M. CARON: Douze mois se terminant le 31 décembre 1967.

Par contre, dans les dépenses, il y a un article qui s'appelle « Pre-production and start-up cost on new facilities at Contrecoeur », qui est de l'ordre de \$3,600,000.

M. LESAGE: \$3,600,000!

M. CARON: Un autre facteur qui est connu, je pense, c'est que les installations ont utilisé l'acier de Sydney Steel à un coût qui était excessivement élevé et que cette charge, cette surcharge, pourrais-je dire, pénalisait les opérations de Dosco.

M. BOURASSA: Est-ce que dans les négociations, cette surcharge...

M. GIGNAC: Depuis qu'il y a eu une entente entre Sydney Steel, Sysco et Dosco, évidemment, la surcharge n'existe plus.

M. LESAGE: La surcharge était de combien la tonne, monsieur? Ce n'est pas un secret, ça.

M. GIGNAC: C'était entre \$10 et \$15 la tonne.

M. LESAGE: Maintenant, est-ce qu'une étude des opérations dans les Usines a démontré que les opérations de Montreal Works — je pense bien que la réponse est oui — étaient profitables?

M. GIGNAC: Oui.

M. LESAGE: Oui!

M. GIGNAC: Assurément.

M. LESAGE: Et l'usine d'Etobicoke, opère-t-elle à profit?

UNE VOIX: De mémoire...

M. GIGNAC: Pour Etobicoke, disons qu'elles ne sont pas rentables, du moins elles ne l'étaient pas Jusqu'à présent et, une des raisons,

c'est le prix de l'acier qui est fourni par Contrecoeur à Etobicoke, du fil machine en particulier qui représente des tonnages assez considérables de l'ordre de 50,000 tonnes par année.

M. LESAGE: Et la baisse du prix des billettes et des brames, évidemment.

M. GIGNAC: Tout va s'ensuivre.

M. LESAGE: Tout va s'ensuivre et le prix de vente du fil...

M. GIGNAC: Le prix...

M. LESAGE: ... le prix qu'ils exigent à Contrecoeur, le prix exigé, si vous le voulez, par Contrecoeur à Etobicoke, diminuant... Etobicoke peut opérer à profit d'après vous?

M. GIGNAC: Cela sera un des deux qui en profitera de toute façon, soit Etobicoke, soit Contrecoeur.

M. LESAGE: Oui.

M. JOHNSON: M. le Président...

M. LESAGE: C'est une affaire interne.

M. JOHNSON: ... le député de Nicolet — on comprendra qu'il a un intérêt tout particulier — avait posé des questions quant au terrain à Bécancour ou quant à Bécancour...

M. LESAGE: Bien, écoutez, j'ai bien des choses à dire.

M. JOHNSON: ... on l'avait interrompu.

M. LE PRÉSIDENT: Bien, d'un commun accord.

M. LESAGE: Un instant là, nous l'avions interrompu d'un commun accord. Nous avons devant nous un tableau qui va s'effacer et puis il me semble que nous devrions poser des questions là-dessus et l'affaire de Contrecoeur, cela peut être très long, parce que j'ai un dossier considérable, ici, sur Contrecoeur et je n'ai pas l'intention de laisser dire au député de Nicolet n'importe quoi et de répéter les discours...

M. JOHNSON: Bien, voyons donc.

M. BERTRAND: Attendez donc qu'il commence à parler, au moins. Trop drôle cette attitude nerveuse!

M. LESAGE: Non, je ne suis pas nerveux, mais je veux prévenir. Le député de Nicolet, je le connais.

M. BERTRAND: Bien oui, mais il a le droit de parler comme vous.

M. LESAGE: Bien, c'est de la politiccaille!

M. BERTRAND: Et vous, qu'est-ce que vous faites à l'heure actuelle?

M. LESAGE: Non, monsieur, je questionne très sérieusement, comme le député de Missisquoi est incapable de le faire.

M. BERTRAND: Ah! regardez donc ça!

M. DOZOIS: La grandeurl

M. JOHNSON: Alors, M. le Président, sur l'aspect, on aura d'autres séances s'il le faut, si nous en venons à la conclusion que ça peut avancer l'étude du problème, si ces réunions de comité n'étaient qu'un prétexte pour saboter d'avance un projet sans en connaître tous les aspects...

M. BOURASSA: M. le Président, j'invoque le règlement.

M. JOHNSON: Je serais le premier à m'opposer...

M. BOURASSA: Il n'est pas question de...

M. JOHNSON: ... à ce que le comité siège. Nous prenons une procédure, nous créons un précédent en consultant, en donnant l'occasion aux députés d'interroger. Je pense que nous devrions rester dans les cadres d'une discussion ou d'une série de questions objectives, sans intention de dévoiler ou non, plus clairement expliquer ou non, de vouloir saboter ou d'approuver un projet. Nous en sommes, actuellement, à interroger des gens à qui les gouvernements successifs ont fait confiance dans l'étude d'un problème extrêmement complexe et je pense, sauf une réticence que l'on avait certainement raison de faire, on a eu jusqu'à présent des réponses très claires, très précises, et je pense que c'est dans ce climat-là que nous devrions, M. le Président, tenter de continuer l'étude du problème.

Si le député de Nicolet, le ministre, doit prendre lui aussi ses responsabilités au cabinet, s'il a les questions à poser sur un aspect

important du problème, je pense que nous ne devrions pas le bâillonner ou l'en empêcher.

M. LESAGE: Bien oui, mais...

M. BOURASSA: On n'a pas fini de questionner M. Caron? Est-ce que vous voulez passer à Bécancour tout de suite et qu'on revienne à ça?

UNE VOIX: Pourquoi pas?

M. BOURASSA: Bien, ce n'est pas une façon ordonnée de procéder.

UNE VOIX: Vous ne voulez pas poser une question?

M. JOHNSON: Cela était juste par délicatesse envers un député.

M. VINCENT: M. le Président, si vous me le permettez, j'aurais certainement quelques questions à poser, non pas, comme le disait le chef de l'Opposition, pour faire de la politique, mais simplement pour demander au président de Sidbec certains renseignements qui sont attendus de la population de Bécancour. Il reste quand même que la population de Bécancour, qui est située dans la plus grande ville du Canada, à l'heure actuelle, est quand même intéressée à savoir pourquoi, aujourd'hui, Sidbec tourne ses yeux vers une autre direction, alors que, depuis plusieurs années, même si le rapport final sur l'implantation d'une sidérurgie au Québec n'a pas encore été approuvé par le conseil d'administration de Sidbec, n'a pas encore été approuvé par le gouvernement. On a pris des options en 1963, on a acheté des terrains en 1964, on a annoncé en 1965 la construction d'une sidérurgie. On a demandé aux édiles municipaux des onze municipalités de se fusionner, de donner des services dans le but d'implanter la sidérurgie. On avait même annoncé en 1965 le début des travaux pour 1966, pour le printemps 1966. La question que je voudrais poser est celle-ci: Qu'est-ce qu'il advient des terrains qui sont maintenant situés à Bécancour et qui ont été achetés avec l'objectif d'y construire une sidérurgie?

M. GIGNAC: Moi, M. Vincent, tout ce que je peux vous dire, c'est que les terrains en question n'appartiennent pas à Sidbec. Etant donné la tournure des événements ou du moins la direction vers laquelle l'on semble s'en aller, je suis obligé de vous dire que les terrains de Bécancour sont moins attrayants pour Sidbec actuellement qu'ils l'étaient il y a trois ou quatre ans. Je suis obligé de vous dire aussi que je n'ai

pas participé à la décision de l'achat des terrains de Bécancour. Je n'étais pas là à ce moment-là et Je n'y peux rien dans le moment, pour autant que moi, je suis concerné. Ces terrains-là appartiennent à la SGF ou si vous voulez au Trust General du Canada et la SGF doit les payer éventuellement. Je sais qu'il y a eu certaines études de faites pour voir s'il ne devait pas y avoir des développements industriels, mais ce n'est réellement pas de mon ressort de décider que faire avec les terrains de Bécancour, si l'on ne s'en sert pas. Mais comme je vous ai dit tout à l'heure au début, la question du choix de l'emplacement pour l'aciérie, disons que cela n'a pas été notre plus grande préoccupation depuis un an, mais il semble bien que si nous nous portons acquéreur des actifs de Dosco à Contrecoeur, etc. il me semble logique que l'installation de la fabrication de l'acier primaire se fasse à Contrecoeur. Si nous ne faisons pas ça, nous risquerions de disperser inutilement nos efforts ce qui, d'ailleurs, est une chose qui n'a pas aidé la compagnie Dosco.

M. VINCENT: M. le Président, pour l'information des membres du comité, il faut quand même souligner que Sidbec en 1965 avait informé la population de Bécancour et les conseils municipaux, que la sidérurgie se construisait là. On leur a demandé d'organiser les services en conséquence. Donc, à mon sens, Sidbec avait pris une obligation morale vis-à-vis des onzes municipalités qui se sont fusionnées. Aujourd'hui, ces onze municipalités se retournent vers Sidbec, se retournent vers le gouvernement pour exiger, avec raison, qu'on leur définisse maintenant une nouvelle direction, une nouvelle orientation.

C'est simplement pour souligner qu'il y a là un facteur humain, un facteur très important qu'il faut considérer. Si on a pris des engagements vis-à-vis d'une population, il ne faudra pas commettre un crime social en leur disant: Maintenant, c'est vous qui vous êtes fusionnés, nous vous laissons à vos problèmes et nous ne regardons plus de votre côté.

M. LESAGE: Il faut bien comprendre, M. le ministre de l'Agriculture, que Dosco avait déjà offert ses installations au gouvernement dans le temps, que les conditions n'étaient pas acceptables, que le gouvernement avait refusé d'acheter et que Sidbec, sous la présidence de M. Gérard Filion, à ce moment-là, je crois en 1965, envisageait la construction d'un complexe sidérurgique intégré, axé en très grande partie sur l'exportation comme je l'ai déjà dit. Et je pense que si vous demandiez à ceux qui ont participé aux

discussions depuis 1961, en particulier MM. Bélanger et Dufresne, ils pourraient vous confirmer l'exactitude de ce que je viens de vous dire.

M. JOHNSON: En quelle année, Dosco a-t-elle installé ses nouveaux laminoirs?

M. GIGNAC: Son premier laminoir a été installé à la fin de 1964 et l'autre en 1966.

M. JOHNSON: Malgré une campagne de presse, je lisais hier un article de M. Laporte qui disait que c'était un crime de laisser installer Dosco à ce moment-là.

M. LESAGE: Non, c'était avant 1964, c'était en 1961 ou 1962.
C'était en 1961.

M. JOHNSON: Si ça peut intéresser le comité, je ferai part de l'éditorial de M. Laporte, qui fermait la porte à une aciérie et laissant installer Dosco et Stelco.

M. LESAGE: Je m'excuse mais c'était certainement avant que M. Laporte soit député. Si c'était l'éditorial de M. Laporte, M. Laporte a été élu député en 1961.

M. JOHNSON: Ce sont les premiers mouvements de Dosco, ensuite Stelco.

M. LESAGE: C'est surtout Dosco qui, à ce moment-là, au moment où Dosco offrait ses installations au gouvernement, se servait de cet argument comme moyen de vente.

M. VINCENT: M. le Président...

M. LESAGE: Et cette offre de Dosco...

M. DOZOIS: M. Gignac...

M. LESAGE: ... remonte...

M. JOHNSON: En 1964.

M. LESAGE: ... oh non! Bien avant 1964. Avant 1964, un instant, j'ai les copies de correspondance. Les conditions n'étaient pas acceptables. Nous avons refusé.

M. JOHNSON: Quelles étaient ces conditions?

M. DOZOIS: Qu'est-ce qu'on a à faire à ce moment-là? M. Gignac...

M. LESAGE : Bien les conditions, je pourrais vous les résumer...

M. DOZOIS: M. Gignac, qu'est-ce que...

M. LESAGE : Le premier ministre vient de me poser une question, je peux bien ne pas répondre...

M. JOHNSON: Excusez, M. Dozois.

M. LESAGE: ... alors les conditions de Dosco. C'est que Dosco vendait à un prix que nous considérons beaucoup trop élevé. Et de plus, il ne s'agissait pas d'une aciérie intégrée. Dosco offrait d'acheter du minerai brut d'une société gouvernementale. C'était ça l'offre de Dosco, en 1961 ou 1962. M. Dufresne, qui est parfaitement au courant de tous les faits, peut le confirmer. Et ce qui est arrivé en 1964 — et c'est ici que le premier ministre fait une erreur de date — c'est que lorsque M. Paul Desmarais a fait une offre d'agir comme intermédiaire entre le gouvernement et Sidbec d'une part et Hawker Siddeley et Dosco de l'autre pour acquérir les actifs de Dosco.

C'était en 1964, et les conditions, à ce moment-là, pour le gouvernement et pour Sidbec, n'étaient pas acceptables, parce que le gouvernement, malgré une mise de fonds majoritaire, n'avait pas le contrôle. Ce sont, brutalement dans les deux cas, les raisons primordiales des refus d'offres.

M. JOHNSON: C'est en 1965 que le public a appris par les journaux la décision de Dosco et de Stelco...

M. LESAGE: Mais cela c'était après.

M. JOHNSON: ... dans le cas de Stelco, de procéder à une nouvelle installation et dans le cas de Dosco un agrandissement. En 1965.

M. LESAGE: C'était après.

M. JOHNSON: Ce laminoir est entré en production au milieu de 1967. Mais c'est en 1965 qu'on a installé, développé Dosco, alors même qu'on discutait de l'implantation d'une aciérie intégrée.

M. LESAGE: Oui, mais dirigée principalement vers l'exportation à ce moment-là. Et à l'époque il était clair qu'avec une aciérie d'une production bien supérieure à un million de tonnes par année — on parlait même de quatre millions de tonnes, dirigées vers les marchés

d'exportation — établie à Bécancour à cause des facilités portuaires, il était clair à ce moment-là, que l'accent devait être mis sur les hauts fournaux et sur la vente des tôles épaisses et des aciers spécialisés, etc.

M. LE PRESIDENT: M. Demers.

M. DEMERS: M. Gignac, j'aurais une question à vous poser. Quel était le coût de la construction du projet Filion avant que vous n'occupiez le poste que vous avez?

M. GIGNAC: Entre \$350 et \$400 millions.

M. DEMERS: Si vous implantiez à Bécancour une sidérurgie modeste comme vous l'avez dit tout à l'heure, quelles seraient vos précisions?

M. GIGNAC: De \$100 à \$125 millions.

M. DOZOIS: M. Gignac, seriez-vous en mesure de préciser ce qu'en 1964 Dosco a eu à faire avec le gouvernement du temps?

M. LESAGE: Rien à faire, c'est M. Desmarais...

M. DOZOIS: Le gouvernement a refusé au mois de mars. De quel actif et de quel prix s'agissait-il? C'était avant la construction des laminoirs.

M. GIGNAC: Oui, durant la construction du laminoir à barres, mais avant la construction du laminoir à tôle fine. Maintenant, le détail de la transaction de M. Desmarais?... Je ne sais pas si je suis en mesure de pouvoir le donner.

M. DOZOIS: Seriez-vous en mesure de relever ça dans les archives de la Cie Sidbec?

M. GIGNAC: Oui. C'était avant la fondation de Sidbec, mais j'imagine qu'on doit avoir — on les a sûrement quelque part dans nos archives — les minutes des discussions qui ont eu lieu en...

M. DOZOIS: Cela a dû être soumis au comité de Sidbec ou au comité du président, M. Filion?

M. GIGNAC: Disons que nous avons eu ce document. Mais je ne sais pas d'où il est venu. Nous l'avons eu plutôt pour notre information que pour autre chose. On ne l'a jamais analysé.

M. VINCENT: Maintenant, avec \$125 millions, que pourriez-vous faire?

M. GIGNAC: Avec \$100 millions, \$125 millions, on pourrait construire à Bécancour, ou ailleurs, un laminoir à fer marchand qui pourrait éventuellement s'accompagner d'une aciérie électrique. Mais tout cela, dans le contexte d'un montant de \$60 millions, versé à raison de \$12 millions par année par le gouvernement.

M. JOHNSON: Nous aurions les fours électriques ou d'autres méthodes de réduction du minerai en quelle année?

M. GIGNAC: Si on est obligé d'avoir recours à la méthode des hauts fourneaux, on attendrait longtemps avant d'obtenir de l'acier primaire. Cela pourrait prendre au moins dix ans, peut-être quinze. Si l'on opte pour la voie du fer métallisé ou du fer-éponge à condition que la technique soit à point. Les délais pourraient être plus courts.

M. JOHNSON: Avez-vous étudié l'effet que cette décision pourrait avoir sur Dosco et l'emploi à Dosco, et sur Montreal Works...?

M. GIGNAC: Je pense que cela aurait un effet sûrement néfaste pour six ou sept ans.

Cela contribuerait à créer deux complexes qui se feraient compétition en plus d'avoir à subir la concurrence des importations et des manufacturiers de l'Ontario.

M. BOURASSA: Est-ce qu'on peut dire que vous avez éliminé, à court terme, Bécancour?

M. GIGNAC: C'est-à-dire qu'à partir du moment où on prend la décision d'acheter des installations de Contrecoeur, à première vue, cela nous semble illogique d'aller installer une fabrique d'acier primaire à Bécancour.

M. BOURASSA: C'est ce que vous aviez dit à la télévision. Mais, même en tenant compte de subventions pour frais de transport entre Bécancour...

M. GIGNAC: On a toujours considéré que Sidbec agissait comme une compagnie privée. Je conviens très bien que Sidbec aura, éventuellement, une portée sociale. Mais il reste quand même qu'il faut qu'elle se définisse en faisant des profits à la fin de l'année, à un moment donné. Parce que cela devient absolument intenable, et pour les administrateurs de Sidbec, et pour ceux qui en détiennent les actions.

M. BOURASSA: Il y a un objectif de développement régional qui est assez important, c'est pour cela que je soulevais la question.

M. GIGNAC: Le choix du site de Bécancour s'est fait suivant plusieurs critères. Lorsqu'on a décidé de trouver un site pour installer la sidérurgie intégrée de 1963, on a fait une étude de plusieurs sites, allant de Sept-Iles jusqu'à Montréal.

M. VINCENT: Est-ce que la décision était prise d'installer une sidérurgie intégrée, à ce moment-là, quand le site a été choisi?

M. GIGNAC: Il en était question, mais la décision n'était pas prise.

M. VINCENT: Il n'y avait aucune décision de prise, même au moment où Sidbec a annoncé...

M. LESAGE: C'était une recommandation...

M. GIGNAC: A ma connaissance, Sidbec ne l'a pas annoncé.

M. DEMERS: C'est pour éviter un coup de bourse que vous aviez acheté cela dans le temps?

M. LESAGE: Il fallait clairement prendre des options pour éviter les coups de bourse parce que le choix de Bécancour fait par le comité de sidérurgie pouvait devenir public.

M. VINCENT: M. Gignac, vous dites que Sidbec n'a pas annoncé. Mais il reste quand même que nous sommes appelés à voter des fonds pour Sidbec. Sidbec, par la bouche de son président, a, à plusieurs reprises, dans la région de Bécancour, même à Bécancour, fait des suggestions de fusionner les municipalités, et avait même ajouté: Une chose est certaine, Sidbec n'entend pas faire de Bécancour une ville fermée. C'est une obligation morale qu'elle a contractée là. On a même annoncé que Bécancour aurait 50,000 âmes en l'an 2000.

M. BOURASSA: M. Gignac n'était pas là.

M. GIGNAC: Ce ne sont sûrement pas des décisions du conseil d'administration. Ce que le président du temps a dit à ce moment-là, je ne peux pas être lié à cela. Le président du temps, c'était le président du t e m p s . Il avait droit à ses opinions. Mais je pense que c'étaient seulement des opinions qu'il émettait.

M. JOHNSON: Est-ce que le conseil d'ad-

ministration avait pris une décision d'installer une aciérie à Bécancour?

M. GIGNAC: Non.

M. JOHNSON: Alors, Sidbec comme corporation — je sais bien que vous n'y étiez pas — mais comme corporation?

M. GIGNAC: Sidbec a étudié la possibilité d'installer une sidérurgie intégrée à Bécancour. Disons qu'à ce moment-là on est allé au-devant des coups et on a pris des options sur des terrains. On les a même achetés.

M. JOHNSON: M. Gignac, si Dosco n'était pas installée et si Stelco n'avait pas fait des installations, tous les deux à Contrecoeur ou dans ce coin-là, est-ce que ce serait plus facile de lancer une aciérie?

M. GIGNAC: Oui.

M. BOURASSA: M. Gignac, est-ce que Stelco aurait été intéressée, à première vue, à acheter Dosco et l'aurait refusé par la suite? Est-ce que vous êtes au courant de cela?

M. GIGNAC: Non, je ne suis absolument pas au courant de cela. Il y a eu certaines rumeurs, mais...

M. BOURASSA: Oui, oui, ce sont des rumeurs à l'effet que ce serait...

M. GIGNAC: Je n'ai jamais été mis au courant de cela ni officiellement, ni officieusement.

M. LESAGE: Pour répondre à la question que le premier ministre m'a posée tout à l'heure au sujet de l'offre de M. Desmarais, ce dernier avait offert de négocier pour le compte de Sidbec l'acquisition des établissements de Dosco en 1964. La proposition faite par M. Desmarais, au point de vue de la structure financière était telle que le gouvernement — directement ou par l'intermédiaire de Sidbec — aurait, soit par mise de fonds, soit par garantie, de toute façon par mise de fonds directe ou indirecte, contribué pour 90% du coût et n'aurait pas eu le contrôle.

Alors, c'est ainsi que la proposition était présentée. Elle était présentée au gouvernement.

M. BERTRAND: Quelle était l'offre?

M. DOZOIS: Qu'est-ce que l'on offrait puis-

que les laminoirs n'existaient pas? On offrait Montreal Work, Truscon, Etobicoke.

M. LESAGE: Non, on offrait de négocier l'achat. On n'offrait pas l'actif. On offrait de négocier l'achat des actifs.

M. DOZOIS: L'achat des actions.

M. LESAGE: Des actifs.

M. DOZOIS: Et quels étaient ces actifs?

M. LESAGE: Mais cela a été rejeté pour les raisons que je viens de donner.

M. DOZOIS: Quels étaient ces actifs à ce moment-là? Parce qu'ils avaient sûrement moins à offrir que maintenant.

M. LESAGE: Clairement.

M. DOZOIS: Alors.

M. BOURASSA: Mais cela a été rejeté.

M. DOZOIS: Oui, je comprends, mais seulement nous pouvons peut-être comparer les exigences...

M. LESAGE: Il n'y en avait pas.

M. DOZOIS: ... de la compagnie Dosco à ce moment.

M. LESAGE: Il n'y avait pas d'exigences de la compagnie Dosco. Cela a été purement et simplement une offre de négociation d'achat qui a été refusée dès le départ, pour les raisons que je viens de mentionner.

M. JOHNSON: M. le Président, nous serions d'accord pour continuer cet après-midi, quant au gouvernement, après l'ouverture de la séance et la période des questions. Si la Chambre voulait continuer à étudier les crédits du ministère du Travail. Maintenant, il serait beaucoup plus facile pour tout le monde de continuer aujourd'hui dans la même veine. Si le comité est d'accord. Mais le comité ne peut pas siéger pendant que la Chambre siège, à moins du consentement unanime.

M. LESAGE: Oui, je sais. Cela est embêtant parce que pour les crédits du ministère du Travail, en vertu d'une entente qui est intervenue à la fin de la séance de vendredi après-midi, il a été entendu que chaque côté n'utilise-

rait pas plus que 35 minutes pour en terminer l'étude. J'étais présent en Chambre. J'en ai eu connaissance. Il était entendu qu'immédiatement après, nous entreprenions l'étude des crédits du ministère des Affaires municipales. Alors, il est assez difficile pour moi d'être absent de la Chambre. D'ailleurs, je pense qu'il y aurait un grand avantage, pour accélérer le travail du comité, à ce que les membres du comité, les députés intéressés puissent avoir la transcription de ce qui s'est dit ce matin et puissent obtenir de M. Marcel Caron, sur papier, des copies du tableau tel qu'il apparaît au tableau noir.

M. BERTRAND: Il est rendu public.

M. LESAGE: Oui. Et quant à la date, bien, c'est quand vous voudrez.

M. BERTRAND: Demain, c'est la journée...

M. LESAGE: Demain, vous n'aurez pas la transcription.

M. JOHNSON: Est-ce que tous ces messieurs, y inclus M. Gérin-Lajoie, seraient disponibles pour continuer le travail demain? M. Gérin-Lajoie, vous seriez prêt? Ou si vous préférez, M. Gignac, une autre date? Est-ce que demain cela vous irait?

M. GIGNAC: M. le Premier ministre, demain matin, je crois que ce serait possible, pour autant qu'on pourrait me rendre ma liberté disons vers deux heures ou deux heures et demie ou trois heures. Je peux être disponible tout l'avant-midi demain.

M. JOHNSON: M. Vincent avait une question. Voici, est-ce que le mercredi 5 juin vous irait?

M. GIGNAC: Oui, mercredi.

M. JOHNSON: Le mercredi 5 juin. Mercredi de la semaine prochaine. Cela vous va?

M. GIGNAC: A dix heures trente?

M. LESAGE: C'est le deuxième anniversaire du jour où le premier ministre a hérité de Sidbec.

M. JOHNSON: On a hérité d'un gâchis qu'on essaie de...

M. LESAGE: Non, non. Ce n'était pas un gâchis. Ce n'est pas le premier ministre actuel qui a nommé M. Gignac.

M. JOHNSON: Non, non, nous avons hérité de bons hommes, il faut le dire. C'est avec plaisir que nous leur avons fait confiance.

M. LESAGE: Alors, je vous remercie de le souligner.

M. VINCENT: M. le Président, est-ce que je pourrais demander au président de Sidbec de nous apporter pour le comité, la semaine prochaine, les décisions qui ont été prises le 30 mars 1965 par les administrateurs de Sidbec concernant les emplacements?

UNE VOIX: Une lettre?

M. VINCENT: Bien voici, ce serait tellement long à lire. C'est un texte que le premier ministre... « J'estime de mon devoir de vous mettre au courant de quelques décisions prises le 30 mars, c'est-à-dire hier, par les administrateurs de Sidbec et susceptibles, j'en suis certain, d'intéresser le gouvernement et la population de la province. » Je pourrais continuer... « décision la plus importante apportée sur le choix d'un emplacement pour le complexe sidérurgique. »

M. GIGNAC: Très bien, je voulais avoir la décision, le papier officiel.

M. DOZOIS: Je pense que le premier ministre du temps faisait part à la Chambre d'une lettre qu'il avait reçue de M. Filion qui l'informait que le 30 mars, une telle décision avait été prise par les administrateurs.

M. GIGNAC: D'accord, alors on apportera ça.

M. VINCENT: Pour l'emplacement et le début des travaux.

M. GIGNAC: Bien là... en tout cas je vais vous apporter...

M. LESAGE: Et le coût.

M. GIGNAC: Je vais vous apporter les informations si je les trouve.

(13 h 12)