



Assemblée nationale

journal des Débats

COMMISSIONS PARLEMENTAIRES

Deuxième session — 31^e Législature

Commission permanente de l'industrie et du commerce,
du tourisme de la chasse et de la pêche

Etude du projet de loi no 41 : Loi modifiant la Loi
concernant l'établissement par SIDBEC d'un complexe
sidérurgique intégré et audition de témoins (2)

Le 11 juillet 1977 — No 150

Président: M. Clément Richard

Table des matières

Concurrence internationale.....	B-4547
SJDBEC-NORMINES.....	B-4548
Approvisionnement en gaz naturel.....	B-4555
Régie interne et relations de travail à Contrecoeur.....	B-4556
Pertes prévisibles pour 1977.....	B-4558
Production de SIDBEC-FERUNI.....	B-4560
Relations de travail à Contrecoeur (suite).....	B-4562
Comparaison de productivité.....	B-4563
Relations de travail à Contrecoeur (suite).....	B-4564
Capacité et variété de la production.....	B-4566
Le rapport Griffin.....	B-4568
Marketing.....	B-4570
Le rapport Griffin (suite).....	B-4572
Marketing (suite).....	B-4572
QuéSteel.....	B-4580

Participants

M. Michel Clair, président

M. Rodrigue Biron
M. Jean-Paul Bordeleau
M. Hubert Desbiens
M. Bertrand Landry
M. Gérald Godin
M. Claude Dubois
M. Jean-Pierre Charbonneau
M. Bryce Mackasey
M. Raymond Mailloux
M. Alain Marcoux
M. Léopold Marquis
M. Jean-Guy Mercier
M. Gilles Michaud
M. Michel Pagé
M. Denis Perron
M. Raymond Gameau
M. Rodrigue Tremblay

* M. Jean-Paul Gignac

* M. Guy Talbot

* M. Jean-Pierre Howison

* Témoins interrogés par les membres de la commission parlementaire

*L'exemplaire, 35 cents - Par année, \$8 - Chèque à l'ordre du Ministre des Finances
Adresse: Service des Documents Parlementaires
Assemblée nationale
Hôtel du Gouvernement, Québec.
G1A 1A7*

Courrier de la deuxième classe - Enregistrement no 1762

Le lundi 11 juillet 1977

Etude du projet de loi no 41

(Seize heures quarante minutes)

Le Président (M. Clair): A l'ordre, s'il vous plaît!

La commission permanente de l'industrie et du commerce, du tourisme, de la chasse et de la pêche se réunit pour procéder à l'étude, article par article, du projet de loi no 41 intitulé Loi modifiant la Loi concernant l'établissement par SIDBEC, d'un complexe sidérurgique intégré et pour entendre certaines personnes relativement à ce projet de loi.

Les membres de la commission pour aujourd'hui sont: M. Biron (Lotbinière), M. Bordeleau (Abitibi-Est), M. Desbiens (Dubuc), M. Landry (Fabre) en remplacement de M. Duharme (Saint-Maurice); M. Godin (Mercier), M. Dubois (Huntingdon) en remplacement de M. Grenier (Mégantic-Compton); Mme Leblanc (Iles-de-la-Madeleine), M. Mackasey (Notre-Dame-de-Grâce), M. Mailloux (Charlevoix), M. Marcoux (Rimouski), M. Marquis (Matapédia), M. Mercier (Berthier), M. Michaud (Laprairie), M. Pagé (Portneuf), M. Perron (Duplessis), M. Garneau (Jean-Talon) en remplacement de M. Raynauld (Outremont); M. Tremblay (Gouin).

Y a-t-il d'autres remplacements? Le député de Verchères remplace le député des Iles-de-la-Madeleine. Alors, M. Charbonneau (Verchères) en remplacement de Mme Leblanc (Iles-de-la-Madeleine).

Y a-t-il d'autres remplacements?

Messieurs, au moment où nous avons ajourné les travaux de cette commission sine die vendredi dernier, nous en étions toujours à la période de questions par les députés de l'Opposition officielle aux représentants de SIDBEC.

Avant de continuer cette période de questions j'accorde immédiatement la parole au ministre de l'Industrie et du Commerce au cas où il aurait des précisions nouvelles.

M. Tremblay: Je n'ai pas de précisions nouvelles, à l'exception peut-être que nous avons discuté de la possibilité de déposer les états déconsolidés de SIDBEC-NORMINES. Les messagers sont à faire des photocopies qui seront distribuées aux membres de l'Opposition, tel que convenu vendredi dernier.

M. Garneau: M. le Président...

Le Président (M. Clair): Le député de Jean-Talon.

M. Garneau: Concernant les états consolidés, je n'étais pas présent lors de cette rencontre. Si cela a été discuté, je ne veux pas faire un débat là-dessus, mais, pour quelles raisons les états consolidés de SIDBEC-FERUNI n'ont-ils pas été

déposés? Est-ce que c'est tout simplement un oubli ou s'il y a une raison particulière?

M. Tremblay: Non. Je demanderais au président de SIDBEC de fournir la raison. C'est une raison de concurrence internationale.

Le Président (M. Clair): Brièvement, M. Gignac, étant donné que nous avons...

Concurrence internationale

M. Gignac: Tous nos compétiteurs dans ce domaine-là, particulièrement Associated Metals et Fers et Métaux, qui est à 50% à STELCO et à 50% à INTERMETCO sont compris dans des états consolidés.

Ce serait être un peu naïf que de déposer des états déconsolidés de SIDBEC à l'avenir et de les donner à des concurrents.

Le Président (M. Clair): Le député de Lotbinière.

M. Biron: M. le Président de SIDBEC, je ne crois pas que les membres de cette commission parlementaire soient des concurrents de SIDBEC. Je ne voudrais pas être considéré comme un de vos compétiteurs. Au contraire, je suis plutôt ici pour vous aider et collaborer avec vous.

M. Gignac: Ce n'est pas cela que j'ai voulu dire. J'ai parlé des concurrents dans le domaine de la ferraille.

M. Biron: Si mes renseignements sont exacts, M. le Président, vendredi dernier, le ministre a dit: Les états déconsolidés seront déposés, à condition que les membres de la commission gardent ces états confidentiels. Est-ce exact?

M. Tremblay: Oui, c'est exact, sauf qu'il fallait consulter les dirigeants de SIDBEC qui s'étaient opposés à la toute fin de notre séance à ce que nous les déposions pour les raisons que le président vient de donner.

Par contre, en ce qui concerne les états de SIDBEC-NORMINES, ils ont été retirés et ils vont être déposés. De mon côté, je n'aurais pas eu d'objection à déposer tous les états consolidés, mais si, selon le président de SIDBEC, cela pouvait causer un préjudice sérieux à l'entreprise... Je crois que les membres de l'Opposition comprendront que nous ne sommes pas ici pour mettre l'entreprise en difficulté avec ses concurrents, mais pour l'aider à résoudre ses problèmes.

Le Président (M. Clair): Le député de Lotbinière.

M. Biron: Je suis d'accord avec vous, M. le ministre. Les membres de la commission sont ici

pour aider l'entreprise à résoudre ses problèmes et je crois qu'au moment précis où on demande l'aide du gouvernement, donc de la population du Québec, on est en droit d'exiger des chiffres précis, de savoir exactement où on s'en va. Si cette entreprise ne dépensait pas des sommes d'argent considérables qui, en fait, viennent de la population québécoise, je comprendrais facilement, mais, à l'heure actuelle, on est dans une situation difficile, délicate, à SIDBEC et je comprends la situation. Je pense bien que tous les membres de la commission comprennent la situation. On veut pouvoir juger au meilleur de notre connaissance, avec les chiffres qu'on pourra nous fournir, la situation exacte. Alors, si on nous cache des chiffres, c'est bien difficile pour nous de pouvoir juger et d'aider, avec nos connaissances respectives, une entreprise telle que SIDBEC.

Dans ce cas, M. le Président, je demande au ministre de reconsidérer sa décision là-dessus et de fournir ces chiffres aux membres de la commission, confidentiellement...

Pour ma part, je m'engage à garder ces états confidentiels, mais, au moins, on pourra, à l'intérieur de cette commission de travail d'élus de la population québécoise, essayer le mieux possible de questionner les officiers et de suggérer aux officiers de SIDBEC des alternatives possibles pour que cette entreprise arrête de dépenser des sommes considérables des Québécois.

M. Tremblay: M. le Président, je crois que nous avons avec nous les dirigeants de SIDBEC. Si le chef de l'Union Nationale a des questions particulières à soulever sur les opérations de SIDBEC-FERUNI, je crois qu'il pourra obtenir les renseignements de M. Gignac, à l'exception peut-être des données qui seraient confidentielles, mais là, on en discutera, s'il s'agit d'une question qui porte sur une donnée confidentielle.

M. Gignac: Je n'ai aucune objection à cela.

Le Président (M. Clair): Le député de Jean-Talon.

SIDBEC-NORMINES

M. Garneau: M. le Président, j'ai relu la transcription du journal des Débats de la rencontre de la semaine dernière. Le ministre de l'Industrie et du Commerce proposait d'étudier d'abord ce qui faisait l'objet du projet de loi en termes de variation dans les coûts et d'aborder, dans un deuxième temps, d'autres questions reliées à SIDBEC. Je crois que vous proposiez trois sujets. Je voudrais m'en tenir au premier sujet concernant l'augmentation des coûts, puisque le projet de loi 41 ne commence pas de nouveaux projets, mais est là pour compléter la phase 1974-1978, la phase d'investissement d'Outremont, M. Raynauld, M. le président de SIDBEC, vous avez indiqué que le montant de \$108 millions était composé d'une augmentation dans les pertes prévues pour la société de \$9 millions à \$36 millions, que le coût des

installations de Contrecoeur est passé de \$165 millions à \$178 millions et que, pour le projet SIDBEC-NORMINES, les coûts passaient de \$540 millions à \$625 millions, compte tenu, évidemment, de la partie financée qui est de \$45 millions, mais il y a une partie, 35%, qui est financée par le capital-actions, le reste par emprunt; compte tenu du fait que SIDBEC a 51%, vous arrivez à \$23 millions de plus en besoin de capital. Je voudrais demander, dans le cas du projet SIDBEC-NORMINES, quels sont les principaux points qui amènent \$45 millions de dépassement. Vous avez fait très rapidement allusion aux problèmes de la construction, de l'inflation. Est-ce que ce sont là les seules causes et dans quelle proportion? Est-ce qu'on pourrait avoir un peu plus de détails? Vous avez indiqué que plusieurs des contrats avaient des clauses escalatoires. Je voudrais savoir dans quelle proportion tout cela joue, parce que...

M. Gignac: Pour ce qui est des clauses escalatoires, ça faisait partie des contrats depuis le tout début de la construction. Pour ce qui est des dépassements de \$545 millions à \$625 millions, ce qui représente, en fait, une augmentation de \$80 millions, on pourrait faire le "breakdown" suivant: Les coûts qui sont...

M. Garneau: Quand vous dites \$80 millions, M. Gignac, vous passez...

M. Gignac: \$80 millions divisés par deux, ça fait \$40 millions.

M. Garneau: Mais \$540 millions à \$625 millions...

M. Gignac: \$645 millions.

M. Garneau: Ah! C'est \$645 millions?

M. Gignac: \$545 millions.

M. Garneau: Ah! dans les...

M. Gignac: ... à \$625 millions.

M. Garneau: D'accord.

M. Gignac: Le coût associé à la grève, incluant certains règlements sur plusieurs contrats, \$22,9 millions; l'intérêt additionnel, principalement associé aux délais dans notre programme de construction, \$18,7 millions; équipement de dépoussiérage additionnel, qui n'avait pas été prévu et qui a été exigé par le ministère de l'environnement, \$8 millions; frais de mise en marche, baisse dans le niveau d'opération de la mine à cause du retard du programme de construction de l'usine de bouletage, \$10,1 millions; divers imprévus et autres sujets, \$20,3 millions, pour un total de \$80 millions.

M. Garneau: Dans le premier élément de \$22,9 millions, je m'excuse, je n'ai pas saisi l'ex-

plication que vous aviez donnée avant de donner le chiffre, le premier chiffre que vous avez donné...

M. Gignac: Le coût associé à la grève, incluant certains règlements sur plusieurs contrats de construction, j'entends.

Nl. Garneau: Dans le cas des frais de mise en marche, vous vous réferez à \$10,1 millions. Ce sont des frais additionnels à ceux qui avaient été prévus lors du lancement du projet, à cause du retard?

M. Gignac: Oui. Je dis: Baisse dans le niveau d'opération. Actuellement, on prévoit mettre la mine en marche, pas la mine, mais l'usine de bouletage en marche au 1er novembre. Cela veut dire que le niveau d'opération pour l'année 1977 va être beaucoup plus bas qu'il avait été prévu au départ. Je pense qu'on avait prévu au départ une mise en marche pour juillet ou août, quelque chose du genre.

Plus on retarde, ces choses-là, surtout l'intérêt sur la construction et les frais de mise en marche sont comprimés sur un plus petit nombre de tonnes.

M. Garneau: Quand on regarde le retard dans la cédule d'opération, je comprends que ce retard est relié presque uniquement à la grève de la construction. Y a-t-il eu d'autres raisons pour ces retards?

M. Gignac: Il y a eu d'autres retards qu'on a dû subir, oui, principalement à cause des problèmes que nous avons eus sur le chantier de Port-Cartier.

M. Garneau: Des problèmes reliés aux relations de travail ou des problèmes techniques?

M. Gignac: Non, des problèmes de relations de travail, spécialement avec les électriciens.

M. Garneau: Tout le retard est dû à des problèmes de relations de travail et non pas à des difficultés techniques dans l'exécution des travaux telle que prévue. Le PERT aurait marché convenablement si cela n'avait pas été des relations de travail.

M. Gignac: Je ne veux pas me faire accuser, mais disons qu'on a subi, comme tous les autres, un arrêt de travail de 81 jours, généralisé dans la province de Québec et en plus de cela, on a subi, non pas des arrêts de travail, mais des ralentissements de travail dans certains corps de métier, dont les électriciens particulièrement.

M. Garneau: Dans les frais que vous nous donnez dans le cas de SIDBEC-NORMINES qui sont reliés à ces retards de travail, y en a-t-il qui sont reliés à des bris d'équipement ou sont-ils reliés uniquement à une productivité faible ou encore à un arrêt de travail de différents corps de métiers?

M. Gignac: Non. On a eu des problèmes de bris d'équipement, mais cela n'a pas retardé notre programme de départ. Comme question de fait, on a eu des pièces d'équipement, qui nous ont été envoyées — elles venaient des Etats-Unis — et qui étaient en bien mauvaise condition, qu'il a fallu réparer. C'étaient des problèmes... qui ont été inventés aux Etats-Unis, non pas au Québec et au Canada.

M. Garneau: Mais ici même, il n'y a pas eu, comme il y en avait eu au chantier olympique ou à la baie James, des bris de cette nature?

M. Gignac: Il y a eu des bris d'équipement, mais on ne peut pas considérer que cela...

M. Garneau: Est-ce une des raisons d'augmentation dans les coûts?

M. Gignac: Non. Cela a peut-être été de l'ordre de \$100 000.

M. Garneau: Dans le projet original, si ma mémoire est fidèle, les boulettes d'oxyde de fer superconcentré à être utilisées par SIDBEC. On avait indiqué, dans le temps, que le coût de ces boulettes représentait un écart entre \$6 et \$8 la tonne à comparer au prix international de ces boulettes de fer. Avec l'augmentation des coûts de SIDBEC-NORMINES, est-ce que vous pouvez conclure que l'avantage comparatif sera encore existant entre le coût de la production de SIDBEC-NORMINES et le marché international?

M. Gignac: Je pense qu'on avait fait la comparaison, M. Garneau, plutôt vis-à-vis, à ce moment-là, des bas prix du lac Erié.

M. Garneau: Oui, je pense que c'est cela.

M. Gignac: Depuis le temps où on a discuté de ce problème, en 1974, ce prix qui était plus bas que le prix mondial, est devenu plus haut que le prix mondial. En d'autres mots, les boulettes d'oxyde du Brésil ou même de la Suède ou des pays de ce genre sont passées d'un maximum à un minimum. C'est plus bas que le prix des Grands Lacs.

M. Garneau: Avec l'augmentation, maintenant, d'environ \$80 millions du projet SIDBEC-NORMINES, comment se situerait, d'après vos calculs, cette différence?

M. Gignac: La différence est la même parce que le prix des Grands Lacs a encore augmenté cette année, de 5%.

M. Garneau: Mais les proportions de ces augmentations: je ne sais pas quel est le prix aujourd'hui...

M. Gignac: \$0.345 par unité de fer.

M. Garneau: Et celui de SIDBEC-NORMINES va garder ces mêmes relations d'une différence

d'environ \$8 comme vous le mentionniez, lors d'une commission parlementaire.

M. Gignac: \$8, c'est cela.

M. Garneau: Sur les coûts de Contrecoeur, qui passent de \$165 à \$178, cela veut dire \$12 millions ou \$13 millions en chiffres ronds, est-ce que les coûts sont également reliés et uniquement au retard causé par les relations de travail dans la construction?

M. Gignac: En fait, cela représente une augmentation d'à peu près 7%. On a un "breakdown" de cela aussi. Je pense que la plus grosse partie de ces coûts, ce sont les intérêts sur la dette à long terme.

M. Garneau: Sur les retards à obtenir la production que vous êtes obligés de capitaliser, avant que cela produise.

M. Gignac: Pour l'argent investi, c'est cela. Ce sont les plus gros coûts. Les autres...

M. Garneau: Oui, \$165 millions à 10%, cela fait...

M. Gignac: Cela fait \$16 millions.

M. Garneau: Dans le montant demandé pour combler les déficits plus élevés de 1976 et le coût de Contrecoeur et de NORMINES, il y a également ce que vous appelez la perte éventuelle de 1977, si j'ai bien compris la transcription du journal des Débats. Dans quelle proportion ce point compte-t-il?

M. Gignac: Vous voulez dire la perte prévue au budget de \$9 millions qui passe à \$36 millions?

M. Garneau: Non, je parle de celle de 1977. J'essaie de retrouver ça dans la transcription. 16,5%. Je me réfère à celle de 1977; j'essaie de trouver le texte.

M. Gignac: En fait, c'est une perte qui est budgétisée pour 1977.

M. Garneau: Oui, c'est ça.

M. Gignac: C'est causé, en grande partie, par l'économie...

M. Garneau: On est maintenant rendu au mois de juillet, est-ce que vous pensez que ce chiffre est assez réaliste?

M. Gignac: Je pense que le chiffre est réaliste. En fait, on doit revoir, très prochainement, les chiffres pour les derniers six mois de l'année 1977, à moins que M. Talbot — ici à mes côtés — me dise le contraire ou ne soit pas d'accord. On ne voit pas de reprise fascinante pour les six prochains mois de l'année 1977 dans le domaine de l'acier, surtout celui qui nous concerne.

M. Garneau: Dans l'ensemble, M. le Président, je ne veux déborder le champ de l'ordre du jour qui a été suggéré par le ministre. Je ne sais pas si on peut aborder les questions qui débordent le coût et qui sont reliées à l'approvisionnement de SIDBEC et à l'utilisation des boulettes de fer par le superconcentré à être utilisé par SIDBEC elle-même. Si c'est votre directive, j'attendrai un peu plus tard, parce que, sur les coûts, pour le moment, je n'ai pas d'autres questions, suivant en cela le premier point de l'ordre du jour.

Le Président (M. Clair): Je pense qu'il y aurait lieu de passer immédiatement à deux autres députés sur le même sujet. Je pense que le chef de l'Union Nationale et le député de Verchères ont manifesté le désir de poser des questions sur ce sujet.

M. Charbonneau: Je voulais demander au député de Lotbinière si c'est sur SIDBEC-NORMINES ou si... Je prendrai la parole après.

Le Président (M. Clair): Le député de Lotbinière.

M. Biron: Vous nous parlez d'un montant de \$20,3 millions en divers et imprévus, un montant quand même extraordinaire.

Est-ce que vous pourriez nous donner un peu plus de détails là-dessus?

M. Gignac: Même si le budget de SIDBEC-NORMINES est examiné par les trois participants, SIDBEC, British Steel et QCM, on pourrait quand même vous donner certains détails. Mais il y a une portion d'imprévus que je ne pourrai sûrement pas vous détailler.

Un des problèmes, c'est que, dans les ententes que nous avons faites, il a fallu mettre une espèce de maximum au montant qui serait dépensé dans SIDBEC-NORMINES. On calcule que \$625 millions devrait être un maximum. On n'est pas obligé de l'atteindre, mais il ne faudrait pas le dépasser. C'est un peu ce que cela veut dire.

M. Biron: Est-ce qu'il y a une participation de British Steel et de Quebec Cartier Mining aussi élevée dans les dépassements, proportionnellement à SIDBEC?

M. Gignac: La même chose.

M. Biron: La production a commencé, si j'ai bien vu les nouvelles, au début de juillet ou au début de juin. On a chargé une première livraison?

M. Gignac: De concentré.

M. Biron: De concentré. C'est la première livraison qui arrivait de SIDBEC-NORMINES?

M. Gignac: De Fire Lake.

M. Biron: De Fire Lake, d'accord, mais qui appartenait à SIDBEC-NORMINES.

M. Gignac: D'accord.

M. Biron: Depuis ce temps-là, cela continue à une allure, à un rythme normal, ou...?

M. Gignac: On a vendu à peu près 250 000 tonnes de concentré jusqu'à maintenant, ce pour l'année 1977. On va sûrement avoir un inventaire de l'ordre de 1,5 million à 2 millions de tonnes de concentré pour commencer l'année 1978. Cet inventaire va diminuer dès que l'usine de bouletage de Port-Cartier va être en marche.

M. Biron: Vous jugez que 1,5 million à 2 millions de tonnes de concentré c'est normal comme inventaire?

M. Gignac: Non. C'est trop élevé.

M. Biron: C'est trop élevé?

M. Gignac: Oui.

M. Biron: Qu'est-ce qui fait que votre inventaire est si élevé que cela à la fin de l'année?

M. Gignac: La grève. Si on avait démarré notre usine de bouletage plus tôt, on aurait pu utiliser notre concentré, on aurait donc eu moins d'entreposage. Je pense qu'on considère qu'un entreposage d'à peu près trois mois est normal, donc, environ 200 000 tonnes.

M. Biron: 200 000 tonnes.

M. Gignac: Cela dépend des périodes de l'année. L'hiver, il faut que ce soit un peu plus élevé; l'été, ce peut être un peu plus bas. L'hiver, quelquefois, le minerai gèle et il y a toutes sortes de problèmes techniques qui se posent.

NI. Biron: Vous prévoyez expédier 6 millions de tonnes au total, avec SIDBEC-NORMINES, dont 50% est la responsabilité de SIDBEC. Vous avez des ouvertures de marché pour votre surplus de production, bien sûr, parce que SIDBEC elle-même a besoin de 1,3 million de tonnes?

M. Gignac: 1,5 million.

M. Biron: 1,5 million. Est-ce que vous avez un marché potentiel pour l'autre 1,5 million ou si vous devrez le sacrifier à n'importe quel prix sur le marché mondial?

M. Gignac: Sacrifier à n'importe quel prix, c'est beaucoup dire. Mais on va sûrement essayer de le vendre. Ce qui n'était pas un problème il y a trois ans en est devenu un maintenant.

C'est sûr que, pour l'année 1978, on va sûrement avoir plus de difficultés à le vendre qu'en 1979 ou en 1984, mais on est en train actuellement, au moment où je vous parle, d'étudier ce problème et d'étudier les acheteurs éventuels. Le premier, si on peut dire, c'est British Steel, parce

qu'il y a là un potentiel de 600 000 à 800 000 tonnes. Tous les utilisateurs, c'est-à-dire ceux qui ont le procédé midrex ou des procédés de réduction sont aussi des utilisateurs possibles. Je pourrais mentionner plusieurs pays qui sont intéressés à acheter notre produit, mais, de là à passer à une vente signée sur papier et livrée, souvent, comme vous le savez peut-être, c'est différent.

M. Biron: Prévoyez-vous que vous devrez sacrifier une partie importante de votre prix de vente pour pouvoir disposer de cela? On sait que cela se vend à peu près \$30 la longue tonne.

M. Gignac: En longue tonne, je ne sais pas, mais en unité de fer, cela se vend actuellement \$0.44 à peu près par unité de fer, \$0.45, alors que le prix du lac Erié est à peu près de \$0.52 par unité de fer.

M. Biron: Cela fait combien la tonne, cela, ce que vous appelez l'unité de fer dedans?

Une Voix: Cela dépend de la composition.

M. Gignac: Environ...

M. Biron: Je crois que c'est \$33 ou \$34 la tonne de 2240 livres, si mes informations sont justes. Est-ce que cela se peut?

M. Gignac: Pour le lac Erié, c'est à peu près \$39 la tonne.

M. Biron: Cela veut dire \$33 ou \$34 à Port-Cartier ou quelque chose comme cela?

M. Gignac: Cela dépend où ça s'en va.

M. Biron: A quel prix croyez-vous pouvoir vendre 1,5 million de tonnes additionnelles dont vous n'aurez pas besoin?

M. Gignac: Au mieux, au prix mondial.

M. Biron: Qui est de combien aujourd'hui?

M. Gignac: A peu près \$0.44 par unité de fer.

M. Biron: Cela veut dire...

M. Gignac: 20% de moins.

M. Biron: En partant, avec SIDBEC-NORMINES, on est sûr de perdre, l'an prochain, en admettant que tout va parfaitement bien et qu'on produit nos 6 millions de tonnes, quelque chose comme \$10 millions, seulement sur le surplus de production qu'on va avoir là-bas?

M. Gignac: SIDBEC-NORMINES ne souffrira pas, c'est SIDBEC qui va souffrir.

M. Biron: Qui achète de SIDBEC-NORMINES à... SIDBEC est assurée, à l'avance de perdre \$10

millions, en admettant que le prix du marché demeure le même et en admettant qu'on produise nos 6 millions de tonnes.

M. Gignac: Par contre, on fait un profit dans SIDBEC-NORMINES. Si on vendait 6 millions de tonnes, on ferait un profit dans SIDBEC-NORMINES. On ne peut pas jouer avec cela comme on joue avec des osselets. Il y a un jeu de prix. D'abord, SIDBEC-NORMINES, en soi, c'est une entité, donc, la moitié est consolidée dans SIDBEC-DOSCO; là on vous l'a déconsolidée, mais du fait même qu'elle est consolidée dans SIDBEC-DOSCO pour 50,1%, si elle fait des profits parce que nous achetons à X cents par unité de fer, évidemment, cela se retrouve dans SIDBEC-DOSCO, mais cela ne veut pas dire que c'est nécessairement un bon "deal", que c'est une bonne affaire qu'on fait; mais c'est mieux cela, si on peut le vendre, c'est mieux de vendre que de ne pas produire.

M. Biron: A l'heure actuelle, étant donné que ce n'est pas encore en boulettes, SIDBEC ne peut employer de...

M. Gignac: Je ne pense pas, M. Biron, qu'on puisse réellement, dans un... C'est mon opinion personnelle, je ne demande à personne de la partager, mais je ne pense pas qu'on puisse juger une entreprise aussi grosse que SIDBEC-NORMINES sur une période de six mois, un an ou même deux ans. Je pense qu'au bout de cinq ans, les choses vont être assez replacées. Je pense qu'on ne peut pas juger cela sur une période de... Il va y avoir les frais de démarrage dont on n'a pas parlé. Si vous en parlez, on pourra en parler, mais on pense que cela va coûter tant. Il y a beaucoup d'inconnues dans des choses comme cela. Là où il y en a le moins, c'est probablement à la mine, parce qu'à la mine, il y a beaucoup d'expérience, il y a beaucoup de "know-how" alors qu'à l'usine de boulette il y en a moins.

Si vous vous rappelez ce qui s'est produit à Iron Ore of Canada il y a un an et il y a deux ans, cela n'a pas été un cadeau. On espère faire mieux que cela, mais il y a le démarrage, la mise en marche, si vous voulez, le rodage de tous les équipements et la vente.

Je dis que ce ne sera pas avant deux ans qu'on pourra passer des jugements valables sur cela. Est-ce que cela va coûter \$10 millions ou \$40 millions? Je ne sais pas. Enfin, j'ai l'air de dire cela d'une façon détachée, mais je ne peux pas être prophète. Ce sont des grosses entreprises.

M. Biron: Vous avez un budget pour produire 6 millions de tonnes.

M. Gignac: Oui.

M. Biron: 6 millions de tonnes en concentré, SIDBEC ne peut l'employer. SIDBEC peut employer seulement des boulettes, c'est bien cela? Quand prévoyez-vous atteindre le rythme de pro-

duction de 6 millions de tonnes en boulettes? On sait que la mine va produire.

M. Gignac: On prévoit, si on démarrait vers le 1er novembre, atteindre le rythme de production de 6 millions de tonnes vers le mois de mai ou juin 1978.

M. Biron: C'est-à-dire au rythme de 500 000 tonnes par mois ou à peu près.

M. Gignac: C'est cela, 500 000 tonnes par mois.

M. Biron: Est-ce que vous n'êtes pas un peu optimiste en parlant de six mois ou à peu près pour atteindre un rythme de production de croisière, normal?

M. Gignac: Disons que...

M. Biron: On sait que Iron Ore a dû prendre plusieurs années à Sept-Îles, je crois?

M. Gignac: Oui. Évidemment, on essaie de se servir des erreurs des autres pour ne pas faire les mêmes. Le procédé qu'on a employé est très différent de celui d'Iron Ore Company. Ce sont des disques qu'on a. C'est un procédé qui fonctionne bien avec le minerai de la région de Port-Cartier. Ce n'est pas nécessairement le procédé qui serait bon pour un autre minerai, mais pour ce minerai, c'est le meilleur procédé. Je ne voudrais pas non plus passer un jugement ici, mais je pense qu'Iron Ore Company a eu des problèmes avec ses équipements, mais elle a aussi eu des problèmes avec ses minerais. Là, cela semble être replacé. Cela a duré au moins une couple d'années, si ma mémoire est fidèle. Alors, on essaie de se servir de l'histoire pour ne pas répéter les mêmes erreurs.

M. Biron: Vous croyez que, lorsque vous atteindrez, en tout cas, votre rythme de production de 500 000 tonnes par mois pour vos 6 millions de tonnes par année, avec les prix de vente prévus, cela devrait au moins commencer à atteindre le "breakeven" comme on dit.

M. Gignac: Ce n'est pas prévu qu'on perde le "cash". Je ne pense pas que SIDBEC-NORMINES... Enfin, j'espère que SIDBEC-NORMINES ne viendra pas demander de l'argent à SIDBEC. Il se peut qu'on fasse des pertes d'exploitation, mais après la dépréciation, etc., je ne pense pas qu'on fasse de perte liquide à SIDBEC-NORMINES. C'est tout ce que je peux vous dire à ce moment.

M. Biron: D'accord. A présent, quelques dernières questions sur votre potentiel de production. En admettant que vous preniez trois ans, je suis peut-être pessimiste un peu, à atteindre votre rythme de six millions de tonnes, est-ce que les achats de SIDBEC sont à 50% de la production, ou si c'est trois millions de tonnes?

M. Gignac: C'est 50% de la production.

M. Biron: Donc, si vous produisez quatre millions de tonnes l'an prochain, vous n'aurez à vendre sur le marché mondial que 500 000 tonnes ou quelque chose comme cela. Vous aurez deux millions de tonnes ou 500 000 tonnes.

M. Gignac: C'est à-dire que... Oui.

M. Biron: Est-ce que c'est possible avec SIDBEC-NORMINES de produire quatre millions de tonnes—j'en viens à cette question—sans perdre d'argent, sans faire de profit, mais sans avoir de pertes?

M. Gignac: Je ne me souviens pas où le "breakeven" pointe. Il faudrait qu'on ait les chiffres de SIDBEC en main. Si ma mémoire est fidèle, le "breakeven", c'est 4,8 millions de tonnes ou 4,5 millions de tonnes.

M. Biron: Mon point, c'est que si SIDBEC doit perdre de l'argent sur 1,5 million de tonnes à vendre à l'extérieur, SIDBEC doit être la seule enfin à perdre de l'argent parce que British Steel ou Québec Cartier Mining ont peut-être besoin... C'est peut-être mieux de faire produire au ralenti, SIDBEC-NORMINES, afin qu'au moins, les pertes soient compensées à 50% par les autres entreprises, en autant qu'on ne perd pas tellement, et d'essayer de voir que les surplus de production soient limités au minimum.

M. Gignac: Dans le marché présent, on peut dire que la British Steel Corporation, comme d'autres, comme toutes les sidérurgies américaines, sont pénalisées vis-à-vis du prix mondial. Etant donné la complexité des ententes qu'on a entre les trois participants, je ne pourrais pas vous dire exactement ce qui se passerait. Mais il y a quelque chose de certain. Actuellement, au prix que le British Steel doit acheter ses boulettes, c'est-à-dire le prix des Grands Lacs, moins le transport, ça lui coûterait meilleur marché d'aller acheter ses boulettes au Brésil.

En d'autres mots, il faut que tout le monde essaie de respecter le bout de son entente.

M. Biron: Cela veut dire que ça coûterait aussi meilleur marché à SIDBEC d'acheter ses boulettes au Brésil.

M. Gignac: Je l'ai dit 25 fois. Je peux vous le dire une autre fois.

M. Tremblay: Il faudrait peut-être faire remarquer...

M. Gignac: Dans le moment. Ce n'était pas le cas il y a deux ans.

M. Tremblay: J'aimerais faire remarquer au leader de l'Union Nationale que nous avons discuté de cette question en profondeur vendredi.

M. Biron: Je sais...

Merci. Cela termine mes questions sur SIDBEC-NORMINES.

Le Président (M. Clair): Le député de Verchères.

M. Garneau: Il y a une question à laquelle M. Gignac n'a pas répondu, une question que le chef de l'Union Nationale a posée à M. Gignac. Je ne sais pas si elle a été mal saisie, mais dans le fond, on voulait savoir — parce que j'allais la poser moi aussi — s'il y a possibilité, pour SIDBEC-NORMINES — c'est comme ça que j'ai interprété la question de M. Biron — de ne pas produire à pleine capacité s'il y avait un surplus momentané, ou encore si le prix de SIDBEC-NORMINES était plus élevé que le prix international. Est-ce qu'une entente vous oblige à aller au maximum? Parce que je sais que la rentabilité est censée être atteinte à six millions de tonnes.

M. Gignac: Il y a des ententes entre actionnaires, M. Garneau, vous le savez très bien, et je pense que, si tout le monde s'entend pour produire moins, on va produire moins. Mais, par contre, il faut produire assez pour satisfaire les prêteurs, respecter les échéances, etc.

Le Président (M. Clair): Le député de Verchères.

M. Charbonneau: Merci, M. le Président. Si j'ai bien compris le député de Jean-Talon, on en est aux raisons des dépassements des coûts et...

Le Président (M. Clair): A SIDBEC-NORMINES. En général, mais plus spécifiquement là-dessus.

M. Charbonneau: En général... Ce que j'avais compris, c'est que c'était en général, que le député de Jean-Talon avait terminé sur les raisons du dépassement des coûts. Lui, il s'était concentré à SIDBEC-NORMINES, mais je pense que...

M. Garneau: Non, j'avais parlé aussi de Contrecoeur.

M. Charbonneau: Oui, c'est ça, également.

Dans ce sens-là, je vais commencer par une ou deux questions sur SIDBEC-NORMINES et je voudrais aborder d'autres points qui touchent aux raisons du dépassement des coûts, mais dans d'autres secteurs.

Si j'ai bien compris l'analyse des documents, le pourcentage de participation de Québec Cartier Mining dans SIDBEC-NORMINES, c'est d'environ 8%. C'est exact?

M. Gignac: Oui.

M. Charbonneau: Est-ce que vous pouvez me dire quels sont les contrats de gérance et de génie

qui ont été obtenus par Quebec Cartier Mining ou par la maison mère US Steel?

M. Gignac: Il y a Canadian Met-Chem. J'imagine que c'est ce que vous voulez dire. Canadian Met-Chem a eu tous les contrats qui se rattachent à la mine et à toute la manutention du minerai entre l'usine de Port-Cartier et le port. L'autre contrat, cela a été le contrat de Dravo Engineering.

M. Charbonneau: La question que je me pose — vous me corrigerez si j'ai tort — c'est: Est-ce qu'il n'aurait pas été avantageux pour SIDBEC d'opérer seule les activités qui ont été confiées à Quebec Cartier Mining, c'est-à-dire, par exemple, l'opération de la mine Fire Lake, l'opération du concentrateur à Gagnonville, le transport du minerai et l'opération aussi des installations portuaires? Est-ce qu'il y a eu des études comparatives pour montrer que, finalement, SIDBEC était gagnante en donnant ces activités à Quebec Cartier Mining qui, elle, pour un minimum d'investissement de 8%, frappait le gros lot, c'est-à-dire qu'elle avait l'occasion de faire des profits considérables sur différentes activités?

M. Gignac: Tous ces points ont été étudiés et, pour le meilleur ou le pire, on a décidé, au moins pour les cinq premières années, étant donné l'ampleur des responsabilités qui incombaient à SIDBEC-NORMINES pour démarrer et faire marcher l'usine de bouletage avec une main-d'oeuvre entraînée sur place, qui était tellement lourde, qu'il valait mieux se servir du "know-how" de Quebec Cartier Mining pour exploiter l'usine, la mine de Fire Lake et le concentrateur de Gagnon. De toute façon, ces gens les connaissent très bien, les ayant exploités pendant quinze ans.

M. Charbonneau: Vous dites pour le meilleur ou le pire...

M. Gignac: Bien, pour le meilleur ou le pire, c'est parce que lancer de front deux opérations comme cela, la mine dans laquelle on n'a aucune espèce d'expérience et l'usine de bouletage non plus, cela ne se part pas tout seul, cela prend du personnel et il faut l'entraîner.

Alors, étant donné que les effectifs de Quebec Cartier Mining sont déjà là à cause de la mine du lac Jeannine, qui est maintenant fermée, on a pensé que cela serait moins lourd pour SIDBEC-NORMINES de confier la direction à Quebec Cartier Mining pour ce qui est de l'exploitation de la mine et du concentrateur Gagnon et que SIDBEC-NORMINES exploite elle-même l'usine de bouletage.

M. Charbonneau: Par ailleurs, est-il exact qu'il y a eu un achat considérable de wagons de chemin de fer pour le transport de minerai oui ont été recommandés par la Quebec Cartier Mining à SIDBEC?

M. Gignac: Pour transporter le minerai entre Fire Lake et le concentrateur du lac Jeannine.

M. Charbonneau: Mais ils ne sont pas encore utilisés par SIDBEC-NORMINES actuellement?

M. Gignac: Oui. Ils sont là.

M. Charbonneau: Est-ce que...

M. Gignac: Ils sont utilisés.

M. Charbonneau: Depuis quand sont-ils utilisés?

M. Gignac: Depuis que la mine est commencée, depuis le mois d'avril à peu près.

M. Charbonneau: 1977?

M. Gignac: Oui.

M. Charbonneau: Mais n'est-il pas exact qu'ils ont été en usage depuis l'été 1976 mais au profit de la flotte de la Quebec Cartier Mining?

M. Gignac: Je ne les ai pas vus.

M. Charbonneau: Quand les avez-vous achetés?

M. Gignac: On les a achetés en 1976. Cela a été fait à Marine Industries.

M. Charbonneau: Quel mois?

M. Gignac: Ecoutez, je ne le sais pas. Je pourrais vous le dire...

M. Charbonneau: Je trouve que...

M. Gignac: Ces wagons ont été achetés exclusivement pour les travaux de SIDBEC-NORMINES. Ils n'ont pas été utilisés pour le mont Wright, si c'est cela que vous voulez dire.

M. Charbonneau: On m'a laissé entendre qu'ils auraient été utilisés par Quebec Cartier Mining dans sa flotte, pendant plusieurs mois, jusqu'à ce qu'ils servent pour SIDBEC-NORMINES, c'est-à-dire au printemps 1977. Cela signifie que la société d'Etat aurait payé des wagons pour...

M. Gignac: Je peux vérifier, mais je peux vous assurer que c'est faux.

M. Charbonneau: Je l'espère.

M. Gignac: Si ce n'est pas faux, je vous le dirai.

M. Charbonneau: Je l'espère aussi. Par ailleurs, quels sont les besoins actuels, en termes de boulettes d'acier, de SIDBEC?

M. Gignac: Actuels?

M. Charbonneau: Oui.

M. Gignac: Ou dans six mois?

M. Charbonneau: Est-ce de l'ordre de 200 000 tonnes?

M. Gignac: Non. C'est plus que cela. C'est à peu près 600 000 à 700 000 tonnes, 650 000 tonnes.

M. Charbonneau: Avant l'ouverture?

M. Gignac: C'est ce que je veux dire.

M. Charbonneau: Mais, en avril 1977, ne se serait-on pas rendu compte qu'on avait acheté trop de boulettes? On avait acheté, semble-t-il, 800 000 tonnes, il a fallu aller négocier après pour...

M. Gignac: On a acheté des boulettes en 1973. Quand on achète des boulettes sur le marché mondial, on est obligé de les acheter par contrat de cinq ans. Alors, 1973 plus 5, cela fait 1978. Ces contrats viennent à échéance en 1978 et, actuellement, on est en train d'essayer de diminuer les quantités qu'on a achetées et qu'on peut avoir, évidemment, en trop pour l'année 1977 et l'année 1978. Il y a plusieurs contrats qui viennent à échéance en 1977. Il y en a à peu près deux qui vont continuer en 1978. On est en train de négocier pour répartir cela sur une période donnée ou tout simplement les annuler. Je pense qu'il y en a deux qui ont été annulés jusqu'à maintenant.

M. Charbonneau: Le nombre d'annulations est-il considérable?

M. Gignac: Deux.

M. Charbonneau: Deux?

M. Gignac: Sur à peu près sept.

M. Charbonneau: Combien cela donne-t-il en milliers de tonnes, ce qu'on a annulé?

M. Gignac: Il y en a un qui est à peu près de 100 000 et l'autre de 60 000. A peu près 160 000 pour les deux.

Approvisionnement en gaz naturel

M. Charbonneau: Bon. Seulement une petite seconde, parce que j'ai des notes. Il y a eu aussi des achats de gaz naturel également. Vous avez acheté, semble-t-il, des quantités considérables de gaz naturel?.

M. Gignac: Oui, on a un contrat de gaz naturel.

M. Charbonneau: Semble-t-il qu'en novembre 1976, vous étiez prêts à en acheter, mais on se serait aperçu que la capacité réelle était moindre que celle prévue, c'est-à-dire 4 000 pieds cubes au lieu de 8 000 pieds cubes. Est-ce exact?

M. Gignac: Je ne comprends pas votre question. Si je peux vous donner une réponse, quand on passe un contrat de gaz naturel...

M. Charbonneau: Oui.

M. Gignac: ... du moins c'est la coutume au Canada, ce n'est pas nous qui établissons les règles, c'est l'Office national de l'énergie. Les contrats de gaz sont accordés tous les 1er novembre de chacune des années en cours. Je pense que votre question, c'est: Avait-on l'intention d'accorder un contrat supplémentaire de gaz naturel le 1er novembre 1976? La réponse est oui. Quand on a vu qu'on était obligé de retarder de trois ou quatre mois la mise en marche du module de réduction de Contrecoeur à cause de la grève, on a décidé d'attendre.

M. Charbonneau: Quelle grève?

M. Gignac: La grève de la construction.

M. Charbonneau: Ah bon! Vous avez été obligés...

M. Gignac: On a retardé le contrat.

M. Charbonneau: Mais est-ce que la clause du contrat ne disait pas que si le puits ne pouvait pas produire plus qu'une certaine quantité, il n'y avait pas d'obligation à produire plus que le puits ne pouvait produire?

M. Gignac: Non.

M. Charbonneau: Vous avez, semble-t-il, signé une entente avec une firme, Connecticut Exploration, pour un puits d'une capacité supposée de 8 000 pieds cubes de gaz naturel. On s'est rendu compte finalement que...

M. Gignac: Je sais à quoi vous voulez en venir. Tous nos contrats, quelle que soit la provenance du gaz, passent par TransCanada PipeLines, Gaz Métro. Ces contrats sont des contrats... On peut passer soit un contrat de gaz "interruptible", soit un contrat de gaz fixe, 90% en français "take or pay". Le premier contrat qu'on a signé, qu'on a encore d'ailleurs, et qui a alimenté notre premier module de réduction, est un contrat pour alimenter notre première usine de réduction, 400 000 tonnes. Alors, si vous multipliez 400 000 tonnes par 12 000 pieds cubes de gaz, vous obtiendrez ce qu'on achète par année.

Pour être en mesure d'amoindrir, si possible, à l'avenir les 90% — c'est une contrainte assez difficile à respecter — on a acheté du gaz de puits d'Alberta dont on peut se servir à volonté. C'est à cela que vous voulez faire... C'est le même gaz, ce gaz, même si on l'achète dans le fond du puits, on est obligé de passer par le même processus, c'est-à-dire par TransCanada PipeLines et Gaz Métro.

M. Charbonneau: Ce que je veux dire, c'est quand vous achetez en Alberta...

M. Gignac: On peut le prendre quand on veut, par exemple.

M. Charbonneau: D'accord, mais quand vous achetez, vous devez faire des études pour vérifier la capacité des puits que vous achetez...

M. Gignac: Non. On nous dit: C'est tant de gaz et on tire le gaz jusqu'à épuisement, mais on ne paie pas plus que le gaz qu'on peut retirer du puits.

M. Charbonneau: Oui, mais, semble-t-il que dans certains cas, avec la firme Connecticut Exploration, des puits étaient prévus, par exemple, pour 8 000 pieds de gaz naturel. On avait signé...

M. Gignac: Non. Tout cela a été fait par SOQUIP. On n'est pas qualifié, nous, pour faire ces études-là. On a fait faire toutes les études par SOQUIP. Ce sont eux qui ont fait les transactions, mais c'est nous qui payons la note, si on le prend.

Si on ne le prend pas, on le vend à Pan-Alberta au même prix qu'on le paierait. Même chose. Là-dedans, il n'y a eu ni perte ni profit jusqu'à maintenant. On n'en prévoit pas.

Régie interne et relations de travail à Contrecoeur

M. Charbonneau: Par ailleurs, selon les organigrammes officiels de SIDBEC, chaque contrôleur doit "se rapporter" au gérant d'usine. Est-ce exact?

M. Gignac: Chaque contrôleur de quoi?

M. Charbonneau: Chaque contrôleur d'usine.

M. Gignac: Vous voulez dire chaque chef d'atelier. On a quatre usines, il y a un contrôleur...

M. Charbonneau: Ce que je veux dire, c'est que, dans les faits, chaque contrôleur "se rapporte" au gérant d'usine, alors que, selon les organigrammes officiels, les contrôleurs ne "se rapportent" pas au gérant d'usine, Est-ce que c'est exact?

M. Gignac: Prenons Contrecoeur. Vous avez une usine, un module de réduction qui est ce que j'appelle un atelier. Vous avez l'aciérie, le laminoir à fer chaud, le laminoir à froid, la maintenance, le laminoir à barre. Est-ce que vous voulez dire les contrôleurs de ces ateliers?

M. Charbonneau: Oui. Le contrôleur du "plant".

M. Gignac: Normalement, il "se rapporte" au gérant du "plant".

M. Charbonneau: Normalement.

M. Gignac: Oui.

M. Charbonneau: Selon les organigrammes officiels, ce n'est pas le cas. Je ne le sais pas, je vous pose la question.

M. Gignac: Je n'ai pas les organigrammes officiels, je ne peux pas vous le dire, mais ça me semble normal que le contrôleur "se rapporte" au gérant.

La question ne se pose même pas, un contrôleur "se rapporte" au gérant, partout.

M. Charbonneau: Et ces gérants "se rapportent" à qui? Est-ce qu'il y a un contrôleur général pour l'entreprise?

M. Gignac: Au gérant de l'usine en général, avec un grand U. En d'autres mots, vous avez cinq ateliers et un gérant pour ces cinq ateliers.

M. Charbonneau: Il y a un contrôleur pour chaque atelier?

M. Gignac: Oui, et il y a un contrôleur pour tout l'ensemble.

M. Charbonneau: Est-ce que le contrôleur pour l'ensemble coordonne aussi le travail des contrôleurs d'atelier? C'est-à-dire que les contrôleurs ont deux patrons, les gérants d'usine et les contrôleurs?

M. Gignac: Ils ont un patron.

M. Charbonneau: Lequel?

M. Gignac: Le gérant d'usine.

M. Charbonneau: Le gérant d'usine.

M. Gignac: Oui.

M. Charbonneau: Le directeur des achats de la corporation, selon certaines informations, n'aurait aucune autorité sur les responsables de l'achat dans les usines, contrairement à ce qui est indiqué dans les organigrammes de l'entreprise. Est-ce que cela est exact?

M. Gignac: Je ne comprends pas votre question. Il y a une procédure d'achat qui est établie et vérifiée. Si on parle d'achat de boulettes, normalement, ce n'est pas fait par le service des achats de Contrecoeur, mais par le service des achats du bureau administratif. Si on parle des essieux ou des clés anglaises de sept pouces, c'est fait par l'usine. Mais il y a des règles établies. Je ne peux pas vous les donner, il y en a tout un paquet et chacun a son domaine.

En d'autres mots, le jour à jour, le quotidien, est fait, normalement, par l'acheteur de l'usine.

Le Président (M. Clair): M. le député de Verchères, je vous souligne que j'ai de plus en plus de difficulté à relier vos questions au thème actuel du sujet 1, Raison de dépassement des coûts.

M. Charbonneau: C'est-à-dire que dans ce sujet, raison de dépassement, il y a des raisons extérieures, comme certaines décisions ou indécisions gouvernementales; il y a aussi des raisons au niveau du marché. J'essaie d'approfondir au niveau interne. Si on répond bien à mes questions, il n'y a pas de problème.

Le Président (M. Clair): Je vous permets de continuer, c'était simplement une invitation.

M. Gignac: ...de répondre à toutes vos questions.

M. Charbonneau: Je pense qu'on est ici pour voir... On a abordé la semaine dernière...

M. Gignac: Quand ça va trop dans les détails, je m'excuse...

M. Charbonneau: Moi non plus, je ne suis pas un spécialiste de l'acier. Cela viendra peut-être avec le temps, étant donné que je suis député du comté où il y a l'usine de Contrecoeur.

Je voudrais vous citer, concernant ce dont on discutait la semaine dernière en termes d'inventaire, une déclaration de l'ancien ministre du Travail. J'aimerais avoir vos commentaires à ce sujet. En parlant de conflits de travail, de relations d'inventaire, je vous cite un texte publié dans la revue "RND": "Prenez le cas de SIDBEC où il y a eu six mois de lock-out. Ce que les patrons auraient voulu, c'est une grève.

Je comprends qu'ils aient voulu un arrêt de travail pendant lequel ils n'auraient pas eu à payer de salaire. Ils avaient des inventaires pour deux ou trois ans d'avance. A la première fausse manoeuvre des employés, qui a été de faire une espèce de ralentissement de travail, les patrons en ont profité pour décréter le lock-out".

Cette déclaration de M. Cournoyer, qui a été faite au mois de mars 1977, cela confirme effectivement ce que vous avanciez la semaine dernière, qu'il y a eu un ralentissement de travail. Par ailleurs, selon son affirmation, cela aurait été plus ou moins désiré par SIDBEC, parce qu'on avait des inventaires pour deux ou trois ans d'avance.

M. Gignac: Cela n'a aucun rapport, de près ou de loin, avec nos inventaires. C'est bien évident que pendant les cinq ou six mois d'arrêt de travail qu'on a eus, on n'a pas expédié une tonne de ce matériel. On est arrêté... Tout ce qui s'appelle lingots, boulettes, etc., c'est resté là. Il n'y a pas eu de...

Ni. Charbonneau: En fait, ce que vous dites, c'est que même s'il y avait des inventaires...

M. Gignac: Ils sont restés exactement à l'endroit où ils étaient. Cinq mois après, ils étaient encore là.

M. Charbonneau: Il n'y a eu aucune vente de ces inventaires?

M. Gignac: Non.

M. Charbonneau: On a parlé la semaine dernière, et on s'était promis mutuellement de revenir sur le sujet, des relations humaines et de la gestion du personnel à l'intérieur des usines.. Comme je vous l'ai indiqué la semaine dernière, je ne connais pas la situation dans les autres usines, mais je connais un peu la situation dans l'usine de Contrecoeur. Lorsque je l'ai visitée, c'était bien évident qu'il y avait un problème de relations humaines assez senti. Vous allez me dire que c'est normal après six mois d'un conflit, qu'il y ait des cicatrices, des blessures qui ne se soient pas encore cicatrisées.

Mais j'aimerais, par ailleurs, connaître les projets de SIDBEC quant à l'amélioration des conditions au niveau des relations humaines.

M. Gignac: Les relations de travail à Contrecoeur...

M. Charbonneau: Je pense que cela peut avoir un impact, comme vous l'avez d'ailleurs souligné, sur les dépassements passés ou futurs des coûts qui...

M. Gignac: Les coûts à Contrecoeur, 6% de dépassement, si vous comparez cela à COJO, ce sont des "peanuts". Si on parle des relations de travail, je vous dirai que depuis quinze ans, les relations de travail à Contrecoeur sont pourries. C'est dix fois pire que vous pensez.

M. Charbonneau: Je pense qu'on est d'accord sur cela.

M. Gignac: C'est dix fois pire que vous pensez. On a étudié la situation, indépendamment de d'autres qui l'ont étudiée et on en est venu à la conclusion qu'on s'est fait un plan de travail pour recommencer exactement à zéro à Contrecoeur. C'est en marche depuis deux mois. Cela marche aujourd'hui, cela va marcher demain et j'espère que cela va marcher dans 24 mois. J'espère que sur une période de cinq ou six ans, on va pouvoir avoir, à Contrecoeur, comme dans les autres usines, d'ailleurs, des relations de travail qui sont plus harmonieuses, plus humaines, afin que les gens soient moins frustrés.

Les relations de travail, à Contrecoeur, ce n'est pas nous qui les avons inventées. On les a achetées, en 1969 et on a essayé de vivre avec elles. On a vu ce que cela a donné. On s'en est rendu compte et on est en train d'essayer de redresser la situation. Mais je ne m'attends pas de régler cela le mois prochain. Cela va prendre plusieurs années avant de le faire. Mais on est bien intentionné. On a bien l'intention... C'est impossible d'opérer un complexe comme celui de Contrecoeur, avec des relations de travail comme celles qu'on a présentement. On est parfaitement conscient de cela. On est en train de mettre le paquet pour que cela se fasse.

Comme vous le savez, les relations de travail, ou les relations ouvrières, c'est une rue à deux directions, autant de la part de la partie patronale que de la partie syndicale, avec tous les problèmes que cela peut encourir sur une période de temps.

Il n'y a pas de miracle, il y a beaucoup de travail à faire, de part et d'autre. Je pense qu'on peut y arriver. Si on est capable de construire des affaires comme SIDBEC-NORMINES, des mines et des modules de réduction, on devrait être en mesure de transiger aussi avec des êtres humains.

M. Charbonneau: J'aurais une question avant cela. Exceptionnellement, à Contrecoeur, est-ce que c'est exact qu'un travailleur qui est nommé contremaître et qui ne fait pas l'affaire, ne peut pas revenir dans l'unité de négociations?

M. Gignac: C'est un parmi les milliers de problèmes qui existent. C'était un problème, parce qu'à la dernière convention, on a pu régler un peu ce problème. Auparavant, c'était le problème. Comme c'est de l'histoire ancienne, disons que ce problème est réglé par le biais de la convention collective.

M. Charbonneau: Est-ce qu'il y a maintenant un vice-président au personnel à SIDBEC?

M. Gignac: Il n'y a jamais eu de vice-président à Contrecoeur. Vous voulez dire à SIDBEC?

M. Charbonneau: Oui, à SIDBEC.

M. Gignac: Non, pas dans le moment. On a le directeur général des relations ouvrières. Le directeur général des relations ouvrières a été pris du bureau administratif et envoyé à Contrecoeur pour s'occuper du problème de Contrecoeur d'une façon spécifique.

M. Charbonneau: Ce poste de directeur des relations ouvrières, est-ce un poste récent, qui a été créé récemment?

M. Gignac: Oui, il a été nommé il y a deux ou trois mois, environ trois mois ou quatre mois.

M. Charbonneau: Est-ce que, à votre avis, le fait que ce poste n'existait pas, le fait que les relations...

M. Gignac: Excusez-moi, il y avait un service du personnel à Contrecoeur.

M. Charbonneau: A Contrecoeur, mais pour l'ensemble de...

M. Gignac: Ah oui! Il y a un service des relations ouvrières et un service du personnel au bureau administratif et, à Contrecoeur, il y a un service du personnel en relations industrielles.

M. Charbonneau: Oui, mais, dans la direction, il n'y avait personne qui était particulièrement responsable de ce secteur, jusqu'à récemment?

M. Gignac: Le phénomène qui s'est produit, c'est que le bureau des cadres, du personnel des relations ouvrières à Contrecoeur s'est vidé en

l'espace de six mois. On a pris notre bureau du personnel de Montréal et on l'a envoyé à Contrecoeur. Comme c'est arrivé exactement au moment où on entrait en négociation, on n'avait pas tellement de choix, sinon de faire cela.

M. Charbonneau: Par ailleurs... J'avais d'autres questions, mais je vais laisser la chance à d'autres députés de poser des questions et je reviendrai un peu plus tard.

Le Président (M. Clair): Le député de Huntingdon.

Pertes prévisibles pour 1977

M. Dubois: Vous avez mentionné, tout à l'heure, des pertes prévisibles de \$17 millions pour cette année, c'est-à-dire pour l'année 1977. A l'intérieur de ces pertes, est-ce qu'il y en a une partie qui se rattache à la production et à la vente de métaux finis?

M. Gignac: Si ma mémoire est fidèle... Elle ne l'est pas.

M. Dubois: Peut-être que vous auriez plutôt le montant des pertes.

M. Gignac: Pour autant que je me souviens, dans le montant des pertes pour 1977, il y a \$17 millions de ce montant qui se rattachent aux produits plats et il y a \$1 million... Si vous avez un crayon, je vais vous donner cela, je vais vous donner un petit sommaire intéressant.

Ce qu'on prévoit pour les produits plats, c'est une perte, après amortissement, ou, si vous voulez, une perte avant amortissement de \$9 261 000, après amortissement de \$6 148 000. Cela fait une perte, avant intérêts, de \$15 409 000.

Pour ce qui est des autres produits, c'est-à-dire ce qui concerne tous les produits qui sont fabriqués soit par le biais du laminoir à barre ou dans les autres usines comme Montréal, Truscon, Etobicoke, il y a un gain, un bénéfice avant amortissement de \$6 319 000, après amortissement de \$7,8 millions, cela devient une perte avant intérêt de \$1,5 million, ce qui fait en tout une perte totale de \$17 914 000 avant intérêt. Les intérêts totaux payés sont de l'ordre de \$37 067 000, moins les intérêts capitalisés, \$17 536 000, pour un total de \$19 531 000, ce qui fait donc une perte de \$36 445 000.

M. Garneau: Vous parlez de 1976?

M. Gignac: 1977. C'est le budget de 1977.

M. Dubois: Ce sont les pertes totales de SIDBEC présentement, prévisibles pour 1977, c'est cela? A présent, si on part du bouletage, à la fabrication de métal fini, est-ce qu'il y a une perte dans ce secteur qui est prévisible?

M. Gignac: Là, on a fait le budget en fonction des boulettes qu'on avait achetées.

M. Dubois: Que vous avez achetées?

M. Gignac: Oui.

M. Dubois: D'accord.

M. Gignac: Le budget de 1978 n'est pas fait.

Le Président (M. Clair): Le député de Laprairie. Je vous demanderais, M. le député de Laprairie, d'être le plus bref possible, dans le but de permettre au chef de l'Union Nationale de pouvoir poser des questions, parce que je dois avouer que, jusqu'à maintenant, l'Union Nationale n'a peut-être pas eu droit à tout le temps qui lui revient, en vertu des habitudes de la commission parlementaire. Le député de Laprairie.

M. Michaud: S'ils ont des questions.

Le Président (M. Clair): Il est déjà en liste depuis un bon moment.

M. Garneau: M. Gignac vient de donner, en réponse à la question du député de l'Union Nationale, le chiffre des pertes prévues pour 1977, de \$36 millions et quelques centaines de mille dollars.

M. Gignac: Si vous retournez aux chiffres que je mentionnais hier, dans la demande de fonds, cela fait partie des demandes de fonds.

M. Garneau: C'est parce que, tout à l'heure, vous m'avez...

M. Gignac: C'est la partie liquide de la demande de fonds.

M. Garneau: Tout à l'heure, j'ai cru comprendre qu'il s'agissait, quand je vous ai demandé la partie des \$45 millions, il me semble que vous m'aviez dit \$16 millions ou \$17 millions. À ce moment, vous vous référez à la perte de 1976. Si j'ai mal saisi... parce que j'avais d'autres questions tout à l'heure que je voulais poser, mais là, je suis complètement désorienté.

M. Gignac: Hier... Pas hier, excusez-moi.

M. Garneau: Vendredi!

M. Gignac: J'ai travaillé quand même hier. Vendredi, j'avais trois têtes de chapitre, A, B, C.

M. Garneau: Oui.

M. Gignac: Le A était de \$28 346 000...

M. Garneau: C'est cela.

M. Gignac: ... était attribuable à 1976.

M. Garneau: C'est cela.

M. Gignac: Le B était attribuable...

M. Garneau: A l'usine de Contrecoeur?

M. Gignac: Non. C'était le dépassement dans les coûts de construction à Contrecoeur.

M. Garneau: C'est cela.

M. Gignac: Le C, c'était SIDBEC-NORMINES...

M. Garneau: Oui.

M. Gignac: ... \$22 806 000. Par après, M. Raynaud ne l'a peut-être pas noté, on avait mentionné une perte liquide pour 1977 — là, je vous ai donné la perte totale — ...

M. Garneau: Oui.

M. Gignac: Là, ce que je vous donne, c'est la perte liquide. C'est \$16 571 000.

M. Garneau: C'est pour 1977?

M. Gignac: 1977, oui.

M. Garneau: D'accord.

M. Gignac: Ensuite, des dépenses en immobilisation, de \$10 123 000. Ensuite, l'augmentation du fonds de roulement pour \$18 141 000, pour un total de \$44 835 000. Si vous additionnez cela avec A, B et C, cela vous donne un total de...

M. Garneau: D'accord. Il y a les besoins de "cash flow" et vous parlez en termes du bilan. D'accord.

M. Gignac: Là, je voudrais...

Le Président (M. Clair): Le député de Laprairie.

M. Michaud: Une question d'information très rapide, M. Gignac.

Dans quelle proportion utilisez-vous les boulettes et les rebuts métalliques?

M. Gignac: Cela dépend des produits qu'on fait, mais, normalement, c'est 67/33. Cela dépend des produits qu'on fait.

M. Michaud: 67 pour les boulettes...

M. Gignac: 67 pour les boulettes, 33 pour la ferraille.

M. Michaud: ...et 33 pour la ferraille. Etant donné la grosse différence de prix, parce que les boulettes, c'est environ \$110 la tonne, je crois...

M. Gignac: Pardon?

M. Michaud: Le coût des boulettes est d'environ \$110 la tonne?

M. Gignac: Non, je pense que c'est un petit peu plus bas que ça.

M. Michaud: Les rebuts métalliques, environ \$50. Étant donné la grande différence entre les deux, n'y aurait-il pas moyen, pour des économies assez importantes, de forcer l'utilisation des rebuts métalliques?

M. Gignac: D'abord, ce n'est pas \$110 la tonne, je m'excuse, c'est pas mal plus bas que ça.

M. Michaud: C'est combien, environ?

M. Gignac: J'aime autant ne pas vous le dire...

M. Michaud: Merci.

M. Gignac: ...c'est beaucoup moins que \$110 la tonne, c'est plus que \$50 la tonne qu'on paie pour la ferraille, ou \$45 la tonne qu'on paie pour la ferraille...

M. Michaud: Oui.

M. Gignac: Mais, de toute évidence, à partir du moment... On est pris de la même façon que les aciéries avec les hauts fournaux et les convertisseurs à oxygène; une fois que vous êtes pris dans un engrenage où vous utilisez du minerai, vous êtes obligés de l'utiliser. Si Stelco pouvait acheter, demain matin, ou US Steel pouvait faire de l'acier seulement avec de la ferraille, il y aurait un manque à gagner sur le marché de la ferraille et les prix rebondiraient droit en l'air.

Ce qu'on essaie de faire, c'est un mélange 1), le plus économique et 2), qui puisse aussi donner des produits de qualité, parce que les boulettes, ce n'est pas seulement le coût qui est important, c'est aussi la qualité du produit. On ne peut pas aller en bas de 50% de boulettes.

M. Michaud: Mais est-ce qu'il y a un effort de fait pour réduire les 67% jusqu'aux 50%?

M. Gignac: Il y a des fois où ça peut être 50%-50%. Si on fait de l'acier d'armature... On a plusieurs contraintes qui nous forcent à utiliser nos boulettes. Le monsieur parlait du contrat de gaz, tout à l'heure, qui est un 90% "take or pay contract". On est obligé d'acheter du gaz. C'est la même chose pour l'Hydro-Québec. On a un contrat avec l'Hydro-Québec qui nous force à acheter de l'électricité. Une fois qu'on s'est commis dans une branche, il faut utiliser nos produits. S'il se produit une montée en flèche des prix de la ferraille dans deux ans d'ici, comme ça s'est produit en 1974, à ce moment-là, les boulettes étaient quasiment le double... elles étaient le double, en fait, du prix de la... La ferraille était le double du prix de nos boulettes. Là, on gagne. C'est chacun son tour.

Ceux qui sont dans les mini-mills et qui utilisent seulement de la ferraille s'amuse.

Production de SIDBEC-FERUNI

M. Michaud: Merci.

Le Président (M. Clair): Le chef de l'Union Nationale.

M. Biron: Je vous remercie de ne pas acheter trop de ferraille et d'en laisser sur le marché pour les autres fonderies québécoises.

M. Gignac: Est-ce qu'on vous en vend... Si on vous en vend, elle est de qualité, je peux vous assurer de ça.

M. Biron: Quelquefois. Parce qu'on traite de ferraille, à SIDBEC-FERUNI, est-ce que vous vendez à beaucoup d'autres entreprises à l'extérieur de SIDBEC?

M. Gignac: Je ne pourrais pas vous donner le nombre, mais on vend à plusieurs entreprises à l'extérieur de SIDBEC. On vend aussi, entre parenthèses, des boulettes réduites à plusieurs fonderies. C'est un marché qu'on a découvert tout à coup.

M. Biron: Par SIDBEC.

M. Gignac: Oui.

M. Biron: Mais pas par FERUNI. FERUNI se contente...

M. Gignac: Par FERUNI, oui...

M. Biron: Mais SIDBEC-FERUNI a 25% ou 50% de ses ventes à l'extérieur de SIDBEC où...? En moyenne?

M. Gignac: Cela dépend. FERUNI n'a pas une histoire qui est tellement longue. Elle a démarré en 1975. On a eu une grève en 1976, mais la capacité de production de SIDBEC-FERUNI à l'usine est aux environs de 200 000 à 225 000 tonnes. Si on calcule qu'on doit utiliser à peu près 60%, en moyenne, 65% de boulettes et 35% ou 40% de ferraille, cela justifie à mon sens son existence, mais... Je ne sais pas si cela répond à cette partie de votre question.

M. Biron: A ce rythme, cela veut dire que vous produirez à peu près 800 000 tonnes totales par année avec SIDBEC, pas plus que cela, si vous employez, supposons, 25% ou 30% de ferraille.

M. Gignac: Les quatre fours de Contrecoeur sont destinés à produire un million et demi de tonnes.

M. Biron: C'est cela que je vous demandais tout à l'heure. Si vous produisez 200 000 ou 225 000 tonnes au maximum avec SIDBEC-FERUNI, cela ne représente que 15% à peu près de votre production totale.

M. Gignac: Oui, mais SIDBEC-FERUNI achète aussi des "dealers", des marchands de ferraille...

M. Biron: Oui.

M. Gignac: ... une quantité assez considérable de ferraille. En fait, toute la ferraille utilisée à l'usine de Montréal — une grande partie du

moins — provient des "dealers". Je ne connais pas le mot français. Vous savez ce que je veux dire. En d'autres mots, SIDBEC-FERUNI n'y touche pas. Cela veut dire 165 plus 225, cela fait à peu près 400 000 tonnes, plus la ferraille que nous-mêmes générons. On s'en va rejoindre les 400 000, 425 000 tonnes.

M. Biron: Très bien. Ma question, tout à l'heure, était aussi: Vendez-vous beaucoup à l'extérieur avec SIDBEC-FERUNI? Vendez-vous aux autres fonderies québécoises avec SIDBEC-FERUNI?

M. Gignac: On vend à tous ceux à qui on peut vendre.

M. Biron: A peu près combien de pourcentage de vos ventes?

M. Gignac: Actuellement, je dirais que c'est à peu près ... En ce moment, depuis 1975, ce n'est pas valable. C'est à peu près 50%-50%.

M. Biron: SIDBEC-FERUNI génère-t-elle des profits ou des pertes pour SIDBEC?

M. Gignac: Actuellement, SIDBEC-FERUNI n'a pas de profit.

M. Biron: Elle n'a pas de profit.

M. Gignac: Non.

M. Biron: Avez-vous des pertes appréciables?

M. Gignac: Pas pour le chiffre d'affaires qu'elle fait. En d'autres mots, si vous divisez le nombre de tonnes par les pertes qu'elle fait, cela peut rajouter \$1.00 ou \$1.50 la tonne, \$2.00 aussi. Je pourrai vous le dire tout à l'heure.

M. Biron: D'accord, mais je veux seulement voir si c'est véritablement rentable pour SIDBEC d'avoir SIDBEC-FERUNI. On nous a rapporté beaucoup d'autres choses sur SIDBEC-FERUNI.

M. Gignac: C'est rentable à l'envers, M. Biron, en ce sens-ci. Rentable à l'envers, c'est une façon de dire. Quand on a pris possession de Dominion Steel and Coal Corporation en 1969, on était à la merci d'un fournisseur, comme vous le savez très bien. Il s'est avéré qu'on n'a pas trouvé des dossiers des années précédentes concernant la ferraille. Ils sont peut-être quelque part, mais on ne les a pas trouvés. Pendant deux ans, on a acheté d'un fournisseur, c'était le principal fournisseur au Québec, de la ferraille et on a établi une feuille de route. On a réalisé qu'on payait de \$6 à \$7 la tonne de plus sur le marché québécois pour la même ferraille que nos compétiteurs payaient en Ontario. On n'a pas décidé de créer SIDBEC-FERUNI à ce moment-là, mais on a décidé, à ce moment-là, d'établir un prix. Cela s'est produit en 1971. On a décidé — notre contrat était fini avec le fournis-

seur en question — qu'à partir d'une date donnée, qui est le 16 juillet 1971, SIDBEC ne payait pas plus que tant pour sa ferraille. On a réussi à faire descendre le marché de la ferraille, mais on a eu de la difficulté à en avoir. On en a eu. La décision de SIDBEC-FERUNI est venue après, parce qu'on a constaté et établi, après avoir fait une étude, que la ferraille serait toujours une matière première dont SIDBEC aurait besoin, même si elle avait toutes les boulettes qu'elle voulait. Sur le plan technique, pourrais-je dire, elle a besoin de ferraille, parce qu'il y a de l'énergie contenue dans la ferraille et cela aidait aux fours électriques. Ayant décidé cela, on a décidé d'avoir au moins une usine qui pouvait nous approvisionner d'une façon régulière en ferraille de bonne qualité.

M. Biron: Aujourd'hui, vous achetez votre ferraille de SIDBEC-FERUNI au même prix que vos compétiteurs de l'Ontario.

M. Gignac: Ou moins cher, cela dépend. Cela varie quasiment toutes les semaines, mais, dans le fond, on essaie de mettre notre prix à peu près au même niveau que celui des ferrailleurs américains.

M. Biron: Mais, une fois que vous avez calculé la perte de SIDBEC-FERUNI, qui est payée par SIDBEC, est-ce que cela augmente votre prix de la tonne de 10%, de 20% ou...

M. Gignac: Non. Cela peut varier entre 5% et 10%, ça dépend beaucoup de la demande. Si, tout à coup, il se produisait une demande effarante sur le marché, à ce moment-là, contrôlant notre matière première, notre prix demeurerait stable.

M. Biron: Est-ce que ça voudrait dire que ça vous coûte aussi cher qu'autrefois, mais que vous contrôlez un peu plus votre marché?

M. Gignac: Mutatis mutandis, ça nous coûte moins cher qu'autrefois.

M. Biron: On nous a...

M. Gignac: Ou il va falloir que quelqu'un me prouve pourquoi on aurait payé \$6 de plus la tonne pendant deux ans. J'ai souvent posé la question, mais jamais personne ne m'a donné de réponse. Je dois dire que les intermédiaires vendaient à meilleur compte.

M. Biron: Je ne vous cache pas que dans ce domaine, il y a deux écoles de pensée totalement différentes: la première, d'acheter d'un seul vendeur, comme vous le faisiez autrefois et la deuxième, d'acheter d'une entreprise comme SIDBEC ou n'importe quelle autre fonderie québécoise, ou d'acheter directement de 150 ou 200 autres. On me rapporte qu'une formule vaut l'autre, tout dépend de la personnalité.

M. Gignac: Sur le marché québécois, vous êtes sûrement au courant... D'abord, il y a les Ita-

liens qui sont venus s'installer, Associated Steel and Metals, Côte Sainte-Catherine. Il y a aussi Fers et Métaux, 50-50 avec STELCO et un autre monsieur que vous connaissez bien. Si on n'avait pas eu SIDBEC-FERUNI, on aurait le nez à l'eau actuellement. Je pense bien qu'on aurait des petits problèmes.

M. Biron: On nous a rapporté aussi que vous aviez acheté de très grandes quantités de ferraille de SIDBEC-FERUNI, que cette ferraille avait été entreposée dans le port de Montréal et que vous aviez dû revendre cette ferraille à perte. Est-ce que c'est le cas?

M. Gignac: A ma connaissance, d'habitude quand on entrepose dans le port de Montréal, c'est pour expédier à l'extérieur du pays. C'est un endroit qui est assez bien situé pour charger les bateaux, mais à ma connaissance, on n'a jamais exporté à perte. On a vendu à profit. C'est sur la variation, sur le marché local pour nos propres besoins qu'on souffre de la variation des prix.

M. Biron: C'est normal pour SIDBEC de faire le commerce de la ferraille au Québec et de vendre sur d'autres marchés?

M. Gignac: Quand on est soumis à un petit marché, ce n'est pas normal. En 1973-1974, quand les Etats-Unis ont mis un embargo sur la ferraille, on a été forcé d'acheter de la ferraille à un prix qui dépassait les normes.

M. Biron: M. le Président, je propose la suspension des débats jusqu'à huit heures. Huit heures quinze?

Le Président (M. Clair): Vingt heures, puisqu'il est exactement dix-huit heures.

La commissions suspend ses travaux jusqu'à vingt heures ce soir.

(Suspension de la séance à 18 h 2)

Reprise de la séance à 20 h 8

Le Président (M. Clair): A l'ordre, messieurs!

La commission permanente de l'industrie et du commerce, du tourisme, de la chasse et de la pêche est réunie pour continuer l'étude, article par article, du projet de loi no 41 et pour entendre certaines personnes relativement à ce projet de loi. Au moment où nous avons suspendu nos travaux à 18 heures, ce soir, la parole était au chef de l'Union Nationale. M. le chef de l'Union Nationale.

Relations de travail à Contrecoeur (suite)

M. Biron: M. Gignac, vous avez mentionné avant le dîner, à la suspension de la séance, que les relations ouvrières, à SIDBEC, à Contrecoeur en particulier, étaient pourries depuis quinze ans. Je suis prêt à accepter vos dires, mais je trouve quand même curieux qu'on ait attendu de 1968 à 1976 avant de faire quelque chose de concret. Cela peut faire partie d'une baisse de la productivité chez vous, mais pourquoi avez-vous attendu 1976 ou 1977 avant d'agir concrètement pour essayer de replacer des relations ouvrières déjà pourries lorsque vous êtes arrivé là?

M. Gignac: M. Biron, je ne pense pas qu'on ait attendu 1976 avant d'essayer de replacer les choses. Je dirais que l'éclosion...la bombe à retardement est arrivée en 1976. On a fait des efforts pour essayer de replacer les relations ouvrières ou nos relations avec nos employés. Les succès ont été très mitigés. La preuve, c'est l'arrêt de travail de cinq mois et demi que nous avons eu en 1976.

Tout ce que je peux dire, à partir de ce moment-là, c'est que j'espère que l'histoire va nous aider à reconstruire un service à Contrecoeur, non seulement un service, mais un climat plus vivable, plus sain, que nous avons connu dans le passé. Nous avons reconnu les problèmes, dès que nous avons pris possession de l'entreprise, en 1969, mais ce que j'ai voulu dire par là, c'est que ce n'est pas nous nécessairement qui les avons tous créés.

M. Biron: Je comprends ce point de vue et c'est pour cela que je vous demande quand même pourquoi avoir attendu sept ans avant d'agir. Est-ce que le "lock-out" de l'an dernier faisait partie du scénario pour essayer de recommencer à zéro ou est-ce que cela a été accidentel?

M. Gignac: Non, cela ne faisait partie d'aucun scénario, pas plus qu'une grève d'ailleurs. Pour n'importe quel arrêt de travail... Je pense qu'il n'y a personne, ni d'un côté ni de l'autre, qui souhaite avoir un "lock-out" ou une grève de six mois, même dans un climat pourri au point de vue économique ou à n'importe quel point de vue. Je ne crois pas que ce soit une façon humaine de régler des problèmes.

M. Biron: Croyez-vous que le fait que vous ayez décidé de faire un lock-out comme cela pen-

dant une période d'un peu plus de cinq mois... Est-ce que cela a contribué à nettoyer le climat ou si cela n'a pas changé?

M. Gignac: Cela fait seulement quelques mois qu'on a repris le travail. J'ai mentionné cet après-midi que cela prendrait plus qu'un mois, plus qu'un an et peut-être plus que deux ans pour commencer à avoir quelque chose de potable au point de vue des relations industrielles. Je maintiens ce que j'ai dit. Cela va prendre plus que deux ans. Ces choses, cela ne se fait pas du jour au lendemain. Il va falloir qu'on se comprenne et qu'on se parle. Un dialogue, c'est facile à dire, mais ce n'est pas toujours facile à faire, comme vous devez le savoir.

M. Biron: J'ai parlé avec beaucoup de vos travailleurs, à Contrecoeur en particulier, surtout l'an dernier, dans le temps du lock-out. Je ne vous cache pas que le respect des travailleurs pour la direction de SIDBEC, ce n'était pas haut. C'est pour cela que je me demande — je ne veux pas trop critiquer le passé — si cela a été une bonne décision.

M. Gignac: Si les travailleurs n'ont pas de respect pour la direction de SIDBEC, je dois dire que j'ai beaucoup de respect pour les travailleurs.

M. Biron: Même le rapport Griffin, en tout cas, citait ce que je vous avance là, aussi.

M. Gignac: Je n'ai rien à dire sur le rapport Griffin.

M. Biron: Je ferai questionner le ministre tout à l'heure sur le rapport Griffin. Je reviendrai là-dessus un petit peu plus tard.

M. Gignac: Pour le moment.

Comparaison de productivité

M. Biron: A présent, au sujet de votre productivité à l'heure actuelle, au cours des dernières années, comparée à la productivité de vos compétiteurs de l'Ontario qui ne sont pas tellement loin de chez nous, comment se compare la productivité d'un travailleur à Contrecoeur avec celle d'un travailleur à Hamilton en Ontario?

M. Gignac: C'est assez difficile à comparer, parce qu'on compare un peu des choux à des oranges. Disons que c'est assez difficile de comparer la productivité d'un employé dans l'usine de réduction, étant donné qu'à Hamilton, en Ontario, on n'a pas d'usine de réduction. Cependant, ce que je peux vous dire, c'est que dans la plupart des usines ou des ateliers, comme l'usine de réduction, l'acierie, les laminoirs à chaud, les laminoirs à froid, les laminoirs à fil et barre, les taux de production prévus sont atteints par les travailleurs, enfin par ceux qui travaillent aux équipements. En d'autres mots, ce qu'on prévoyait produire, on le produit.

M. Biron: Est-ce que vos taux de production sont comparables aux taux de production de l'Ontario, pour prendre ces taux?

M. Gignac: M. le chef de l'Opposition, je m'excuse, M. Biron, on ne peut pas comparer nos taux de production d'un laminoir Stekel avec un laminoir en continu qui fait trois millions de tonnes par an, c'est impossible.

Ce que je peux vous dire, cependant, c'est que nos taux de conversion sont nécessairement beaucoup plus élevés, parce que, les coûts fixes étant ce qu'ils sont, on a beaucoup moins de tonnes pour absorber les coûts fixes.

M. Biron: Cela veut dire que vous n'espérez jamais pouvoir concurrencer les entreprises de l'Ontario, en particulier?

M. Gignac: Je n'ai jamais dit cela. J'ai dit que, peut-être, actuellement dans l'état où sont nos laminoirs à plat, particulièrement les laminoirs à chaud et les laminoirs à froid, on ne pourra jamais les concurrencer, de la façon dont on est installé maintenant.

Pour ce qui est du laminoir à barre et fil, on concurrence très bien nos concurrents de l'Ontario.

M. Biron: Comment cela se traduit-il dans votre part de marché vis-à-vis de ces produits en particulier que vous concurrez bien? Est-ce que vous avez 50% du marché québécois à comparer à 20% pour les autres choses ou...

M. Gignac: Vous n'étiez peut-être pas là quand je l'ai dit, mais j'ai dit qu'on a toujours fait des profits dans toute la partie des laminoirs à barre et fil, depuis 1969.

M. Biron: Oui, mais est-ce que votre part de marché du Québec — on ne va parler que du marché du Québec — dans ces items, justement, vous faites du profit, mais est-ce qu'il est à 20% ou s'il est à 50%, comparé aux autres secteurs qui sont environ à 20%?

M. Gignac: Sans vous répondre, parce que c'est quand même assez délicat, quand on parle de marché, disons que, dans le domaine de tout ce qui touche les laminoirs à fil et barre, c'est nous qui avons la plus grosse part du marché québécois.

M. Biron: Ce sont des secteurs qui sont rentables pour SIDBEC?

M. Gignac: Oui.

M. Biron: Est-ce qu'il y a possibilité d'augmenter votre propre marché dans ces secteurs, qui sont toujours très rentables?

M. Gignac: Certainement.

M. Biron: Qu'est-ce que vous faites pour augmenter votre part de marché?

M. Gignac: Il faut investir dans les tréfileries.

M. Biron: C'est-à-dire que vous vendez le maximum de votre capacité de production, si je comprends bien, et vous dites: La seule façon d'augmenter notre part de marché, c'est de produire plus.

M. Gignac: Dans le produit final...

M. Biron: Oui.

M. Gignac: A l'usine de Contrecoeur, on fait ce qu'on appelle du fil machine. Ce fil est ensuite expédié à l'usine de Montréal ou à celle d'Etobicoke; on l'y étire et on y fait du fil fin ou peut-être, 50 sortes de fils différents. Si on augmente la capacité de la tréfilerie de Montréal et qu'on peut fournir à la demande à partir de notre fil machine, venant de Contrecoeur, à ce moment-là, c'est plus profitable.

M. Biron: Ce à quoi je veux en venir, ce n'est pas pour vous embêter, mais s'il y a des secteurs particuliers, des articles où c'est très rentable pour SIDBEC et je me demande pourquoi on produit certains articles où on va perdre 100%. On est peut-être mieux de produire des articles où on fait 10% de profit.

Alors, c'est pour cela que je me demande si vous pouvez faire un effort additionnel de marketing pour augmenter votre part de marché dans ces domaines précis où déjà SIDBEC fait du profit.

M. Gignac: On ne peut pas vendre plus que nos laminoirs de tréfilerie produisent à Montréal.

M. Biron: Et vos laminoirs de tréfilerie produisent à pleine capacité de ce temps-là?

M. Gignac: Non. Actuellement, ils ne produisent pas à pleine capacité. C'est la première année depuis neuf ans qu'ils ne produisent pas à pleine capacité, mais, cette année, je pense bien... S'il fallait que tout le monde fasse des projections en se basant sur l'année 1976-1977, il n'y a pas une aciérie qui se construirait au monde.

M. Biron: Diriez-vous que votre part de marché a reculé un peu à cause de votre fermeture de l'an dernier, que cela vous a fait perdre quelques clients qui sont difficiles à reprendre?

M. Gignac: On ne les a pas tous récupérés jusqu'à maintenant, semble-t-il, mais c'est là qu'on en a quand même récupéré le plus, comparativement, par exemple, aux produits plats.

M. Biron: Et, dans les produits plats, c'est là que vous perdez le plus d'argent?

M. Gignac: C'est là qu'on perd de l'argent.

Pas à l'aciérie tel qu'il a déjà été mentionné dans votre rapport Griffin.

M. Biron: Pour celui-là, vous croyez le rapport Griffin sur ce sujet en particulier.

M. Gignac: Non, tel que mentionné. Contrairement...

M. Biron: Qu'est-ce qu'on fait à SIDBEC, de ce temps-là, pour essayer de rentabiliser ce domaine particulier de production?

M. Gignac: On vient voir le gouvernement pour essayer d'expliquer le problème et pour nous appuyer dans nos demandes financières afin de tenir le coup et être en mesure de préparer un plan quinquennal qui est en marche actuellement afin de voir de quelle façon on peut se sortir de cela. Le dernier plan quinquennal, il va sans dire, est désuet et cela prend quand même huit, neuf ou dix mois pour faire un plan quinquennal sérieux. C'est ce qu'on a commencé à faire et je pense que, vers la fin de l'année, on devrait être en mesure de présenter quelque chose d'intéressant et de sérieux au gouvernement.

M. Biron: On veut collaborer avec vous, mais c'est parce qu'on se pose des questions sur la part du marché, en particulier dans des articles rentables, et vous dites: C'est difficile de se prononcer là-dessus. Je comprends peut-être votre point de vue. Vous dites: On ne veut pas donner de publicité à cause de nos concurrents, mais cela devient quand même difficile pour tous ceux qui sont autour de la table d'essayer de juger bien honnêtement vos demandes.

M. Gignac: Oui, je comprends votre...

Relations de travail à Contrecoeur (suite)

M. Biron: Vous avez aussi mentionné, un peu plus tôt cet après-midi, que les cadres du bureau du personnel à Contrecoeur... Le bureau s'était vidé complètement depuis six mois. Cela m'a surpris un peu...

M. Gignac: Pas depuis six mois, enfin, depuis une couple d'années.

M. Biron: Depuis une couple d'années. Y a-t-il des raisons spécifiques pour lesquelles ces gens-là, qui sont en relation directe, qui représentent l'entreprise auprès des travailleurs ou les travailleurs auprès de l'entreprise, sont partis de Contrecoeur?

M. Gignac: Je pense que les principales raisons sont probablement que ces gens ont trouvé qu'il était plus facile d'aller oeuvrer dans ce département dans d'autres compagnies qu'à Contrecoeur.

M. Biron: Qu'est-ce que vous avez fait d'une façon spéciale pour obtenir quand même un bureau de cadres du personnel, comme vous l'avez mentionné, je pense que c'est important? Ce sont ces gens-là qui peuvent le mieux représenter les travailleurs ou l'entreprise, en tout cas, qui peuvent avoir de meilleures relations de travail avec les entreprises. Si vous me dites: Cela ne valait peut-être pas la peine de les garder, on était peut-être mieux de les changer, mais je vais vous dire avec...

M. Gignac: On ne les a pas changés, ils sont partis, monsieur Biron.

M. Biron: Oui, c'est cela, mais avec le problème que vous avez eu, je vais dire: Oui, je suis peut-être d'accord; mais si vous me dites: ils sont partis, mais ils étaient bons, cela est plus difficile.

M. Gignac: Il y en a qui étaient bons, mais il y en a d'autres qui étaient moins bons. Il y en a qui se sont fait écoeurés, etc., il y a toutes sortes de raisons personnelles pour lesquelles ces gens sont partis. Quand quelqu'un part de SIDBEC, n'importe qui, il y a toujours un rapport qui est fait, qui spécifie les raisons pour lesquelles ces gens partent. Je ne les ai pas avec moi, mais, d'une façon générale, disons que, d'une façon spécifique, au service du personnel, c'est devenu à un moment donné une espèce de cercle vicieux et c'est devenu presque impossible de retenir notre monde. C'était difficile pour eux de travailler. Le climat était extrêmement malsain. Quand je dis que le service s'est vidé, il s'est littéralement vidé. Il a fallu repartir à neuf, je dirais à zéro. C'est ce qu'on a fait.

M. Biron: Quand vous dites que ces gens-là ont été écoeurés, ils ont été écoeurés par quoi ou par qui? C'est important de le savoir, je pense, dans une entreprise d'Etat.

M. Gignac: Il peut y avoir des conflits de personnalités, il peut y avoir des conflits entre les officiers de syndicats et le directeur du personnel. Il peut y avoir toutes sortes de conflits, tous les conflits inimaginables. Enfin, je n'ai pas à vous apprendre cela. Même dans les petites entreprises, cela existe. A un moment donné, quand les gens deviennent incompatibles à cause de certains problèmes qui surgissent, et si ces problèmes ne se règlent pas, il faut que l'abcès crève. Dans notre cas, si les gens sont compétents et qu'ils peuvent se trouver du travail à l'extérieur, ils le font. Mais on les remplace, cela ne règle pas nécessairement le problème.

M. Biron: Ce n'est pas ce que je vous ai demandé. J'ai demandé par qui ou par quoi. Vous m'avez donné des hypothèses. Je vous en remercie. J'aimerais savoir plus précisément...

M. Gignac: J'ai un rapport ça d'épais, c'est confidentiel, qui regroupe tout ça. Je pense que ça ne serait pas utile pour la commission. Je pourrais

vous faire une liste de raisons de dix pages. Cela se produit ainsi. Après l'ouvrier de métier syndiqué sur le plancher, il y a un contremaître; ensuite, il y a un autre contremaître, un surintendant général et un gérant d'usine. Tout ça devrait travailler comme une unité. S'il n'y a pas une certaine harmonie à tous ces paliers, aussitôt qu'on a la moindre petite mésentente, pour vous donner un exemple, un grief part du plancher directement pour aller au département du personnel, ce qui n'est pas normal, d'après moi, d'après ce que j'ai vécu dans mes 30 petites années d'expérience industrielle, 98% des griefs devraient se régler au niveau des contremaîtres.

A une compagnie comme DOFASCO, c'est là que ça se règle; chez STELCO, un peu moins, mais c'est à peu près là que ça se règle aussi. Si des griefs, pour des raisons de stratégie, de tactique, inventez la raison que vous voudrez, partent directement du plancher pour aller au département du personnel et, que dans une année, vous en avez 300, 400 ou 500, je pense que ça suffit pour écoeurer un gars qui est au personnel.

M. Biron: Qui dirige l'entreprise, c'est vous?

M. Gignac: Ce n'est pas moi qui fais les griefs.

M. Biron: Vous ne pouvez pas régler une politique cohérente à l'intérieur du bureau du personnel en tout cas?

M. Gignac: Ecoutez, quand je vous dis qu'il faut partir à zéro, c'est ça que je veux dire. On va essayer de s'y prendre d'une autre manière.

M. Biron: Vous voulez dire que les dirigeants du personnel ont été écoeurés par les travailleurs qui faisaient trop de griefs?

M. Gignac: Je ne veux pas nécessairement dire ça, je ne veux pas être spécifique à ce point-là. Une chose est sûre: l'action, à l'aciérie de Contrecoeur, ne se passe pas au bureau administratif de Montréal, ça se passe sur le plancher.

M. Biron: Je suis d'accord avec vous, mais le rapport Griffin notait aussi qu'il y avait des relations avec le personnel, une mauvaise gérance de personnel, on s'aperçoit que c'est peut-être la faute de l'un ou de l'autre, mais que c'est vrai.

M. Gignac: Ce n'est jamais toujours la faute de l'un ou toujours la faute de l'autre, comme vous savez très bien. Il y en a des deux côtés.

M. Biron: Vous nous dites que, depuis quelques mois, il y a des directives émises, de nouvelles directions, du nouveau personnel, mais on tend à essayer de corriger ces problèmes.

M. Gignac: On ne peut pas dire qu'on est passé à l'action avec un régiment, mais au moins, on a cerné les principaux problèmes, je le pense, du moins, et on est passé à l'action d'une façon logique et intelligente, du moins. C'est ce qu'on

espère faire. Si on ne le fait pas, cela ne se réglera jamais. C'est notre intention très ferme.

Il y a aussi un autre phénomène qu'il faut comprendre. C'est peut-être important de le mentionner. Quand on a pris possession de la Dominion Steel and Coal Corporation en 1969, à Contrecoeur, on avait à peu près 600 employés. Aujourd'hui, c'est à peu près trois fois cela, au moins deux fois et demie. A Contrecoeur, on est passé de 648, au maximum, à 1537 en 1974; c'est presque trois fois plus.

Le seul fait de passer, dans une période de quatre ou cinq ans, de 648 à 1537, ce seul fait est suffisant pour créer une très forte perturbation. Les gens qui viennent à Contrecoeur, d'abord, il faut les entraîner. Il y en a qui sont d'anciens cultivateurs ou des fils de cultivateurs; il y en a d'autres qui viennent de la ville, etc.; c'est un mélange quasiment parfait. Ce n'est pas facile. La croissance, souvent, c'est dur et ça fait mal. C'est un des phénomènes qui a fortement contribué à ce que vous avez demandé tout à l'heure, soit pourquoi, en 1969, nous n'avons pas réglé ces problèmes. Un des problèmes qu'on a eu, c'est qu'à mesure qu'on en réglait un, on s'en créait d'autres, parce qu'on avait de nouveaux équipements et cela prenait du monde. On ne suffisait pas à la tâche. C'est aussi simple que cela.

M. Biron: Concernant le rapport que vous m'avez cité tout à l'heure, est-ce que vous vous opposeriez à en déposer une copie?

M. Gignac: Oui.

M. Biron: Vous vous y opposez ou vous ne vous y opposez pas?

M. Gignac: Il n'est pas question qu'on dépose cela. C'est un rapport, c'est un document de travail dont on va se servir comme base pour essayer de faire évoluer cette partie de nos relations ouvrières qui fonctionne mal.

M. Biron: Vous êtes sûr que ce rapport est confidentiel?

M. Gignac: Oui.

M. Biron: Il n'y a pas de journalistes qui en possèdent à l'heure actuelle? J'ai vu beaucoup de rapports que les relations...

M. Gignac: Nous, nos rapports, ils sont confidentiels.

M. Biron: J'ai vu beaucoup de rapports que les relations ouvrières...

M. Gignac: Je peux vous assurer que celui-là, vous ne l'avez pas.

M. Charbonneau: La fonction publique est moins grosse à SIDBEC qu'au gouvernement.

M. Gignac: C'est strictement une question de décence, à mon avis.

Capacité et variété de la production

M. Biron: M. Gignac, j'aurais quelques questions maintenant pour revenir à votre part du marché et à ce qu'on a pu faire vis-à-vis de certaines lignes de production. Si je comprends, vous m'avez dit tout à l'heure que vous aviez des tréfileries, le fil, les produits plats. Avez-vous d'autres items en particulier? Je suppose que vous classez votre production dans quatre ou cinq grandes lignes de production, cela va se résumer à peu près à cela.

M. Gignac: Ah non! C'est-à-dire qu'on a à peu près 4000 ou 5000 produits. En grandes lignes de production, peut-être que M. Talbot pourrait vous donner cela.

M. Talbot (Guy): A Contrecoeur, il y a deux voies différentes de production, une qui passe par les laminoirs à plat et l'autre qui passe par la production de billettes et le laminoir fil machine et barre. Au laminoir à plat, on fournit une gamme assez complète de laminés à chaud et laminés à froid, ce qui représente une capacité de production présentement d'environ 300 000 tonnes par année. A la production de billettes, les billettes se dirigent vers le laminoir fil machine et barre qui produit des ronds à béton et des barres rondes et du fil machine. Le fil machine, en petites quantités, est vendu à d'autres manufacturiers, mais en grande partie, il est dirigé vers notre tréfilerie de Montréal et d'Etobicoke en Ontario où on le transforme en fils de toutes sortes.

M. Biron: La capacité de production est de combien, dans ce que vous venez de noter là?

M. Talbot: La capacité de production peut varier selon le mélange, parce que si on produit de l'acier d'armature, cela se fait à un rythme du double du fil machine. Grosso modo, je peux vous donner la capacité de nos laminoirs.

Pour le laminoir fil machine et barre, la production maximale qu'on a pu sortir à été de 323 800 tonnes, en 1974.

M. Biron: Vous avez 300 000 tonnes au laminoir à plat, cela veut dire que vous avez une capacité, à l'heure actuelle. Avez-vous d'autres grandes lignes de production à part cela?

M. Talbot: En plus de cela, à l'usine de Montréal, en plus des produits qui sont fabriqués ou transformés à partir des laminoirs fil machine et des laminoirs à chaud, le laminoir à chaud alimente la tuberie et le laminoir fil machine alimente la boulonnerie et les tréfileries; mais, en plus de cela, on a des laminoirs marchands à l'usine de Montréal qui sont alimentés à même la fournaise électrique de cette usine.

Or, les laminoirs, à l'usine de Montréal, ont

une capacité de production d'environ 165 000 tonnes par année.

M. Biron: Ce sont vos trois grandes lignes de production?

M. Talbot: C'est cela.

M. Biron: Cela se résume à cela.

M. Talbot: C'est cela.

M. Biron: Cela fait une capacité de production de 800 000 tonnes par année, à l'heure actuelle.

M. Talbot: A peu près, oui, le produit fini.

M. Biron: Le produit fini, à l'heure actuelle. Vous espérez augmenter cette production à 1,5 million de tonnes, à 1,2 million avec les rejets.

M. Gignac: 1,5 million de tonnes, c'est de l'acier primaire.

M. Biron: Oui, c'est cela que j'ai dit, 1,2 million avec les rejets?

Une Voix: Divisé par...

M. Gignac: 1,1 million, à peu près.

M. Biron: 1,1 million de tonnes.

M. Talbot: C'est-à-dire à peu près un autre 300 000 tonnes, si vous voulez.

M. Biron: Ces 300 000 tonnes additionnelles de production, vous allez faire quoi pour qu'elles prennent le marché, pour vendre ces 300 000 tonnes additionnelles?

M. Talbot: Des 300 000 tonnes, on espère que la moitié va provenir de la production additionnelle de fil machine sur le laminoir fil machine de Contrecoeur. Augmenter la capacité de production d'environ 140 000 tonnes par année nécessiterait, évidemment, des investissements. Cela pourrait être dirigé vers nos tréfileries qui, elles, on l'espère, pourront être modernisées et augmentées. On pourrait ensuite diriger cette production vers des marchés où on a une excellente réputation. Notre produit est d'une qualité excellente et on a toujours réussi à fonctionner de façon rentable.

M. Biron: A l'heure actuelle, vous n'avez pas les équipements pour produire ces 140 000 tonnes additionnelles?

M. Talbot: Non.

M. Biron: Dans vos demandes de \$108 millions... Vous n'avez pas demandé de sommes d'argent pour augmenter votre production?

M. Talbot: Non, monsieur.

M. Biron: Donc, le coût ou l'investissement additionnel sera de quel ordre?

M. Gignac: Une des raisons pour lesquelles on est en train de faire un plan quinquennal, c'est pour rationaliser les investissements qu'il faut faire en aval pour utiliser l'acier qu'on fait à l'aciérie actuelle et pour augmenter la capacité en amont. Je pense bien que ce serait irresponsable de dire, avant que le plan quinquennal ne soit fait et terminé: C'est ceci ou cela qu'on va faire. On veut prendre tout le temps qu'il faut pour étudier le problème d'après, non seulement les marchés du Québec, mais aussi de ce qu'on appelle les marchés de l'Est du Canada. On veut aussi voir ce qu'on peut faire de nos laminoirs à plat pour pouvoir les rentabiliser. C'est un travail assez vaste, assez complexe. Il a fallu qu'on s'associe, en fait, des spécialistes du métier qui puissent nous aider à faire ce plan quinquennal.

M. Biron: Si je suis votre raisonnement, cela veut dire que vous ne produirez pas plus de tonnes, tant et aussi longtemps que le plan quinquennal ne sera pas prêt et qu'il n'y aura pas des décisions d'investissements nouveaux? .

M. Gignac: C'est-à-dire que cela va nous permettre sûrement, surtout s'il y a une reprise du marché, de remplir à pleine capacité nos laminoirs en aval de l'aciérie et ceux de nos usines de Montréal, Truscon, Etobicoke. Cela va nous forcer à vendre sur le marché mondial de l'acier primaire, soit des billettes ou des brames.

M. Biron: Où, actuellement, il n'y a pas beaucoup de demandes.

M. Gignac: Où, actuellement, il n'y a pas beaucoup de demandes, mais où nous espérons fortement être en mesure de vendre à cause de la qualité de notre acier.

M. Biron: Dans les fils, en particulier, et dans les billettes.

M. Gignac: Dans l'acier primaire.

M. Biron: Dans l'acier primaire.

M. Gignac: C'est-à-dire les billettes et les brames.

M. Biron: Vous parlez de la qualité de l'acier. Le rapport Griffin, en particulier, disait que SIDBEC faisait de l'acier de mauvaise qualité. Est-ce que cela va avec ce que vous dites? Y a-t-il certaines qualités... certains secteurs de l'acier, en particulier, pour lesquels vous avez des problèmes et y en a-t-il d'autres pour lesquels vous n'en avez pas?

M. Gignac: Disons que la déclaration qui disait que SIDBEC faisait de l'acier de mauvaise qualité est une déclaration que je qualifierais de "Moelleuse", au minimum. SIDBEC fait de l'acier

d'excellente qualité. Les produits qu'elle livre sur le marché sont d'excellente qualité, même les aciers plats.

M. Biron: Je vous pose la question, parce que c'est important; cela a paru dans les journaux...

M. Gignac: Non... Oui, c'est pour ça que je tiens à vous le dire.

M. Biron: ... c'est un rapport de fonctionnaires du gouvernement provincial.

M. Gignac: Un instant! Il faut que ce soit bien interprété. Je pense que c'est un rapport de fonctionnaires du gouvernement, mais il ne faut pas que ce soit trop interprété par les journalistes, parce qu'à ce moment-là, on peut avoir des petits problèmes.

L'acier qui sort de SIDBEC est de bonne qualité. Qu'on soit obligé, dans le cas de la tôle, de l'examiner de plus près avant de la livrer, c'est vrai, à cause de la nature même des équipements qu'on a. Mais la qualité, actuellement, qu'on met sur le marché et qu'on vend à nos clients, est comparable à celle de Stelco et DOFASCO. Je pense que c'est assez clair, ça. Vous pouvez aller voir nos clients et le leur demander. Maintenant, à cause de la minutie qu'on met à examiner nos produits, parce qu'on sait fort bien qu'un Stelco mill, un moulin Zenzimir, ça ne peut pas produire la même qualité qu'un laminoir en continue à cause de ça, on manque de fiabilité dans nos livraisons. Cela ne me semble pas normal, mais c'est la nature même de nos laminoirs qui nous force à faire ça. Tant qu'on aura pas amélioré, d'une façon ou d'une autre, ces laminoirs, ça va toujours être comme ça.

Pour ce qui est du laminoir fil et barre, là, il n'y a pas de problème. La qualité est bonne. Je dis qu'il n'y a pas de problème. Je dis ça comme ça. Cela nous a pris cinq ans à former une main-d'oeuvre qui fait actuellement à peu près toutes les nuances d'acier que nos concurrents peuvent faire. Enfin, si vous ne nous croyez pas, vous pouvez aller le demander à environ 25 pays qui sont venus nous visiter pour savoir comment on faisait pour faire de l'acier de cette qualité en coulée continue.

Le rapport Griffin

M. Biron: Je suis prêt à vous croire, mais le rapport Griffin... Enfin, on en a eu des parcelles par les journaux. On aimerait bien l'avoir sur la table. Je crois que le ministre va le déposer prochainement pour qu'on puisse savoir exactement... Finalement, on posera des questions qui répondront mieux aux besoins réels d'aujourd'hui.

M. Tremblay: M. le Président, est-ce que je peux faire une remarque sur ce sujet? Je crois que le président de SIDBEC a soulevé certains points et certains doutes concernant ce document de travail, qui est un document de travail de fonc-

tionnaires. Je dois dire que nous avons mis sur pied, en février, un comité interministériel pour étudier l'industrie de l'acier et aussi le fonctionnement de SIDBEC.

Nous avons commandé différents travaux, parce que nous avons réalisé, premièrement, que c'était une question complexe et, deuxièmement, qu'il existait relativement peu d'études en profondeur de cette industrie et de SIDBEC en particulier, même s'il y avait eu des demandes dans le passé, notamment l'an passé, en 1976. Nous n'avons pas trouvé tellement d'études techniques au niveau du gouvernement, de sorte que nous avons pris les mesures pour être bien renseignés sur le fonctionnement de SIDBEC, et nos fonctionnaires se sont mis à l'oeuvre.

Par contre, le comité interministériel n'a pas produit lui-même de rapport, et il y a eu uniquement des études techniques. Or, avec ces études techniques, nous avons pu rencontrer la direction de SIDBEC et le conseil d'administration de SIDBEC et nous avons constaté que, même si certains de ces rapports nous donnaient des renseignements factuels extrêmement intéressants comme gouvernement, ces rapports n'avaient pas été faits, par contre, par des spécialistes dans le domaine — c'étaient surtout des fonctionnaires et des spécialistes financiers — et qu'il y avait énormément d'imprécision technique dans ces rapports.

Comme nous n'entérinons pas ces rapports, je pense qu'il serait injuste pour SIDBEC de produire un rapport qui porte des accusations qui ne sont pas fondées ou, du moins, ne sont pas prouvées, de sorte que, même s'il y a eu des fuites nous n'avons pas l'intention de publier ce document de travail qui est uniquement ce qu'il est: un document de travail et non pas un rapport du gouvernement.

M. Biron: Là-dessus, s'il y a des journaux qui ont pu se procurer une copie du rapport Griffin, je me demande pourquoi les membres de l'Assemblée nationale ne seraient pas aussi responsables que les journaux du Québec et que les membres de l'Assemblée nationale ne pourraient pas avoir une copie de ce rapport.

M. Tremblay: Je ne suis pas responsable, et le gouvernement n'est pas responsable des Suites qui peuvent se produire. Il y a des milliers de rapports à l'intérieur du gouvernement. Ces rapports sont faits pour informer le gouvernement, mais tant qu'ils ne sont pas approuvés par le gouvernement, nous n'entendons pas les rendre publics pour protéger préjudice à une entreprise, qui, même si elle fait face à des difficultés, n'est pas coupable d'accusations comme celles que vous avez relevées à savoir que l'entreprise produirait du mauvais acier, etc., ce qui n'est simplement pas prouvé.

M. Charbonneau: Le chef de l'Union Nationale me permettrait-il seulement une question à propos uniquement du rapport Griffin et des

conséquences qu'il a eues dans les journaux, en particulier, peut-être dans le Soleil où je pense que cela a été la grosse manchette?

Les dirigeants de SIDBEC et le président pourraient-ils nous indiquer quelles sont les conséquences pour l'entreprise de la publication d'un rapport qui, semble-t-il, selon les dires mêmes du ministre de l'Industrie et du Commerce, contient des failles importantes et dont l'interprétation est pour le moins sujette à caution? Quelles sont les conséquences que peuvent avoir, par exemple, les manchettes où on prétend que l'acier est de mauvaise qualité? Cela peut-il avoir des répercussions assez négatives, et d'une façon considérable, sur l'entreprise et son marketing actuellement?

M. Gignac: Il est évident que des déclarations aussi fracassantes ne sont pas de nature à avoir un impact positif sur nos clients. C'est le moins que je puisse dire.

M. Charbonneau: Avez-vous eu effectivement des répercussions de vos clients à la suite de cet article?

M. Gignac: On a eu des observations et on a eu des réactions. Deuxièmement, et cela va peut-être vous..., non cela ne devrait pas vous surprendre, cela a eu un impact extrêmement négatif sur tous les employés de la compagnie SIDBEC et SIDBEC-DOSCO, du président jusqu'au dernier des syndiqués, et il y a des syndiqués en arrière, et s'ils ne sont pas d'accord, je ne comprends plus rien, parce que ce sont eux qui font cet acier, ce n'est pas nous. Mais, après avoir travaillé pendant autant d'années pour mettre sur pied une aciérie électrique qui, à mon sens, est la plus moderne au monde, celle qui fonctionne le mieux au monde, où on a fait les plus grandes innovations dans le domaine de l'aciérie au monde, se faire dire des choses aussi irresponsables par un journal qui est censé l'être, cela me dépasse complètement. C'est le moins que je puisse dire.

M. Biron: Sur ce point particulier, je déplore quand même que le ministre ne veuille pas déposer à l'Assemblée nationale une copie de ce rapport parce que, lorsque les députés de l'Assemblée nationale ont à juger d'un rapport quelconque, il faut se fier sur ce que les journaux nous rapportent. Lorsque le journal nous dit: C'est la mauvaise qualité de l'acier produit par SIDBEC qui fait que c'est la source même des problèmes de SIDBEC, et que les députés de l'Assemblée nationale n'ont même pas une copie du rapport, il faut bien se fier à ce qu'on voit et on dit: Le Soleil a obtenu copie de ce rapport. On se fie à ce qui paraît, malheureusement, c'est malheureux pour SIDBEC et aussi pour le gouvernement, et c'est peut-être malheureux pour tout le monde, mais les députés sont obligés de juger avec les informations qu'ils ont.

M. Gignac: M. Biron...

M. Tremblay: Je pense, M. le chef de l'Union Nationale, que le président de SIDBEC a fait la mise au point. Selon lui, c'est une sorte de libelle, non pas le fait qu'il y ait de l'acier qui soit refondu etc., c'est normal dans toute aciérie, mais d'aller dire que c'est un mauvais acier qui est produit par SIDBEC, c'est un libelle. Je pense qu'on a la mise au point du président de SIDBEC et le gouvernement n'a pas l'intention d'ajouter à ce genre d'accusation parce que ce sont des accusations qui, à notre avis, ne sont pas fondées et nous n'entendons pas entériner un document de travail qui n'est qu'un document de travail parmi tous les documents de travail que le gouvernement utilise pour prendre ses décisions.

M. Garneau: Sur le même sujet, M. Gignac, je comprends votre état d'esprit à la lecture des journaux. Je n'ai pas voulu faire personnellement de commentaires là-dessus, à peu près pour les mêmes raisons que vous venez de mentionner, sauf que, étant donné que c'est maintenant public, à travers les journaux, comment entendez-vous autrement que par une... je serais bien surpris évidemment de voir votre déclaration prendre autant d'importance dans les journaux que ce qu'a été l'accusation, j'en sais quelque chose. Envisagez-vous des façons quelconques de contrer cette chose? Je serais personnellement porté à croire que le rapport Griffin n'est pas fondé et je suis prêt à le croire personnellement dans le cadre de ce que je connais de l'entreprise, en termes de qualité de l'acier, mais quelle attitude entendez-vous prendre pour combattre ces choses? Considérez-vous que vos clients vous connaissent suffisamment pour ne pas vous en tenir rigueur dans les commandes à venir? Comment entendez-vous réagir auprès des marchés que vous seriez tentés par votre marketing d'aborder? Comment comptez-vous vous y prendre pour combattre cela? Peut-être que le mieux, ce serait de le déposer, le mardi rapport, et là les gens pourraient le démolir facilement?

M. Gignac: Disons que le rapport n'est d'abord pas un rapport de SIDBEC, c'est un rapport qui a été...

M. Garneau: Non, je comprends...

M. Gignac: Au point de vue de SIDBEC, je dirais que la grande majorité de nos clients n'achètent pas nécessairement pour nos beaux yeux, ils achètent pour avoir la qualité d'acier qu'on leur fournit et, ma réponse à la question que vous vous posez, c'est un peu comme Frontenac: Je vais répondre par la bouche de mes canons. Si je suis capable et si SIDBEC est capable de vendre des billettes ou du fil machine en très grande quantité d'ici deux ans, à ce moment-là, vous saurez que l'on fait de l'acier de bonne qualité, surtout s'il n'est pas vendu au Canada.

M. Charbonneau: Sur le même sujet...

M. Garneau: En fait, c'est de vous croire sur parole...

M. Gignac: Ah non! C'est plus que des paroles que je vous dis là.

M. Garneau: Mais il reste que c'est fort embarrassant. Qu'est-ce qui est arrivé, comment se fait-il que le rapport soit sorti? C'est toujours la même question. On ne sait jamais. On le sait cinq ans après...

M. Gignac: Ce n'est pas mon problème.

M. Garneau: Je sais que ce n'est pas votre problème, sauf que le problème que cela vous crée, comment allez-vous le combattre? Vous dites: En augmentant nos ventes et, une fois que nos ventes seront augmentées...mais, entre-temps... Est-ce la première fois? Je n'ai pas vu dans les media une réplique à cela, en tout cas certainement pas de l'importance de la nouvelle qui est sortie. Est-ce que vous... Je ne sais pas comment...

M. Gignac: D'une façon générale, quelques clients nous ont contactés et nous ont passé leurs propres remarques et, étant donné que ce sont eux qui achètent notre acier et qui l'utilisent, ce serait assez difficile ici de traduire leurs sentiments, parce que c'était assez radical. Mais, d'une façon générale, quand je dis que ce n'est pas de nature à inciter nos clients, je devrais plutôt dire à inciter des gens qui ne sont pas nos clients à venir acheter chez nous, parce que nos clients connaissent notre acier. On ne peut pas vendre 600 000 tonnes ou 650 000 tonnes d'acier en produits finis, si l'acier n'est pas de bonne qualité. C'est impossible. Je pense que le fer est allé assez loin dans la plaie et ce serait être masochiste de ma part et de la part de tout le monde de vouloir s'éterniser sur des niaiseries semblables.

Marketing

M. Charbonneau: Mais sur la question d'impact au niveau du marketing, je me suis laissé dire qu'indépendamment du rapport Griffin, SIDBEC avait eu pendant un certain nombre d'années et, encore jusqu'à tout récemment, vous me corrigez, si j'ai tort de penser cela, des problèmes de marketing, et si c'est exact et si ces problèmes ne sont pas complètement résolus, cela va être d'autant plus difficile de faire un bon marketing pour des produits, surtout avec le genre d'affirmation qu'on a actuellement.

M. Gignac: Disons que les problèmes de marketing sont toujours moins apparents que les problèmes de relations de travail, surtout quand on réussit, de toute façon, à vendre. Dans les années creuses, c'est toujours difficile pour tout le monde, même avec un bon marketing, de vendre que ce soit du papier ou de l'acier. Par contre...

M. Charbonneau: Est-ce que c'est exact, l'affirmation... en fait, les informations qu'il y a eu des problèmes...

M. Gignac: C'est-à-dire que j'ai dit, l'an dernier à la commission parlementaire, en toutes lettres — je peux vous le lire — qu'on avait une réorganisation à faire au marketing. Cette réorganisation, on a commencé à la faire et elle va continuer à se faire. Quand on est une compagnie qui vend 500 000 ou 600 000 tonnes d'acier, ça prend une certaine forme de marketing. Quand il faut en vendre 1 million ou 1 200 000, ça en prend une autre. On est en train de s'organiser actuellement pour être en mesure de faire face à la musique éventuellement.

M. Charbonneau: J'imagine que si vous parlez de réorganisation, c'est que vous avez un plan de réorganisation. Est-ce qu'on peut savoir, à ce moment-ci, où vous en êtes rendu dans ce plan de réorganisation du marketing? Est-ce que c'est parachevé, à moitié engagé? Est-ce que c'est rendu aux trois quarts, plus que ça ou moins?

M. Gignac: C'est M. Talbot qui en est responsable. Il pourrait peut-être vous dire pour combien de mois ou d'années il en a. Personnellement, je pense que ça va nous prendre à peu près deux ans avant d'organiser le marketing d'une façon telle que SIDBEC puisse faire face à ses obligations vis-à-vis de ses clients. Si M. Talbot a autre chose à dire.

M. Charbonneau: Est-ce que je pourrais vous demander, M. Gignac ou M. Talbot, si ça va vous prendre deux ans, depuis combien de temps vous avez décidé d'entreprendre ce redressement du marketing?

M. Talbot: On a commencé au mois de février...

M. Charbonneau: 1977?

M. Talbot: Oui. C'est devenu évident pour tout le monde au mois de février 1977, quoiqu'il y avait une certaine planification commencée au début de l'automne dernier, je pense bien. Vous savez, le marketing, ce n'est pas juste un vendeur dans son automobile. Le marketing, c'est tout cet effort global de produire quelque chose et de le livrer au client à sa satisfaction. Alors, il ne s'agit pas seulement d'une question de service de vente ou quoi que ce soit, c'est un effort global de sensibilisation de toute l'organisation opérationnelle en vue d'une plus grande sensibilité vers le service à la clientèle. Et évidemment, une meilleure fiabilité, une gamme de produits plus large va sûrement nous aider à augmenter notre pénétration du marché.

Nous avons réalisé aussi qu'un effort plus grand doit être déployé pour avoir une plus forte pénétration des marchés du Québec même et c'est maintenant notre premier objectif.

M. Charbonneau: Remarquez que c'est seulement depuis février 1977, et avant d'aborder un autre sujet, je redonnerai plutôt la parole au dé-

puté de Lotbinière, pour ne pas le priver de ses autres questions.

Il y avait non un vieil adage mais une remarque assez ironique de la part de beaucoup de gens à SIDBEC concernant le marketing, peut-être que c'était avant février 1977, qui disait que les vendeurs de SIDBEC avaient l'habitude de jouer au golf entre eux au lieu d'aller jouer au golf avec les clients. Est-ce que vous pouvez me dire si cette remarque un peu ironique, un peu vicieuse, était malgré tout, d'une certaine façon, fondée dans le passé?

M. Talbot: Disons que les vendeurs qu'on avait au Québec n'étaient pas assez nombreux pour faire un "foursome".

M. Charbonneau: Je vais passer la parole au député de Lotbinière et je la reprendrai après.

M. Biron: Pour \$90 millions ou \$100 millions de vente, en 1975, vous n'aviez que trois ou quatre vendeurs au Québec?

M. Talbot: Exactement.

Le Président (M. Clair): M. le chef de l'Union Nationale, le député de Rimouski, juste avant, attendait patiemment son tour, pour une question concernant, je pense, la qualité de l'acier. Etes-vous toujours...

M. Biron: La qualité de l'acier?

M. Marcoux: Je pense que j'ai eu réponse à ma question.

Le Président (M. Clair): Vous avez eu réponse à votre question.

M. Marcoux: J'aurais voulu savoir de M. Gignac si, de son côté — le ministre avait indiqué qu'il n'entendait pas rendre public le rapport de M. Griffin — il aurait préféré que ce rapport soit carrément rendu public, plutôt qu'il soit sorti comme il l'est actuellement, au moins des parties du rapport Griffin?

Nl. Gignac: Je n'ai aucun commentaire à faire là-dessus. Je pense que M. Tremblay vous a donné une réponse. Ce rapport ne nous appartient pas. Il appartient au gouvernement. J'ai toujours personnellement considéré que le gouvernement devait s'en servir comme outil de travail.

Je vais vous faire un autre commentaire.

M. Marcoux: Est-ce que vous avez pris connaissance du rapport?

M. Gignac: Je l'ai lu, oui. Je l'ai lu, oui. Je n'ai pas fait d'indigestion. Je vais vous dire une chose. Je pense qu'il faut que les membres de cette Chambre réalisent une chose qui est extrêmement importante et que j'ai mentionnée. Je me suis

peut-être mis dans le bain à ce moment-là, mais en tout cas...

Au mois de janvier, si mon souvenir est bon — et je pense que je peux le dire, si M. Tremblay ne s'y oppose pas — il y a eu une réunion au plus haut niveau, une des ministres et du premier ministre, une réunion des présidents de sociétés d'Etat. Je pense que cela a été mentionné dans les journaux, c'est donc d'intérêt public. J'ai été, pour le mieux ou pour le pire, celui qui a dit que le dialogue, à toutes fins pratiques, entre les sociétés d'Etat et le gouvernement n'existait pas.

Donc, cela n'a pas été inventé d'hier, le manque de dialogue entre la société d'Etat d'une façon générale, et le gouvernement. Pour ma part, j'ai oeuvré dans deux sociétés d'Etat: Hydro-Québec et SIDBEC.

Pour ce qui est de SIDBEC, mes alter ego ou ceux avec qui je discutais, dans le temps de M. Johnson c'était M. Johnson; dans le temps de M. Bourassa, cela a été M. Bourassa pour un bout de temps, et cela a été M. Garneau pour quatre ou cinq ans; ensuite, cela a été M. le ministre Saint-Pierre. Maintenant, aujourd'hui, c'est M. Tremblay.

C'est impossible qu'un ministre ou un premier ministre puisse absorber, avec la somme de travail qu'ils ont, vous aussi et tout le monde, des commentaires spécifiques, très élaborés et complexes qui peuvent provenir d'un président ou même d'un vice-président d'une société d'Etat telle que SIDBEC.

J'ai suggéré à ce moment-là qu'on essaie d'établir — le travail avait été commencé dès l'année 1976, je crois — des critères de performance pour chacune des sociétés d'Etat, des critères de performance propres à la société d'Etat. Il fallait commencer quelque part. Je pense — je ne suis pas sûr — que l'intention du gouvernement était tout simplement de commencer le bal. Mais, du même coup, j'ai dit aussi à cette même réunion que cela prendrait plus qu'un mois, même plus que deux ans, avant d'établir un dialogue véritable entre la société d'Etat et le gouvernement. Je ne savais pas du tout et je ne le sais pas encore aujourd'hui, de quelle façon cela va se faire.

Il y a une chose qui est assez intéressante et que je peux vous dire, si vous me le permettez. Cela va me prendre quelques minutes. J'ai eu l'occasion, il y a à peu près trois semaines ou un mois, de présider un colloque international sur les sociétés d'Etat où huit ou dix pays étaient représentés, soit la Suède, l'Angleterre, les Etats-Unis, l'Australie, l'Allemagne, l'Italie, la France, etc.

Assez curieusement, on a découvert tous ensemble qu'on avait exactement les mêmes problèmes. Les problèmes de dialogue entre le gouvernement et les sociétés d'Etat, je pense qu'on peut dire qu'on ne les a pas inventés. On ne les a pas résolus non plus. Dans chaque pays, chacun avec ses propres caractéristiques, il faut trouver des moyens. Il y a des sociétés d'Etat qui existent, il y a des points de repaire qui existent dans certains pays. En France, par exemple, il y a la Cour des comptes, qui est une société indépendante du

gouvernement, qui fait le joint entre la société d'État et le gouvernement. La Cour des comptes, en France, a été établie en l'an 1350, donc elle a une certaine tradition et c'est un organisme intouchable.

D'autres pays, comme la Suède, ont aussi un organisme de ce genre. En Suède il est né seulement en l'an 1258.

Vous comprenez qu'ici au Québec, on a du chemin à faire avant d'organiser cette espèce de dialogue, de se comprendre et de parler un peu des oranges quand on veut parler des oranges et de parler des choux quand on veut parler des choux. J'ai constaté... D'ailleurs, il y avait des représentants du Québec qui étaient à cette conférence. Il y aura un rapport de produit, un rapport public. Cela me fera plaisir de vous le faire parvenir pour que vous puissiez constater qu'on n'est pas les seuls à avoir ce problème-là.

Rapport Griffin (suite)

M. Marcoux: Si je comprends bien, vous avez fait ce commentaire à la suite de la question que j'ai posée sur le fait de rendre public ou non public le rapport Griffin. Est-ce que c'est parce que vous trouvez que le type d'étude ou de recherche qui a été commandé par le gouvernement sur SIDBEC n'est pas précisément la meilleure façon d'enclencher les rapports entre une société d'État et le gouvernement?

M. Gignac: Mon rôle ici n'est pas d'accuser quelqu'un. J'essaie d'établir la position de SIDBEC vis-à-vis du gouvernement, ou j'essaie plutôt d'expliquer les problèmes de SIDBEC, mais cela me semble assez évident que ce n'est pas le rôle, par exemple, des fonctionnaires, ce n'est même pas dans leurs attributions de faire le genre d'étude qui a été faite par M. Griffin. Ce n'est pas moi qui vais blâmer M. Griffin d'avoir produit le rapport. Réellement, pour produire des rapports de ce genre-là, cela prend des spécialistes, et des spécialistes, dans le domaine de l'acier au Québec, il y en a à SIDBEC; à part cela, il n'y en a pas tellement. Il y en a un peu à Stelco, à Contrecoeur, mais les autres, il faut aller les chercher à l'extérieur du Québec.

Le Président (M. Clair): M. le chef de l'Union Nationale.

M. Biron: Merci de l'information que vous nous donnez, M. Gignac. Vous nous parlez des spécialistes qu'il y a à Contrecoeur, à Stelco. Vous parlez de spécialistes qu'il y a à Stelco ou ailleurs à SIDBEC. SIDBEC, on le sait, détient 20% du marché québécois ou quelque chose comme cela; dans le domaine de l'acier, 25%, dans vos spécialités, 20% dans le total.

M. Gignac: Pour notre marché à nous, c'est 25%.

M. Biron: Quels sont vos concurrents? Est-ce surtout Stelco qui est de Québec?

M. Gignac: Stelco et DOFASCO.

M. Biron: DOFASCO qui ne produit pas au Québec.

M. Gignac: Oui. Elle ne produit pas au Québec, d'accord. Elle fournit au Québec, mais elle ne produit pas.

M. Biron: Stelco produit au Québec même quelle partie de sa production ou des ventes du Québec? 5% ou 10%?

M. Gignac: De sa production à elle?

M. Biron: De son marché du Québec?

M. Gignac: De 5% à 10%.

M. Biron: 10% au maximum. Cela veut dire qu'il y a 35% de l'acier qu'on dépense au Québec qui est produit au Québec; les autres 65% nous viennent, parce qu'il n'y a pas d'autres producteurs québécois...

M. Gignac: Il y en a qui sont près du Québec. A L'Orignal, il y a un producteur; en Ontario, il y a Burlington...

M. Biron: Ce n'est pas au Québec. Cela veut dire qu'il y a 65% de l'acier qui est dépensé au Québec qui vient de l'extérieur du Québec; c'est bien cela?

M. Gignac: Oui, peut-être moins; au moins cela, enfin... Disons 65% pour dire un chiffre, aux environs de cela.

Marketing (suite)

M. Biron: Au point de vue de la mise en marché, est-ce que, vous ou M. Talbot, vous avez pensé à quelque chose, à une façon de faire du marketing pour convaincre les Québécois, les acheteurs québécois d'acheter plus d'acier produit au Québec, ou est-ce que vous n'avez pas encore trouvé la formule?

M. Talbot: Evidemment que notre objectif, comme je vous ai dit tout à l'heure, c'est d'augmenter notre pénétration du marché québécois. Il y a une forte concurrence, comme on vous a dit, même si, dans les aciers plats, par exemple, qui sont fabriqués à Hamilton, les moulins de Hamilton égalisent le prix au Québec. Le fait que ces concurrents ont une gamme de produits plus large leur permet de faire des entrées chez des manufacturiers où on ne peut pas produire la gamme complète. Evidemment qu'ils exigent d'être encouragés sur la gamme complète. Il faut donc mettre des limites raisonnables de participation. On ne peut pas exiger d'un manufacturier québécois, aussi bon Québécois qu'il puisse être, même s'il nous aime beaucoup, d'acheter à 100% chez nous; ce n'est pas, comme vous le savez, une décision d'homme d'affaires.

Par contre, on doit augmenter notre pénétration et cette pénétration doit se faire d'abord par un effort un peu plus constant de vente et, ensuite, nous l'espérons, en étant un fournisseur plus fiable qui aura moins d'arrêts de travail et qui n'aura plus de bris d'équipements, comme on en a connu dans le passé.

Graduellement, de façon raisonnable, on va gruger, on espère, une partie un peu plus importante du marché du Québec.

M. Biron: Vous produisez — d'après les chiffres que j'ai, en tout cas — à peu près 80% des produits que vous pouvez vendre au Québec.

M. Talbot: A peu près, oui.

M. Biron: Est-ce qu'il n'y aurait pas possibilité d'acheter de l'extérieur les 20% qui vous manquent, et de faire la mise en marché, incluant tous vos produits, pour finalement empêcher certains clients d'acheter de l'extérieur sous prétexte que vous ne fournissez pas 20% de leurs ventes?

M. Talbot: De qui voulez-vous parler? En Europe ou...

M. Biron: Des fournisseurs d'Ontario; d'ailleurs ou d'Europe, non.

M. Talbot: Les fournisseurs d'Ontario, évidemment, viennent vendre au Québec. Ils considèrent que c'est autant leur marché que celui d'Ontario, comme nous, on considère que l'Ontario, c'est autant notre marché que celui du Québec. Pour compléter notre ligne, il faudrait aller s'approvisionner, je ne sais pas, en Europe, au Japon, aux États-Unis... Pour le moment, on n'a pas retenu cette possibilité.

M. Biron: Les fournisseurs d'Ontario ne seraient-ils pas prêts à vous vendre 20% de vos demandes? Si Stelco vous demandait de lui vendre 100 000 tonnes, vous les lui vendriez. Peut-être qu'elle aussi serait prête à vous vendre 100 000 tonnes de certains produits?

M. Talbot: Non, je ne crois pas.

M. Biron: Est-ce que cela a déjà été fait, M. Gignac?

M. Gignac: Oui.

M. Talbot: Remarquez qu'il y a certaines... On se rencontre et on se parle. On essaie, de temps à autre, de s'entraider. Cela se fait.

M. Biron: Si je comprends bien, le prix d'une tonne d'acier d'égale qualité est à peu près le même au Québec, en Ontario ou dans l'Ouest?

M. Talbot: C'est-à-dire que les manufacturiers livrent FAB leur usine. Alors, si on fabrique à Contrecoeur et que Stelco fabrique à Hamilton, on

va vendre FAB Hamilton et FAB Contrecoeur. On ne facturera pas le transport. Donc, on égalise les concurrents à l'usine.

M. Gignac: Je m'excuse, pour les produits que nous faisons. Pour les produits que nous ne faisons pas, on vend FAB Hamilton, que ce soit \$10 à \$15 de plus la tonne.

M. Talbot: Oui.

M. Biron: Je comprends cela. C'était le but de ma question de tout à l'heure. Quand même, la tonne d'acier de barre d'un pouce se vend le même prix à Toronto qu'elle se vend à Montréal. C'est bien cela?

M. Talbot: Oui, c'est cela.

M. Biron: C'est excellent. Maintenant, concernant votre bilan de l'an dernier, 1976 comparativement à 1975, je vois que vos ventes ont diminué considérablement à cause du lock-out de votre usine et que, l'usine ayant été fermée pendant cinq ou six mois, vos frais d'administration ont monté de \$2,4 millions. Est-ce que vous jugez cela normal, bien qu'on ait fermé et qu'il n'y ait eu que très peu d'activités? Le bilan 1975/76... Pour les frais d'administration et vente, en 1975, vous aviez \$10,4 millions, et en 1976, \$12,8 millions, bien qu'en 1976 les usines aient été fermées pendant au-delà de cinq mois.

M. Gignac: On a retenu notre personnel aux bureaux administratifs. Deuxièmement, il y a eu des augmentations de salaires statutaires. Là, je n'ai pas le "breakdown" de cela. On a le "breakdown" de cela. Je ne l'ai pas...

M. Biron: Non, je vous demande seulement si vous trouvez cela normal. Les travailleurs ayant été en lock-out, les frais d'administration et de vente ont augmenté de 25% ou quelque chose comme cela. Je trouve que...

M. Gignac: On a retenu tous nos gens aux bureaux administratifs. Il n'y a personne qui a été mis en lock-out aux bureaux administratifs. On a retenu nos gens et ils ont eu des augmentations statutaires normales. Cela peut représenter, c'est difficile à dire... Il y a peut-être eu des rajouts.

Je sais que dans certains domaines, peut-être celui de l'informatique ou d'autres, il y a eu des augmentations aux bureaux administratifs. Je pourrais vous donner en détail la liste de ça, mais je ne l'ai pas.

M. Biron: Cela veut dire tout simplement que les travailleurs des usines ont été pénalisés par lock-out, mais que tous les autres travailleurs n'ont pas été pénalisés. C'est ça?

M. Gignac: Oui, c'est ce que je dis.

M. Biron: D'accord.

M. Garneau: Est-ce que les frais de la négociation collective font partie de ça?

M. Gignac: Si ça fait partie...

M. Biron: Les frais d'administration.

M. Garneau: Les frais d'administration.

M. Gignac: Oui.

M. Garneau: Est-ce que ça expliquerait une partie?

M. Gignac: Cela n'explique pas \$2 millions, mais ça peut expliquer \$50 000, \$100 000. Si ça vous intéresse, on peut vous procurer cette information. Il n'y a pas de problème.

M. Biron: Maintenant, sur les intérêts. Un peu plus bas, vous avez plusieurs lignes d'intérêts. En 1975, vous aviez \$15 millions d'intérêt et, en 1976, vous avez tous ces intérêts accumulés qui forment \$31 millions: Intérêts sur débetures, intérêts sur emprunts, intérêts sur billets, intérêts sur obligations, prêts de financement. Est-ce ce que vous jugez encore normal?

M. Howison (Jean-Pierre): En fait, les intérêts sont... Il faut aller à l'autre ligne que vous voyez plus bas: Moins intérêts imputés pour les travaux de construction. Alors, étant donné que, d'un côté, on construisait la deuxième aciérie et l'usine de réduction, qui représentait un investissement de l'ordre d'environ \$160 millions et que de l'autre côté, on faisait un investissement dans SIDBEC-NORMINES et que la compagnie n'était pas en opération, on a augmenté, de nécessité, tous nos emprunts et, automatiquement, les intérêts ont aussi augmenté. Par contre, il y a une partie de l'intérêt qui sera capitalisée durant la période de construction.

Le gros de l'augmentation des intérêts est associé au programme de construction et d'investissement dans SIDBEC-NORMINES.

M. Biron: Si je comprends bien, ça veut dire que les \$20 millions d'intérêt que vous déduisez un peu plus loin, seront capitalisés. Vous ne le passerez jamais aux dépenses d'opération.

M. Howison: Exactement. Cela va passer aux dépenses d'opération plus tard dans les années, par voie de taux d'amortissement; parce que si on a un projet qui coûte \$150 millions et qu'on capitalise, disons, \$20 millions d'intérêt au cours de la période de construction, le projet total coûte \$170 millions, et c'est le montant qui est amorti sur une période de 25 ans.

M. Biron: D'accord. Je comprends. Cela veut dire que c'est de là que proviennent les \$20 millions d'intérêt que vous n'avez pas passés aux dépenses dans le courant de l'année.

M. Howison: C'est ça.

M. Biron: Mais qu'on devra payer au cours des années.

M. Howison: Absolument.

M. Gignac: Ah oui!

M. Biron: D'accord. Vous prévoyez aussi que pour 1977 maintenant, les intérêts, ce sera exactement la même chose. Allez-vous avoir encore un autre montant de \$20 millions d'intérêt quelque part qui sera non imputé aux travaux, aux dépenses de l'année?

M. Howison: Il va certainement y avoir un bon montant parce que l'investissement dans SIDBEC-NORMINES va continuer à augmenter et SIDBEC-NORMINES ne sera pas en opération avant la fin de l'année 1977. De la même façon, l'expansion de l'aciérie et de l'usine de réduction n'a pas encore commencé à fonctionner. Il va y avoir une période durant l'année où les intérêts vont être capitalisés.

M. Biron: D'accord. Tout à l'heure, on a parlé des stocks d'acier que vous aviez pendant le lock-out de 1976. On a aussi rapporté quelque part que vous aviez acheté de l'acier en Ontario pour le revendre sur le marché québécois pendant ce lock-out. Est-ce que c'est le cas?

M. Talbot: Oui, c'est vrai.

M. Biron: On sait que les gens de Quebec Steel Products en particulier disaient, eux, qu'ils pouvaient produire exactement le même genre d'acier. Pourquoi ne pas l'avoir acheté au Québec au lieu de l'acheter en Ontario?

M. Talbot: Bon! D'abord, je pense qu'il faudrait déterminer les ordres de grandeur pour que les gens ne s'énervent pas trop avec ça. On a acheté un grand total de 7000 tonnes durant cette période de cinq mois et demi d'un laminoir de l'Ontario et on l'a acheté pour deux raisons, en fait.

Premièrement nos clients, auprès de qui on avait des engagements, la plupart exigeaient le service et le respect des commandes et, légalement, à moins d'avoir des conditions tout à fait spécifiques, surtout lorsqu'il s'agit d'un lock-out, on doit respecter les engagements. Deuxièmement, il faut se rappeler que ces clients étaient non pas simplement de futurs clients de Québec Steel, mais ils étaient des concurrents, puisque la division QuéSteel, le QSP, leur faisait concurrence à l'aide de sa subsidiaire Harris Steel. On aurait été très mal vu de leur demander de se jeter dans les bras d'un concurrent. On aurait pu leur suggérer tout bonnement d'aller s'approvisionner en Ontario, ce qui aurait eu pour effet de modifier leurs habitudes d'achat et cela aurait pu être difficile de les rapatrier après la fin du conflit. Alors, comme on ne savait pas combien de temps le conflit allait durer, on a tout simplement dit qu'on verrait à ce que ces gens ne manquent pas d'acier pour ré-

pondre à leurs obligations auprès de leurs clients et c'est pour cette raison qu'on a acheté 7000 tonnes d'acier d'armature.

M. Biron: Tout à l'heure, vous m'avez dit que c'était difficile de faire affaires avec l'Ontario. On s'aperçoit que vous avez pu faire affaires alors qu'en même temps, au Québec, on avait une mini-acierie qui pouvait produire à peu près les mêmes produits et, pour moi, une mini-acierie qui s'appelait QuéSteel, ce n'est pas un concurrent de SIDBEC, parce que SIDBEC doit voir à promouvoir de nouvelles industries au Québec.

M. Talbot: On ne s'est pas attardé tellement à philosopher sur le marché. Pour nous, QuéSteel, c'est un concurrent comme Stelco ou DOFASCO. Stelco est à Contrecoeur depuis très longtemps et c'est un concurrent.

M. Biron: Je comprends que c'est quand même...

M. Talbot: Stelco est au Québec et c'est un concurrent.

M. Biron: Pour un secteur particulier ou pour un jugement particulier, cela peut être un concurrent, mais, dans l'optique de SIDBEC, qui est une entreprise d'Etat, vouée à la promotion des entreprises du Québec, je crois que les entreprises du Québec ne devraient pas être considérées comme des concurrentes, elles devraient plutôt être considérées comme des alliées, dans ce cas en particulier.

M. Charbonneau: Ce n'est pas nécessairement...

M. Talbot: Je ne partage pas votre avis.

M. Marcoux: Vous faites montre d'un nationalisme d'affaires...

M. Biron: Je vous remercie. J'aurai peut-être quelques questions un peu plus tard, mais je diffère d'opinion là-dessus avec vous quand même.

M. Talbot: Moi aussi.

M. Biron: Je suis peut-être beaucoup plus nationaliste que vous.

M. Talbot: Moi aussi, je diffère d'opinion.

M. Gameau: M. le Président...

Le Président (M. Clair): Le député de Jean-Talon.

M. Garneau: Sur les besoins d'argent, tout à l'heure, au début de la rencontre de cet après-midi, j'ai posé un certain nombre de questions sur les différences de coût entre le projet original et aujourd'hui, et, M. Gignac, vous m'avez donné un

certain nombre d'explications en ce qui regarde l'usine de Contrecoeur et SIDBEC-NORMINÉS. On a repris un peu plus tard dans la discussion les questions de perte liquide pour 1977 qui devait être comblée par des apports en capitaux dès cette année pour permettre de compléter les projets et fermer l'année 1977 de SIDBEC.

J'ai lu quelque part — je ne sais pas si mes renseignements sont exacts — que vos prévisions de ventes pour cette année dépassaient les \$200 millions. Est-ce juste ou est-ce faux?

M. Gignac: Vous voulez dire le budget? C'est un budget qui a été fait au mois de septembre et révisé légèrement au mois de décembre et qui indique des ventes de plus de \$200 millions.

M. Gameau: Quand on regarde les ventes de 1974, on s'aperçoit que vous avez vendu pour un chiffre d'affaires de 210 770 000 tonnes et, pour le premier trimestre de 1977, les chiffres qu'on a, qui nous ont été transmis avant la commission, indiquaient que vous aviez pour \$39 millions de ventes du 1er janvier au 31 mars. Quand on les compare à 1974/75, surtout 1974, qui a été une très bonne année en tonnage, en chiffres et en dollars, cela m'apparaît une prévision très optimiste, compte tenu du marché, parce que, du 1er janvier au 31 mars 1974, il y avait eu des ventes pour \$41 millions et, cette année, vous nous avez dit à plusieurs reprises que la situation de l'ensemble des aciéries, de l'industrie sidérurgique, était en baisse, est-ce que, dans vos prévisions de ventes, on est rendu au 11 juillet aujourd'hui, vous êtes encore à jour?

M. Gignac: Non, je ne sais pas si vous étiez ici cet après-midi.

M. Garneau: J'étais ici cet après-midi, j'ai lu également les galées de la semaine passée, c'est que...

M. Gignac: Non, j'ai dit vendredi, où j'ai dit qu'on révisait au mois de juin, à la fin de juin, on va l'avoir incessamment, le budget de l'année pour les ventes. Actuellement, la compagnie fonctionne à un rythme d'environ 65% de sa capacité, alors le budget de 236 millions de tonnes, ainsi que vous le voyez, est optimiste, si l'on compare cela au taux actuel des opérations. Maintenant, quelle va être la projection des derniers six mois? On ne le sait pas encore, mais j'ai l'impression que cela va être plus bas que le chiffre mentionné au budget.

M. Garneau: Le but de ma question, c'est d'essayer de faire une relation entre le chiffre prévu de ventes et celui qui sera éventuellement réalisé et votre besoin en termes de "cash flow" de \$16.5 millions dont vous nous avez parlé cet après-midi. Evidemment, dans l'ensemble du projet de loi, et je voudrais revenir un peu à cet objectif-là, ou cet objet, plutôt, de notre discussion, si vos ventes de 236 millions de tonnes ne sont pas réalisées, il y aura, j'imagine, un besoin

de "cash flow" qui sera plus élevé que \$16.5 millions. Dans ce sens, il y a une question que je me pose. Est-ce que les sommes d'argent octroyées par le bill 41 seront véritablement suffisantes pour régler le problème ou est-ce qu'on va devoir se réunir en commission avant le 31 décembre 1977?

M. Howison: Même si des ventes sont ou seraient inférieures aux prévisions budgétaires, je suis personnellement d'avis, si je regarde les résultats des cinq premiers mois de cette année, que la perte liquide anticipée, on va être en mesure de la respecter.

M. Garneau: Même avec l'évolution de vos inventaires?

M. Howison: Oui.

M. Garneau: On en a parlé beaucoup depuis le début de l'évolution de ces inventaires. En tout cas, c'est votre opinion. J'espère que vous allez...

M. Howison: Je vais essayer.

M. Garneau: ... réaliser votre point de vue.

M. Gignac: Cela ne veut pas dire qu'on ne viendra pas vous revoir au début de l'année prochaine.

M. Garneau: Oui, je vais revenir sur cela. Ce sera la deuxième partie de mes questions pour la deuxième partie de l'année prochaine, parce que, évidemment, il est bien difficile de tout prévoir à un cent près et c'est peut-être un des problèmes d'une société d'Etat de fonctionner chaque fois par des projets de loi parce que cela remet en cause évidemment... J'ai relu tout le fascicule de l'année passée, lorsque vous aviez témoigné ici devant la commission. Évidemment, personne ne s'attendait à vous voir revenir pour des pertes de \$36 millions pour 1976 et des augmentations de coûts. M. Howison, je suis prêt à considérer votre optimisme.

M. Gignac: On ne s'attendait pas d'avoir une grève non plus ou un lock-out, si vous aimez, ou un arrêt de travail.

M. Garneau: Mais il arrive toujours quelque chose dans de tels projets.

M. Gignac: Oui, d'accord.

M. Howison: J'aimerais ajouter une chose. Bien souvent, dans des projets comme cela, jusqu'à maintenant, on a été obligé de maintenir très peu de flexibilité dans les disponibilités de fonds, bien qu'on établisse nos budgets avec autant d'attention que possible. S'il arrive des imprévus, on se sent toujours dans une mauvaise posture.

M. Garneau: Mais vous êtes convaincu et

c'est votre opinion qu'avec ce projet de loi 41, vous aurez les fonds nécessaires pour compléter l'année 1977?

M. Howison: Oui.

M. Garneau: Si on regarde pour 1978, et je relie cette question à une série de questions que posait M. Biron tout à l'heure, quand on parle de la part du marché de SIDBEC et des investissements qui seraient nécessaires pour élargir votre éventail de produits pour être en mesure d'avoir de nouveaux clients, non pas uniquement dans ces nouveaux produits, mais également dans les produits que vous avez déjà, vous parlez d'investissement dans de l'équipement en aval, j'aimerais connaître votre opinion concernant la QSP. On sait que cette usine est fermée. Elle possède un équipement relativement neuf et offre également une gamme de produits. Est-ce que ce ne serait pas pour SIDBEC un avantage certain que de pouvoir compter sur de l'équipement rodé et sur une main-d'oeuvre spécialisée et qui est en chômage? Est-ce que ce ne serait pas une façon, pour SIDBEC, de faire d'une pierre deux coups?

Vous auriez de l'équipement beaucoup plus neuf que celui que vous aviez quand SIDBEC a acheté DOSCO et, en même temps, ça réglerait une partie du problème d'un groupe de travailleurs de Longueuil.

M. Gignac: Si on parle de l'équipement, en premier lieu, c'est clair que le laminoir de Longueuil est moderne, c'est un laminoir neuf qui a aussi ses contraintes, mais qui est relativement bon et nous sommes en train d'étudier la question. Nous avons des équipes de techniciens qui sont allés visiter les lieux, voir le laminoir, examiner des détails et voir ce qu'il en coûterait, non seulement pour l'acheter, mais aussi pour prévoir les marchés.

Le laminoir a une capacité ultime assez considérable et je crois qu'avant qu'on puisse, sur une base régionale, j'entends le marché de l'Est, y compris l'Ontario, écouler la capacité du laminoir, ça va prendre quelques années. Que ce soit nous ou que ce soit qui que ce soit qui achète ou qui prenne possession du laminoir, je pense que ça va prendre au moins deux ou trois ans — on n'a pas encore fait d'étude approfondie parce qu'on n'a pas tous les chiffres — avant de pouvoir faire des profits ou rendre cet équipement rentable, à cause du volume considérable d'acier qu'il faudrait vendre sur le marché de l'Est du Canada pour arriver à ces fins.

Pour ce qui est de la main-d'oeuvre, de la QSP, peut-être que M. Talbot pourrait vous donner quelques renseignements qui pourraient aussi être intéressants pour les membres de la commission.

M. Talbot: Nous avons évidemment examiné, par le truchement d'un comité gouvernemental et un des cadres de SIDBEC en a fait partie, cet aspect de l'intégration, si jamais certains équipements nous étaient confiés, du personnel de pro-

duction de QuéSteel. Evidemment, comme a dit M. Gignac, les marchés ne s'inventent pas et il ne faut pas croire qu'il serait facile d'utiliser les équipements de la QuéSteel, de pouvoir écouler économiquement les produits sur les marchés de l'Est du Canada et de redonner du travail à tout le monde. Je pense que ce serait utopique, surtout en ce qui a trait à l'aciérie où la QuéSteel comptait énormément sur un seul contrat avec un commerçant international.

Ledit contrat, je suppose, est mort avec la compagnie. Je pense que sans ce contrat l'aciérie de QuéSteel n'aurait pas fonctionné comme elle fonctionnait.

En ce qui nous concerne, notre responsabilité, à Contrecoeur, est d'abord envers nos employés. Nous avons bien l'intention d'utiliser d'abord nos équipements de Contrecoeur qui, concernant les gammes qui y sont produites, sont plus efficaces que celles de la QuéSteel.

Pour ce qui est de l'usine de Montréal, cela créerait certaines perturbations qu'on a évidemment analysées. Quant aux employés mêmes de la QuéSteel, nous avons transmis le message au comité ministériel pour lui dire que nous sommes prêts à inviter les employés de la QuéSteel à poser leur candidature chez nous. Nous sommes même prêts à faire des arrangements avec le syndicat pour les embaucher selon leur ancienneté, s'ils le désirent. Au fur et à mesure du démarrage de nos nouveaux équipements et compte tenu du roulement normal du personnel, nous pourrions réintégrer ces gens-là dans un délai relativement court.

M. Garneau: Pour l'ensemble de QuéSteel... A quel moment serez-vous en mesure de faire une proposition au gouvernement?

M. Gignac: Ce n'est pas au gouvernement qu'on va faire une proposition, ce sera probablement au syndicat.

M. Garneau: Oui, mais j'imagine que...

M. Gignac: D'après les renseignements qu'on a eus tout dernièrement, juste avant de venir témoigner à la commission parlementaire, le syndicat aurait l'intention de demander des soumissions publiques dans les prochains jours et une décision concernant les équipements de Québec Steel Products, ou de QuéSteel, serait prise, semble-t-il, au mois de septembre ou octobre, à l'automne.

Entre-temps, si on manifeste de l'intérêt il faudra faire une étude de rentabilité, laquelle, soit dit en passant, on intégrera au plan quinquennal qu'on est en train de faire de telle façon que cela puisse s'harmoniser avec le plan quinquennal en question. Un rajout de 250 000 tonnes d'acier, ou quelque chose du genre, sur le marché du Québec, c'est quand même un montant assez considérable dans les circonstances.

Si une décision doit être prise par le gouvernement ou par nous, je pense qu'il faut que cela passe d'abord par les voies normales, c'est-à-dire le conseil d'administration, le gouvernement, et

peut-être une autre commission parlementaire, je ne le sais pas... Il faudra que cela se fasse d'ici le mois de septembre ou le mois d'octobre.

Mais le cheminement du dossier, c'est d'abord une étude par SIDBEC, ensuite une recommandation par le conseil d'administration et puis la transmission de cette recommandation au gouvernement.

M. Garneau: Dans le cas des équipements de QuéSteel, à votre connaissance, est-ce qu'ils seront liquidés en bloc ou par pièce d'équipement, ou les deux types de soumission seront-ils demandés?

M. Gignac: Je n'ai aucune idée. C'est le choix du syndicat. J'imagine que si on nous demande de faire une soumission — on ne l'a pas encore — mais ce qu'on a entendu dire, c'est qu'on nous demanderait de faire une soumission pour les équipements en bloc. Mais je ne peux pas vous en dire plus long, je ne le sais pas.

M. Garneau: Compte tenu du fait que le marché, comme vous le dites, n'est peut-être pas suffisant en 1977 pour occuper 100% des équipements de QuéSteel à Longueuil, c'est également vrai pour toutes les entreprises qui sont intéressées à acheter QuéSteel. On a répété souvent depuis le début de la commission qu'un des problèmes de SIDBEC, c'était la gamme de produits et les équipements, dans certains cas, qui étaient vieillots. Est-ce que ce ne serait pas une possibilité pour SIDBEC d'atteindre les deux objectifs en même temps?

M. Gignac: Il y a une partie seulement des équipements. Le laminoir de QuéSteel pourrait remplacer une partie minime, je dois dire, des produits qui sont faits à SIDBEC-DOSCO, à l'usine de Montréal particulièrement, mais ce n'est sûrement pas suffisant pour remplir le laminoir actuellement.

M. Garneau: Dans le cas de la main-d'oeuvre de QuéSteel, un retard prolongé à prendre une décision, est-ce que cela n'amène pas un déplacement de ces employés qui ne seraient plus disponibles éventuellement, parce qu'ils auraient trouvé des emplois ailleurs et, finalement, cela réintroduirait une difficulté considérable dans la remise en marche de l'usine? Vous dites que cela a pris...

M. Gignac: Ce n'est pas nous qui avons introduit la difficulté. Je ne pourrais pas la réintroduire, si c'était le cas. On regarde le problème d'une façon très positive et je pense que s'il y a une lueur d'espoir, un moyen de régler deux problèmes du même coup, on va le faire, mais cela ne sera facile pour personne, ni pour nous, ni pour d'autres, parce que cela a réellement apporté un surplus d'acier dans un domaine déjà engorgé, si on peut dire, sur le plan des marchés.

M. Garneau: Je pourrais revenir au problème des liquidités de SIDBEC. Vous avez mentionné

tout à l'heure, je ne sais pas si c'est cet après-midi ou vendredi — qu'évidemment, la mise en production de vos deux lignes, la ligne de superconcentré de Contrecoeur, qui viendrait d'ici l'automne, si j'ai bien compris...

M. Gignac: Vous voulez dire à Port-Cartier?

M. Garneau: A Port-Cartier, oui. ... serait complétée. Le rythme d'entrée des boulettes d'oxyde de fer à basse teneur de silice, pour SIDBEC, sera de quel tonnage, en 1978? Les prévisions sont de quel ordre de grandeur?

M. Gignac: Si mon souvenir est bon, je pense que c'est à peu près 4 millions de tonnes.

M. Garneau: En tout?

M. Gignac: En tout.

M. Garneau: Réparties dans les deux lignes?

M. Gignac: A peu près 2 millions de tonnes.

M. Garneau: Pour...

M. Gignac: Pour SIDBEC.

M. Garneau: Vous avez parlé de contrats ou d'acheteurs potentiels sur le marché international pour des boulettes en basse teneur de silice. Vous avez également indiqué que cela ne courait pas nécessairement les rues et qu'il y avait quand même d'autres pays, d'autres entreprises qui utilisaient le procédé midrex de réduction. Évidemment, quand SIDBEC s'est lancée dans ce procédé, il y en avait très peu dans le monde. Aujourd'hui, êtes-vous en mesure de nous dire combien il y a d'usines qui ont des...

M. Gignac: A peu près 20 millions de tonnes.

M. Garneau: 20 millions de tonnes d'installées dans le monde.

M. Gignac: On en prévoit à peu près 40 millions ou 50 millions en 1980.

M. Garneau: Quand je regarde les chiffres que vous avez donnés tout à l'heure, cela veut dire que, dans une entrée de deux millions de tonnes de superconcentré, en 1978, vous pourriez en prendre à peu près 1,2 million, si j'ai bien compris tout à l'heure les réponses que vous avez données à M. Biron. Cela voudrait dire qu'il y aurait 800 000 tonnes qui seraient ou disponibles sur le marché international, ou suivant le contrat de "take or pay", qui nécessiterait des liquidités considérables pour SIDBEC.

M. Gignac: Si on ne les vendait pas.

M. Garneau: Si vous ne les vendiez pas, mais j'ai une certaine inquiétude là-dessus, parce que,

l'an passé, en commission parlementaire, cette question avait été soulevée également. Elle est soulevée à nouveau cette année. Il n'y a pas encore, semble-t-il, de preneur, d'une façon relativement plus précise en juillet 1977 qu'il n'y en avait en 1976. J'ai une certaine inquiétude de ce côté-là, parce que, si tel était le cas, que vous deviez supporter, sur les 800 000 tonnes, 200 000 ou 300 000 tonnes, au niveau des liquidités, cela veut dire un joli montant d'argent.

M. Gignac: Ah oui! C'est cet après-midi que j'ai mentionné que c'est un problème qu'on est en train d'étudier. On est en train de ratisser le monde entier pour vendre. Ceux évidemment qui sont les plus intéressés à acheter ces boulettes sont ceux qui ont des procédés midrex ou des procédés du genre.

Actuellement, il y a des pays, l'Angleterre en est un, qui sont en train d'installer des unités midrex, deux. Il y a d'autres pays, l'Iran, l'Irak, le Venezuela, la Trinidad, l'Arabie Saoudite, qui sont en train d'installer des unités de réduction.

C'est avec ces pays qu'on tente de faire affaire dans le moment. Maintenant, dans le monde entier, il y a deux pays qui peuvent fournir, à ce jour, le minerai requis pour le procédé midrex. Il y a le Brésil, il y a nous. Alors, cela va être une...

M. Garneau: Quand une industrie sidérurgique nationale ou privée décide d'investir dans un procédé midrex, j'imagine qu'avant de commencer les investissements, elle s'est assurée d'un approvisionnement. Se lance-t-elle comme cela sans avoir les approvisionnements?

M. Gignac: Les gens qu'on connaît, ils se sont lancés comme cela, comme vous dites, sans avoir d'approvisionnement, comptant sur nous ou d'autres pour se faire approvisionner.

M. Garneau: Si tel est le cas, vous avez dû avoir, quand même, des demandes?

M. Gignac: Oui, on a eu des demandes. On a eu des discussions avec plusieurs pays sur la possibilité de les fournir en boulettes d'oxyde à basse teneur en silice.

M. Garneau: Maintenant, ces demandes, est-ce qu'elles sont toujours pour des contrats à moyen terme, de cinq ou dix ans, ou si...

M. Gignac: Disons que le minimum qu'on peut donner pour un contrat de ce genre, c'est cinq ans. Plus le contrat est long, plus c'est facile à vendre, ou disons que c'est plus attrayant pour le pays en question d'acheter.

M. Garneau: Sur un contrat de cinq ans, SIDBEC peut s'engager uniquement pour 500 000 tonnes?

M. Gignac: Non, 1,5 million de tonnes.

M. Garneau: Excusez. 1,5 million de tonnes à 3 millions.

M. Gignac: Cela peut varier de 1,5 million à 1,7 million ou 1,6 million. Cela dépendra des contrats.

M. Garneau: Ce problème ne semble pas vous préoccuper du tout.

M. Gignac: Cela nous préoccupe sur un joli temps, énormément. J'en parle peut-être d'une façon qui semble détachée, mais les engrenages fonctionnent à une vitesse très inégale à l'intérieur. C'est un peu un problème qui est très préoccupant, qui est beaucoup plus préoccupant que quand on a décidé de se lancer dans la mine, je dois dire. D'ailleurs, je considère cela comme un problème de tous les gouvernements. Je pense que tout le monde était de bonne foi quand la question de la mine a été réglée. Notre proposition, c'était d'investir au Brésil pour nos besoins uniquement. De toute façon, je pense que dans cinq ans, le problème sera liquidé, mais d'ici cinq ans, on peut avoir des problèmes, surtout si on est obligé de vendre cela à l'année, au lieu de le vendre sur des périodes de cinq ans. Il y a toujours ce qu'on appelle des "spot sales", qu'on peut faire. On a acheté des boulettes de cette façon. Il y a toujours quelqu'un qui achète 200 000, 300 000 ou 400 000 tonnes. Donc, on peut vendre 200 000, 300 000 ou 400 000 tonnes, mais on aimerait mieux, évidemment, ne vendre qu'à un client 1,5 million de tonnes. Je pense que cela va prendre plus d'un client pour liquider le 1,5 million de tonnes dont je vous parle. Cela peut prendre deux ou trois clients.

M. Garneau: Dans l'état actuel du marché, ce que vous appelez le "spot market",...

M. Gignac: "Spot sales", à ce moment.

M. Garneau: ...il est contre SIDBEC actuellement. Je prends l'exemple de la pâte Kraft, il y a quelques années. A un moment donné, les ventes isolées comme cela avaient des prix de fous. Avec la baisse dans le domaine des papeteries, évidemment, la pâte Kraft baisse également. Est-ce que c'est juste d'interpréter la situation actuelle des boulettes de fer comme étant dans le bas de la courbe, au lieu du haut de la courbe?

M. Gignac: Pour être dans le bas de la courbe, oui, c'est un bas de courbe évasé.

M. Garneau: Sur le procédé midrex, le problème d'approvisionnement en gaz a été rapidement touché cet après-midi. Je voudrais le prendre peut-être sur un autre aspect. En termes de coût, par rapport aux prévisions qui avaient été faites au moment où le premier midrex a été lancé, quelle est l'importance dans le coût de production de midrex, de l'augmentation du prix du gaz? Quel est l'impact du prix du gaz sur le coût final du produit?

M. Gignac: Le coût du gaz, cela a toujours été un gros pourcentage.

M. Garneau: Parce que vous avez parlé de 12 000 pieds cubes, mais je ne sais pas au juste... Cet après-midi, vous avez lancé ce chiffre, mais je ne sais pas si c'est par tonne.

M. Gignac: 12 000 pieds cubes par tonne.

M. Garneau: Par tonne de minerai transformé.

Kl. Gignac: Le coût du combustible ou de l'énergie dans le procédé midrex a toujours représenté un pourcentage important. Mais ça, on le sait depuis le départ. Ce que je peux dire, c'est que, ce qui nous importe, c'est le coût liquide, c'est-à-dire le coût de l'acier liquide dans la poche, le coût en poche. Si on veut se comparer, il faut qu'on se compare à des concurrents qui le font d'une autre façon, en utilisant du charbon métallique par exemple. Or, le coût du charbon métallique, depuis les dernières années, a monté plus que le gaz. Donc, si on fait une analogie entre le coût en énergie dans un haut fourneau et le coût en énergie par le procédé de réduction, on est peut-être un peu plus bas. Cependant, quel sera le coût du gaz en 1980 ou 1985? Je ne le sais pas, mais je pense que la tendance mondiale, actuellement, du moins c'est à ces résultats qu'on semble devoir en venir, c'est que le coût du gaz ou de l'énergie va se calculer en BTU, en coût pas BTU. Si vous avez un procédé qui prend moins de BTU qu'un autre, ça va vous coûter meilleur marché. Actuellement, notre façon de faire les choses, c'est-à-dire en procédant par le procédé midrex et par le four électrique, prend moins de BTU que le procédé du haut fourneau convertisseur à l'oxygène.

M. Garneau: Votre approvisionnement en gaz, pour le deuxième midrex, actuellement, est assuré jusqu'à quelle année? Je pense que c'est 1985. Je ne sais pas si je me trompe.

M. Gignac: Ce sont des contrats qui sont renouvelables, je pense... Pour la deuxième unité, le contrat n'est pas encore signé. Pour la première unité, je crois que cela allait jusqu'en 1985, 1984 ou 1985 ou quelque chose du genre. Pour la deuxième unité, on n'a pas encore signé de contrat, parce que l'unité n'est pas en marche et ce n'est pas impossible qu'au lieu de marcher sur un "take or pay contract", un contrat "take or pay", on marche sur de l'interruptible. Cela coûterait pas mal meilleur marché.

M. Garneau: A ce moment-là, est-ce que les capacités de transport et les permis de transport vous sont assurés?

M. Gignac: Pour la deuxième unité, oui.

M. Garneau: Pour la deuxième unité. Et quand vous dites, je ne sais pas au juste le mot que vous avez employé, un contrat interruptible, est-ce que vous payez ce que vous prenez?

M. Gignac: Oui.

M. Garneau: Vous êtes quand même obligés de signer un contrat avec un fournisseur enfin de compte?

M. Gignac: Oui.

M. Garneau: Et ensuite avec TransCanada PipeLines.

M. Gignac: Non, c'est-à-dire qu'on signe un contrat avec Gaz Métropolitain.

M. Tremblay: C'est un "take or pay".

M. Garneau: Non, mais un ou l'autre, de toute façon, c'est le seul tuyau qui se rend chez vous.

M. Gignac: Oui.

M. Garneau: Il n'y en a pas d'autres. Mais ce que je veux dire, j'essaie de faire la distinction entre le contrat que vous avez... Parce que la chicane de la répartition des quantités de gaz dans l'Est, si on prend l'Ontario, on était dans l'Est, il faut quand même s'assurer que ces gens en laissent passer suffisamment pour se rendre jusqu'au Québec. Ce problème, vous considérez qu'il n'existe pas?

M. Gignac: Ce problème, à mon sens, a été réglé... Le contrat n'est pas signé, mais l'accord de principe est...

M. Garneau: Est intervenu?

M. Gignac: Oui.

M. Garneau: Il n'y aurait pas de problème d'approvisionnement en gaz pour...

M. Gignac: Non, là où on peut avoir... disons, être en désaccord, ce sera sur les termes du contrat, la façon dont le contrat va être fait. Parce qu'on trouve que 90% "take or pay", c'est presque une camisole de force. Parce qu'à la moindre défaillance ou au moindre arrêt, on paie pour du gaz qu'on ne prend pas.

M. Garneau: Mais, en termes de volume, vous ne voyez pas de difficulté pour le deuxième milliard?

M. Gignac: Non.

QuéSteel

M. Garneau: J'aurais quelques questions à poser au ministre pour revenir sur la question de QuéSteel. Je voudrais lui demander comment le gouvernement envisage la solution du problème de QuéSteel, en particulier pour la main-d'oeuvre qui est là. Je comprends que SIDBEC fait une étude. Est-ce que le ministère va se lancer dans un deuxième rapport Griffin?

M. Charbonneau: M. le Président, sans vouloir interrompre le député de Jean-Talon, je me demande si c'est conforme au règlement de poser des questions sur Québec Steel Products alors qu'on est en commission parlementaire pour étudier un projet de loi qui vise à augmenter le capital-actions de SIDBEC.

On peut s'étendre sur SIDBEC, mais lorsqu'on sort carrément de l'objet même du projet de loi qui est devant nous, je me demande si cela ne va pas à l'encontre du règlement.

M. Garneau: M. le Président, je veux bien...

M. Charbonneau: Je conviens avec le député de Jean-Talon que la question est importante, mais est-ce à ce moment-ci qu'on doit en discuter?

M. Garneau: Si le ministre avait une proposition savante à nous faire, je n'aurais pas d'objection à ce que le projet de loi 41 soit amendé et qu'au lieu d'avoir \$126 millions, on en mette un peu plus pour peut-être régler le problème des ouvriers de la QuéSteel en même temps.

Le Président (M. Clair): Le ministre de l'Industrie et du Commerce.

M. Tremblay: Je n'ai pas d'objection à répondre au sujet de QuéSteel. Le même comité interministériel sur l'acier étudie le problème de QuéSteel. Comme l'a dit le président de l'Hydro-Québec, de SIDBEC...

M. Garneau: Est-ce un lapsus?

M. Tremblay: M. Gignac a déjà été attaché à l'Hydro-Québec. Il y aura des soumissions le 15 août. Ce comité est en contact avec...

M. Garneau: Qu'entendez-vous par des soumissions, le 15 août?

M. Tremblay: Je crois que dans le cas de QuéSteel les soumissions seront demandées le 15 août ou le 15 septembre.

M. Gignac: Je pense que les soumissions seront demandées dans quinze jours, cette semaine peut-être.

M. Garneau: De la part du syndicat?

M. Gignac: Du syndicat, oui.

M. Garneau: Avec un délai de deux mois?

M. Gignac: D'à peu près deux ou trois mois pour...

M. Tremblay: Si SIDBEC fait une recommandation au gouvernement, nous l'étudierons, mais comme le président lui-même l'a dit, il faudra que ce geste de SIDBEC s'insère dans son programme d'expansion à long terme. Il ne faut pas corriger

un problème et en créer un autre. On vient de voir, avec trois jours de session sur SIDBEC, que dans le passé des décisions extrêmement optimistes ont été prises dans le cas de SIDBEC et aujourd'hui, on se retrouve avec des excédents de production et avec des problèmes financiers importants. Donc, si on a le choix de soumissionner pour repartir les installations de QuéSteel, nous allons exiger, comme gouvernement, que cela s'insère dans le programme d'expansion de SIDBEC, de sorte que ce comité va travailler intimement avec les intéressés au cours de l'été et de l'automne pour trouver la meilleure solution pour toutes les parties en cause.

M. Garneau: Cela veut dire qu'il ne vous reste que... On est le 11 juillet. Si les soumissions sont demandées d'ici quinze jours, cela va donner de la fin juillet au 15 septembre... Il reste un mois et demi pour compléter toutes les études et prendre une décision.

M. Gignac: On ne connaît pas encore... Je n'ai fait qu'une extrapolation.

M. Garneau: Une hypothèse?

M. Gignac: C'est ce qui nous a été dit de vive voix, mais on attend encore la décision du syndic. Je pense que cela prendra au moins un mois et demi, peut-être deux mois, avant d'être en mesure, qui que ce soit, de faire une soumission intelligente.

Le Président (M. Clair): Le député de Rimouski, sur le même sujet.

M. Marcoux: Vous avez dit tout à l'heure que vous étiez en train de refaire un plan quinquennal. Dans combien de temps ce plan... Et le ministre, d'autre part, vient de dire que toute décision à l'égard de QuéSteel, de la part du gouvernement, devrait s'inscrire dans un plan global ou dans une réévaluation du plan de SIDBEC... Quand votre plan quinquennal devrait-il être terminé?

M. Gignac: La partie la plus importante de notre plan quinquennal devrait être finie vers le mois de décembre. La partie totale du plan quinquennal, c'est-à-dire ce qu'on va maintenant appeler le plan maître, devrait être finie vers le mois de février, mais ce qui nous sera remis vers la fin de décembre nous permettra de prendre une décision.

Il ne faut pas toujours répéter les mêmes erreurs. Cela fait trois plans quinquennaux que nous faisons depuis 1968. À la lumière de ce qu'on a fait dans le passé, on s'aperçoit qu'au bout d'environ trois ans, un plan quinquennal devient désuet. Il faut le refaire.

Ce qu'on veut essayer de faire cette fois-ci, c'est de faire un plan qui va s'appeler quinquennal, mais qui sera beaucoup plus flexible, qui nous permettra de jouer avec... de jouer, c'est une façon de dire, disons de faire des changements sans pour autant changer tout le reste du plan.

Alors, le plan maître doit être terminé vers le mois de février, mais le plan quinquennal en soi doit être fini à la fin de décembre. C'est un plan qui se fait d'une façon continue et qui touche évidemment toutes les études de marché et, une fois l'étude de marché faite, on en vient aux questions d'équipement. Je pense qu'il y a des choses assez évidentes dans SIDBEC, les équipements auxquels il va falloir mettre beaucoup d'efforts, c'est dans ce contexte que je dis que peut-être que l'usine de QuéSteel peut être intéressante, mais on sait d'avance que ce ne sera pas facile de faire des profits avec cette usine, quel que soit le prix payé, avant quelques années.

M. Marcoux: Cinq ans, dix ans?

M. Gignac: Non pas dix ans, mais cela peut aller à cinq ans. De trois à cinq ans, mais cela...

M. Marcoux: Mais, dans les analyses que vous faites actuellement, est-ce que vous avez demandé à vos planificateurs de tenir compte de la possibilité d'intégration estimée dans votre équipement ou est-ce en dehors?

M. Gignac: Non, c'est dans le...

M. Marcoux: Vous fonctionnez comme si cela allait se réaliser.

M. Gignac: Pas comme si cela allait se réaliser mais en en tenant compte.

Le Président (M. Clair): Le député de Verchères.

M. Charbonneau: Le laminoir de Montréal, l'usine de Montréal, est-ce une usine assez vieille ou...

M. Gignac: Elle a à peu près trois fois votre âge.

M. Charbonneau: C'est déjà pas mal. Est-ce que, dans ce sens-là, vous prévoyez des changements ou des modifications aux installations à Montréal?

M. Gignac: Il y a sûrement des améliorations à faire pour une partie importante des équipements. À Montréal, il y a principalement une usine, une tuyauterie d'une capacité d'à peu près 50 000 tonnes, il y a des laminoirs qu'on appelle le laminoir de 18 pouces et le laminoir de 10 pouces, il y a une tréfilerie, il y a une clouterie ainsi qu'une usine d'attaches industrielles et puis il y a une aciérie.

M. Charbonneau: Pour cela, il y a éventuellement des projets de modernisation, de...

M. Gignac: C'est ce que nous sommes en train d'étudier.

M. Charbonneau: Cela fait partie de...

M. Gignac: Cela fait partie de tout l'ensemble.

M. Charbonneau: Par ailleurs, concernant particulièrement Contrecoeur, que je connais un peu plus, quelle est la proportion des contremaîtres par rapport aux ouvriers syndiqués ordinaires qui travaillent? Est-ce que le rapport de 1 par rapport à 3 serait...

M. Gignac: 1 à 3, cela me paraît exagéré un peu.

M. Garneau: A moi aussi.

M. Talbot: On n'a pas strictement les contremaîtres...

M. Gignac: Cela me semble ici, d'après les chiffres que j'ai, de 1 à 10.

M. Charbonneau: Moi, en tout cas, ce qu'on m'a indiqué, et je vous ferai remarquer que vos chiffres ne sont pas particulièrement précis, parce que vous me dites que...

M. Gignac: C'est parce qu'on ne les a pas...

M. Charbonneau: Cela vaut peut-être la peine de vérifier, on me dit que c'était de 1 à 3, lors des dernières négociations et actuellement, au niveau des employés de bureau, c'est de 1 à 4.

M. Gignac: Celui qui vous a dit ça était dans les prunes.

M. Charbonneau: Oui?

M. Gignac: Oui. En tout et pour tout, contremaîtres compris, à Contrecoeur, on avait à peu près 264 cadres et employés non syndiqués — et ça comprenait les contremaîtres — sur 1421. Ce sont des chiffres officiels du 15 mars 1976.

M. Talbot: Cela inclut le gérant, les secrétaires.

M. Charbonneau: Cela fait 1 à 6, à peu près.

M. Gignac: Ce ne sont pas les contremaîtres. Le contremaître est celui qui est sur le plancher.

M. Charbonneau: Oui, je comprends.

M. Gignac: C'est pour ça que je vous ai dit à peu près 1 à 10.

M. Charbonneau: Par ailleurs, est-ce qu'il est exact qu'à Contrecoeur...

M. Gignac: Si vous voulez avoir l'information, on peut vous la procurer.

M. Charbonneau: J'aimerais bien l'avoir, si ça ne demande pas trop de travail. Je préfère que vous concentriez vos efforts sur la préparation du plan quinquennal.

M. Talbot: On va déléguer ça, monsieur.

M. Charbonneau: Par ailleurs, est-ce qu'il est exact qu'on engage encore des entrepreneurs généraux pour faire certains travaux qui pourraient être très bien faits par des gens du plan à Contrecoeur? Des firmes comme SIGAMA de Trois-Rivières ou il y a une célèbre famille de Sorel qui...

M. Gignac: Disons qu'on a rapatrié une partie importante du travail qui se faisait à l'extérieur quand on a installé des usines pour tourner nos propres rouleaux, pour faire le tournage de nos rouleaux. Cela emploie un certain nombre d'employés et cela a représenté une grande partie du travail qui était donné à l'extérieur, particulièrement à la Dominion Engineering.

M. Charbonneau: On m'a parlé, par exemple, de trois firmes; il y avait SIGAMA, John Collins, Tracy Métal qui étaient des entreprises...

M. Gignac: Du Québec.

M. Charbonneau: Certainement du Québec. Mais le problème, c'est que, semble-t-il — et c'est toujours relié à la question des relations humaines et au problème des communications — si on dit à des travailleurs qu'il n'y aura plus d'entrepreneurs généraux qui vont être engagés et qu'il y en a encore, il y a des gens qui se posent des questions. Surtout si on ne leur donne pas d'explications. Il y a peut-être de bonnes raisons pour lesquelles on a décidé de donner des sous-contrats ou des contrats à ces entreprises, mais si on n'explique pas ces raisons, comment voulez-vous que les gens...

M. Gignac: Je pense que ça ne doit pas représenter des sommes énormes parce que les travaux de construction sont faits par des firmes extérieures et des firmes de la région, autant que possible.

M. Charbonneau: Dans le cas de Tracy Métal, c'est carrément de la région, c'est exact.

M. Talbot: Je pense que c'est simplement une question de savoir si on doit avoir une main-d'oeuvre continue qui attend une demande urgente une fois de temps en temps ou si on doit recourir à des gens de l'extérieur. Ce sont des contraintes administratives qui, dans le fond, sont assez difficiles à commenter ici. Mais ce n'est pas notre habitude de voler le travail de nos employés de Contrecoeur.

M. Charbonneau: Je comprends, mais ce que j'essaie de vous illustrer par ce cas... On a parlé des relations de travail, le président M. Gignac a admis que c'était un problème énorme et grave, pas jeune de toute façon à Contrecoeur, mais en arrière de ça, il y a un problème de communication. En parlant aux gens de chaque partie, j'ai l'impression qu'on a mutuellement des préjugés et des opinions sur la partie adverse qu'il serait peut-être temps qu'on commence à...

M. Talbot: Remarquez que ça nous ferait plaisir d'utiliser nos employés d'entretien pour aller faire des travaux d'entretien à notre usine de réduction, mais ceux-ci refusent d'y aller, pour des questions de juridiction d'un local à l'autre. C'est du travail qu'eux manquent. Donc, c'est sûr qu'on va être obligé de recourir à des entrepreneurs de l'extérieur, parce qu'on n'a pas encore d'équipe d'entretien spécifiquement pour l'usine de réduction; mais, c'est un problème local, de communication, encore une fois.

M. Charbonneau: Par ailleurs, quelles sont les possibilités de contrôle que la direction a dans chacune des usines? Par exemple, je me suis laissé dire qu'à un moment donné on a acheté une balayeuse qui coûtait \$75 000 et qui n'a jamais été utilisée à l'usine de Contrecoeur.

M. Talbot: Je ne peux pas me rappeler exactement. Je ne sais pas où vous allez chercher cela, mais je peux vous dire que des dépenses semblables sont faites selon un procédé très précis de demande d'appropriation pour dépenses qui doit être approuvé par un comité de vice-présidents. Si la dépense dépasse \$100 000, cela doit aller au bureau de direction. Ces dépenses ne se font pas sans l'approbation des bureaux administratifs.

M. Charbonneau: Cela m'amène à vous demander s'il y a un mécanisme à l'intérieur des usines de la SIDBEC, en particulier celle de Contrecoeur, qui permette à des travailleurs qui se posent des questions sur un certain nombre de choses qui peuvent paraître douteuses, qui ne le sont peut-être pas dans les faits, mais qui, de prime abord, peuvent paraître litigieuses, douteuses... Est-ce qu'il y a un mécanisme qui fait que les gens peuvent poser des questions à la direction et avoir des réponses claires et précises? Est-ce qu'on peut connaître les raisons de telle chose plutôt que de telle autre, au lieu d'entretenir une certaine méfiance? Est-ce qu'il existe un mécanisme pour permettre aux gens d'aller chercher des réponses?

M. Talbot: Le meilleur mécanisme, c'est la voie de la parole. Je pense que les gens peuvent exprimer sérieusement leurs doutes à la direction, si jamais il y a des choses. Il ne faudrait pas exagérer dans ce sens-là et commencer à lancer des accusations à gauche et à droite. Je pense qu'il doit y avoir un certain respect de l'autorité, une certaine confiance dans l'administration.

Je pense que dans tout ce problème de relations humaines, il y a aussi le problème de la confiance. Nous, du moins...

M. Charbonneau: Je suis bien d'accord avec vous sur l'importance de la confiance, mais vous et moi, et tout le monde ici, on sait très bien qu'elle n'existe pas actuellement et on ne se l'est pas caché mutuellement. Au lieu de demander de la confiance au départ, on est peut-être mieux de trouver des mécanismes pour l'établir. Lorsqu'elle existera, peut-être qu'il y aura des mécanismes qui seront moins utiles, parce qu'un climat de confiance ou une relation de...

M. Talbot: Je retiens votre remarque. A mon prochain entretien avec la direction de l'usine de Contrecoeur, on va voir ce qui s'est fait dans ce sens-là. C'est justement un des projets les plus chers au nouveau directeur général des relations de travail que de rétablir une meilleure communication entre les employés syndiqués et l'administration.

M. Charbonneau: Par ailleurs, il y a une question qui préoccupe beaucoup de gens à Contrecoeur. C'est l'importance qu'ont joué certains personnages qui ont eu des postes de commande à l'usine de Contrecoeur et qui sont maintenant rendus à Montréal, personnages qui ont, semble-t-il, amené dans leur sillage beaucoup de gens de leur famille, de leur entourage.

Je ne veux pas nommer personne, mais si on m'y oblige, je pourrai le faire. Je crois que, mutuellement, on sait...

M. Talbot: Non. J'aime mieux que vous ne vous laissiez pas entraîner dans ce genre de chose.

M. Charbonneau: Est-ce que ces situations sont, non pas corrigées, mais est-ce qu'on a conscience qu'actuellement, et dans un passé très récent, ces situations ont été parmi les éléments qui ont fait qu'il y a eu un certain climat, un certain doute vis-à-vis de l'administration de SIDBEC de la part des travailleurs, de la part des employés?

M. Talbot: Parlons du présent. Contrecoeur, c'est un petit village et la région de Sorel, c'est un petit village. Il y a des syndiqués qui ont une belle-soeur qui est secrétaire d'un gérant, etc. Cela crée des problèmes, ces relations entre le père, le fils, le cousin, le beau-frère. Cela existe dans toute l'usine.

M. Charbonneau: Mais quand on va chercher des gens de Marine Industries et qu'on les amène... C'était tous des gens de l'extérieur qui venaient à SIDBEC et qui étaient placés un peu partout.

M. Talbot: Les gens qui sont venus travailler à SIDBEC ou à DOSCO, à partir de 1964 — on a eu une augmentation de personnel, surtout en raison de l'expansion d'après 1971 — ces gens-là travaillaient tous ailleurs. Ils travaillaient soit à Marine Industries, à la Québec Iron ou à l'Atlas. Les contremaîtres et ces gens-là sont venus de l'extérieur... Evidemment, nous sommes allés chercher les gens là où on pouvait les recruter et là où ils étaient disponibles. Ils étaient consentants à venir.

Je ne vois pas de drame à ce qu'on ait engagé d'anciens contremaîtres de Marine Industries. Au contraire, ce sont des gens très compétents, qui possédaient une très grande expérience.

M. Charbonneau: En tout cas, je vous signale que ce n'est peut-être pas la compétence des individus qui est en cause, mais lorsque les individus

entraînent dans leur sillage toute leur famille, on peut parfois se demander quelles sont les raisons qui motivent ces décisions...

M. Talbot: Je doute de cela.

M. Charbonneau: ... si ce sont les gendres, les frères qui travaillent là.

M. Gignac: Ce doit être de petites familles.

M. Talbot: Je doute de cela.

M. Charbonneau: On pourra s'en reparler. Je vous remercie.

Le Président (M. Clair): Messieurs, n'ayant pas d'autres intervenants sur la liste, le député de Lotbinière a d'autres questions.

M. Biron: Seulement en terminant.

Le Président (M. Clair): Je veux simplement vous indiquer qu'il faudrait peut-être à un moment donné, passer à l'adoption des articles, article par article.

M. Biron: M. le Président, je veux cinq minutes simplement pour faire part de quelques commentaires en terminant. Je dois dire à M. Gignac et à nos administrateurs de SIDBEC que si nous les avons questionnés peut-être un peu plus que vous ne l'auriez voulu qu'autrement, ce n'est certainement pas pour discréditer les administrateurs de SIDBEC, mais, avec tout ce qui a paru partout dans les journaux, mieux vaut voir clair dans toute cette histoire, surtout que les élus du peuple à l'Assemblée nationale aient l'information nécessaire.

J'aurai peut-être quelques commentaires ou suggestions très brefs. Tout d'abord, pour le plan quinquennal, je suis d'accord, je suis très heureux. Je voudrais aussi que les membres de l'Assemblée nationale, si c'était possible, soient les premiers à en prendre connaissance. Avant qu'on ne voie des nouvelles dans les journaux, j'aimerais bien que les élus à l'Assemblée nationale puissent en avoir une copie. Au moins, on saura quoi dire et quoi répondre lorsqu'on verra certaines parties de ces plans ou de ces rapports paraître dans les journaux. C'est la même chose sur le plan maître de février 1978.

J'espère qu'à l'intérieur de ce plan quinquennal, nous aurons assez d'études de marchés, pour certains articles en particulier que vous produisez, les budgets d'opérations, le pro forma des profits et pertes au cours des cinq prochaines années et surtout ce que vous avez mentionné tout à l'heure, la mini-acierie de QuéSteel, quand vous avez dit qu'il faudrait cinq ans avant que cela ne devienne profitable. J'espère qu'on verra aussi le bilan de SIDBEC, un minimum de cinq ans, avant que cela ne devienne profitable, pour qu'au moins on arrête de perdre de l'argent avec tout cela.

J'aimerais savoir aussi, à travers tout ce rapport, l'écoulement des surplus de SIDBEC-

NORMINES, où cela va aller et comment on va faire pour les écouler, une fois que vous aurez vu, à travers les marchés mondiaux, ce que vous pouvez faire avec cela. Seulement une question avant de terminer. Je suppose que, chaque mois, vous savez l'état des opérations, c'est-à-dire l'état des profits et pertes qui doivent sortir sur ordinateur. Auriez-vous objection à ce qu'au moins le comité permanent de l'industrie et du commerce puisse recevoir une telle documentation chaque mois pour nous intéresser véritablement à suivre les activités de l'opération, afin que lorsque vous allez vous présenter devant nous dans six mois ou dans un an, on n'aille pas recommencer tout ce qu'on a fait aujourd'hui, mais qu'on soit véritablement au courant de l'évolution de l'entreprise.

M. Gignac: M. Biron, depuis 1970, on fait parvenir tous les mois au ministre tuteur les états mensuels de SIDBEC, SIDBEC-DOSCO, l'état du statut des chantiers de construction, quand il y en a.

M. Biron: On pourra alors le demander au ministre, parce que cela est publié, tout le monde connaît cela, mais un an après.

Nl. Gignac: C'est l'état annuel des pertes et profits.

M. Biron: Annuel. Je ne voudrais pas avoir tous les détails des opérations au cas où il y aurait peut-être des pertes, mais quand même l'état des revenus et dépenses, au moins l'état des opérations, pour qu'on puisse suivre chaque mois l'évolution de SIDBEC et les efforts que vous faites pour régler vos problèmes.

M. Gignac: Je n'y ai aucune objection, si M. le ministre n'en voit pas, en fait, mais ce n'est pas facile à lire, je dois dire, parce que...

M. Biron: On essaiera de faire l'effort pour le lire d'autant plus...

M. Gignac: C'est une décision qui ne m'appartient pas.

M. Biron: D'accord, d'autant plus que je vois le député de Verchères qui a ses gens qui sont là et qui le questionnent. Peut-être que s'il pouvait dire aux travailleurs de SIDBEC; Notre affaire s'améliore, les gars, faites donc un effort supplémentaire ou quelque chose comme cela. C'est là qu'on aurait une communication et une participation des travailleurs.

Là-dessus, je vous recommanderais de faire un examen de conscience, sérieusement, du côté de vos travailleurs, comme du côté de vos clients, de vos fournisseurs, un examen de conscience sérieux. Je ne veux vous accuser de rien, dire que vous faites mal ou que vous avez bien ou mal fait dans le passé. Je veux seulement que vous fassiez un examen de conscience pour voir si on ne peut pas faire mieux demain. C'est la seule façon d'ad-

ministrier une entreprise, surtout lorsqu'il y a eu des problèmes du côté des travailleurs, du côté des clients, ou du côté des relations publiques. Je crois que c'est important que les dirigeants d'une entreprise dont en tout cas, tous les Québécois devraient être fiers, fassent un examen de conscience bien sérieux et mettent un peu plus de participation, de communication avec les travailleurs, avec le grand public en général.

J'ai l'impression que SIDBEC va en profiter et que toute la province elle-même va en profiter. Alors, M. le ministre, est-ce qu'on pourrait, au moins, les membres de la commission parlementaire, recevoir chaque mois les renseignements élémentaires.

M. Tremblay: Disons, M. Biron, que c'est une suggestion dont je prends note. Je crois que s'il n'y a pas d'objection de la part de l'entreprise, il nous fera plaisir de distribuer ce renseignement.

M. Biron: Il n'y a pas d'objection, M. Gignac, comme vous m'avez dit tout à l'heure?

M. Gignac: On peut en discuter. Vous me demandez cela à brûle-pourpoint. Normalement, dans le monde de nos compétiteurs, les états financiers sont trimestriels, sont publiés tous les trois mois. C'est une chose qui pourrait être faite.

M. Howison: J'aimerais certainement y penser un peu, parce que, dans la préparation des états mensuels, on n'apporte pas le même raffinement qu'à la fin de l'année. On ne regarde pas les inventaires, les statistiques des inventaires au point de vue du matériel désuet. Il y a des problèmes d'évaluation d'inventaires qui, à un certain temps de l'année, quand on le fait, apportent des modifications qui peuvent être appréciables à l'état des profits et pertes. Ce sont des choses qu'on ne peut pas faire mensuellement. Personnellement, j'ai une certaine réticence. J'aimerais certainement que ce soit discuté.

M. Biron: Je comprends. J'en ai vu des états mensuels énormément. Ce n'est pas parce qu'on va s'ingérer dans les affaires de SIDBEC, mais j'ai l'impression que ce serait un signe de participation, et que, véritablement, les dirigeants de SIDBEC ont décidé de travailler avec les représentants du peuple québécois pour voir si on ne peut pas faire quelque chose. C'est tout simplement un signe tangible d'une volonté, d'une démocratisation et d'une participation accrue de la part de SIDBEC. C'est tout simplement cela, et on va prendre les chiffres au mérite. Je m'engage, en tout cas, à ne pas les publier si les membres de la commission parlementaire veulent faire la même chose. C'est important qu'à la fois, les travailleurs, les députés, que SIDBEC, que les ministres et le gouvernement fassent un effort ensemble vis-à-vis de la population en général. C'est dans ce but. Si SIDBEC dit: Nous autres, on n'a pas besoin de personne, pourquoi venez-vous nous demander \$125 millions? Vous êtes mieux de nous dire: On a besoin de vous autres ou pas. C'est cela le but...

On veut que les travailleurs participent, eux aussi. On veut que les travailleurs fassent un effort additionnel. Je le sais, M. Gignac a dit qu'il y avait des problèmes, on le savait avant, mais, quand même, les travailleurs n'aiment pas avoir des problèmes avec le chef d'entreprise. Ils voudraient s'entendre. Je pense que si personne d'entre nous ne fait un effort, il n'y a rien qui va se faire. Si chacun d'entre nous fait un petit effort, beaucoup de choses vont se faire. C'est dans ce but, en particulier, pas plus.

Le Président (M. Clair): Le député de Verchères.

M. Charbonneau: Seulement deux ou trois petites choses. D'abord, je renchéris avec le député de Lotbinière pour parler de fierté et pour dire que, j'ai rencontré les travailleurs de SIDBEC à quelques reprises. Ce sont des gens et des citoyens de Contrecoeur. J'ai rencontré également des cadres, et je peux vous dire qu'il y a chez eux un sentiment de fierté profond mais qui a peut-être, été affecté par les événements des derniers mois, également peut-être par la publication de certaines choses, récemment, mais c'est un des éléments sur lesquels il faudrait compter, dorénavant, sur cette fierté des travailleurs. Je pense aussi que les cadres également sont fiers de SIDBEC. Cela fait mal à tout le monde, ce qu'on a lu dans les journaux et je pense qu'il n'y a personne qui aime cela.

Par ailleurs, au niveau des relations de travail, je pense qu'il va falloir non seulement vouloir les améliorer, mais peut-être inventer de nouveaux mécanismes d'innovation, étant donné ce que vous avez dit, que le problème dure déjà depuis plusieurs années. C'est un problème particulier qui est peut-être différent à Contrecoeur des autres usines. Je pense qu'il va peut-être falloir innover dans ce domaine. En terminant, je vous signale une chose. Je n'en ai parlé à personne. Vous en ferez ce que vous voudrez, mais il y a ici, dans la salle, des travailleurs de SIDBEC, des représentants syndicaux, qui ne connaissent pas beaucoup les gens, finalement, du conseil d'administration. Il serait peut-être temps ce soir, dans la suite du sommet économique, de s'asseoir à une table et de faire connaissance réellement. Je pense que, de part et d'autre, il y aurait peut-être avantage à ce qu'on se connaisse mutuellement. Je vous signale cela sans aucune agressivité, sans aucune arrière-pensée. De toute façon, je n'avais prévenu ni les syndiqués...

M. Gignac: J'étais pour demander si vous aviez apporté des gants de boxe, mais c'est correct.

M. Charbonneau: Non, mais je pense que...

M. Gignac: Je ne veux pas me faire mettre knock-out.

M. Charbonneau: Non, mais je pense que, parfois, mieux vaut éventuellement se donner des tapes sur la gueule dans une bonne discussion et

on saura à quoi s'en tenir mutuellement, et peut-être qu'on apprendra aussi à se connaître mutuellement. Ce sont des relations humaines. Je pense qu'on n'a pas affaire à des machines ni à du bétail. Il va peut-être falloir aller loin dans ce domaine, parce que je peux vous dire que ce qu'on a vécu à Contrecoeur pendant six mois, on n'a pas l'intention ni le goût de le revivre. J'ai l'impression, honnêtement, que ni la direction ni les travailleurs à Contrecoeur n'ont le goût de le revivre.

Le Président (M. Clair): Le député de Rimouski et le député de Jean-Talon.

M. Marcoux: Je sens un peu le besoin d'ajouter mes commentaires généraux, moi aussi, à la suite de ce que je viens d'entendre.

Je suis bien d'accord pour qu'on ait insisté un peu, tout au long des travaux de la commission, sur l'aspect des conflits de travail, mais je ne pense pas que ça explique le fond et l'essentiel des problèmes que peut vivre SIDBEC. Une sidérurgie, ça ne se monte pas en deux et trois ans. Il faut avoir lu un peu sur le sujet et il faut en avoir jasé. J'en ai jasé avec d'autres. Cela ne se monte pas en deux et trois ans. Il ne faut pas s'imaginer que ceux qui ont cru, en mettant SIDBEC sur pied, que ça pourrait être rentable au bout de quelques mois ou de quelques années, et surtout avec la réorientation, quand on a choisi d'en faire un complexe intégré... Moi, je trouve que ce serait un peu malheureux que les travaux de la commission prennent fin en donnant l'impression que c'est fondamentalement le problème des relations de travail qui est l'alpha et l'oméga des explications des problèmes de SIDBEC. Il y a eu des décisions d'investissement et des non-décisions d'investissement il y a quelques années. Il y en a encore qui vont se prendre ces jours-ci, peut-être dans quelques mois, avec l'affaire de QuéSteel et tout ça; ce sont ces décisions majeures. La formation d'une sidérurgie intégrée, quand cela a été lancé, personne... En tout cas, à moins de se prendre pour des poètes, personne ne devait penser que ce serait rentable, mais on l'a fait en fonction d'un ensemble de facteurs, de ce qu'on pensait qu'il devait y avoir au Québec, ici, une industrie qui soit notre propriété. Je pense que je suis bien d'accord pour que les dirigeants de SIDBEC rencontrent les travailleurs et qu'ils améliorent le climat de travail et prennent une bière ensemble, mais je pense que ce n'est pas la fin du règlement des conflits...

M. Garneau: ... au caucus du PQ.

M. Charbonneau: ... au député de Rimouski que...

M. Marcoux: Ce n'était pas spécialement pour commenter les commentaires du député de Verchères...

M. Charbonneau: Non, mais je pense que le député...

M. Marcoux: ... mais aussi ceux du député de Lotbinière ou un peu les discussions qu'on a eues. On a parlé peut-être la moitié du temps des conflits de travail, mais d'autres explications qui ont aussi été données; il ne faudrait pas les oublier.

M. Charbonneau: Non, pour ma part, je pense qu'aujourd'hui, on a peut-être mis plus d'emphase sur des choses qu'on avait moins abordées vendredi dernier, parce que, justement, on s'était dit qu'on y reviendrait aujourd'hui. Mais, effectivement, je n'ai pas l'intention, comme représentant du comté de Verchères et de Contrecoeur, d'oublier les problèmes et les responsabilités qui doivent être partagées.

On a dit, au départ, qu'il y avait des causes extérieures à la SIDBEC, notamment des décisions gouvernementales, et il y a aussi des causes internes. Si j'ai mis beaucoup d'emphase sur ce secteur, c'est peut-être parce que, chez nous, dans notre comté, on a vécu quelque chose qui était assez dramatique et qui a fait mal. Je pense qu'une entreprise, c'est aussi des hommes. Il y a des causes extérieures et il y a des causes internes, et c'est l'amalgamé des deux qui va peut-être faire qu'on... Dans cela, on ne se fait pas d'illusion. Cela ne se fera pas demain matin.

Le Président (M. Clair): Le député de Jean-Talon.

M. Garneau: M. le Président, je ne veux pas faire de sermon en terminant, sauf pour dire que, sur le plan des renseignements demandés, je suis bien d'accord avec M. Howison de vouloir y songer et d'en causer avec les membres du gouvernement. J'ai reçu, moi aussi, pendant un certain nombre d'années, ces documents. Je ne pense pas qu'il aurait été d'intérêt pour la société SIDBEC que ces documents traînent et qu'ils soient publiés, parce qu'il faut bien retenir que SIDBEC est dans un marché de concurrence; il y a des gens qui luttent dans les mêmes marchés ou dans les mêmes secteurs d'activités. En tout cas, je n'ai pas d'objection si, finalement, c'est rendu public, mais je ne crois pas que ça servirait, définitivement, dans la forme, que le ministre les reçoit. J' imagine, c'est la même forme que celle que je recevais dans le temps.

Il y a suffisamment d'informations là-dedans pour donner à des concurrents à peu près à quel moment vous pouvez être mal pris et à quel moment, vous pouvez ne pas l'être. Je crois que s'il y avait des informations de données à la commission, aux membres de la commission, on pourrait peut-être trouver un format de transmission d'un certain nombre d'indicateurs pour suivre l'évolution de SIDBEC sans nécessairement avoir le document mensuel des états financiers de l'évolution des ventes, du coût des ventes, etc.

Je serais bien d'accord si on envisageait la possibilité d'établir un certain nombre de points de repère que l'on pourrait suivre au cours des

années et je n'aurais pas d'objection. Au contraire. Je pense que cela serait un élément positif.

M. Gignac: C'est ce que je veux dire quand on parle des critères de performance. D'ailleurs...

M. Garneau: Là-dessus, je n'ai pas voulu soulever de débat tout à l'heure pas plus que sur d'autres sujets parce que je ne voulais pas que cela devienne un débat politique entre l'actuel gouvernement et l'ancien gouvernement. Je ne pense pas qu'on aurait servi la cause pour laquelle on est ici. Sur ces critères de performance, je souscris si on peut en établir un certain nombre, également en termes de relations avec le gouvernement, quoique je comprends pourquoi, après avoir été responsable de la société SIDBEC, c'est difficile d'établir ce type de relations entre n'importe quel gouvernement et dans les autres pays aussi. J'en veux comme exemple et le seul, le rapport Griffin et c'est un des problèmes, mais vous savez aussi que cela se produit lorsque, dans un ministère comme celui de l'Industrie et du Commerce, vous avez tout un groupe de fonctionnaires qui pilotent des projets qui peuvent vous être concurrentiels. La façon d'établir les relations entre le ministère et une société d'Etat, c'est beau en parler, mais le temps où cela sera concrétisé dans un va-et-vient d'informations qui demeurent confidentielles là où elles doivent l'être à cause de la nature de l'entreprise qui est sur un marché concurrentiel, ce n'est pas pour demain Pâques. Il va y avoir un peu d'eau qui va couler sous le pont. Mais en terminant, je veux souligner que si on était capable, un peu dans le sens que le député de Lotbinière le soulignait, d'établir un certain nombre de points de repère qui pourraient nous être transmis, cela éviterait, sans doute, des débats inutiles. Cela améliorerait aussi toute la question de crédibilité dont j'ai parlé dans mon discours en deuxième lecture, qui a ressorti tout au long, que ce soit dans les relations de travail ou dans le domaine des autres types de relation — le député de Lotbinière l'a soulevé — avec des concurrents du secteur privé. Cela nous aiderait certainement à poursuivre le travail dans ce domaine. Quant à moi, je pense que dans l'ensemble, les décisions qui ont été prises dans le passé comme celles qu'on s'apprête à prendre, s'inscrivent dans le contexte de la raison d'être de SIDBEC, c'est-à-dire au début, faire une sidérurgie intégrée avec toutes les aléas du temps et des problèmes. Cette deuxième phase d'investissements nous donnera cette industrie, cette sidérurgie intégrée.

Je voudrais clore ici mes remarques. Je pense que cela ne servirait à rien d'aller plus loin.

Le Président (M. Clair): Avant d'appeler l'article 1 du projet de loi 41, je laisserai la parole au ministre de l'Industrie et du Commerce pour remercier les gens de SIDBEC.

M. Tremblay: Si vous me permettez, M. le Président... Je pense que nous avons eu une session extrêmement intéressante et fructueuse sur le fonctionnement de notre société d'Etat parce

qu'en fait, il s'agit bien d'une société d'Etat qui n'appartient pas au gouvernement, mais qui appartient au peuple du Québec.

Il est évident que le bon fonctionnement de cette entreprise est une responsabilité, non seulement d'un gouvernement, mais aussi de tous les parlementaires, quel que soit leur parti. C'est pour cela que je me réjouis du niveau des discussions qui ont dépassé de beaucoup la partisanerie.

Je pense que nous avons étudié à tête reposée les difficultés que rencontrait l'entreprise et je crois me faire l'interprète de tous les parlementaires pour remercier le directeur général, le président de SIDBEC et son équipe pour les témoignages qu'ils nous ont apportés et pour les éclaircissements qu'ils nous ont donnés.

Je pense que SIDBEC est une entreprise à laquelle nous tenons tous à cœur. C'est un démarrage du Québec dans l'industrie lourde. Comme je l'ai dit dans le discours en deuxième lecture, nous sommes partis passablement en retard au Québec dans ce domaine.

Comme le soulignait le député de Rimouski, ce n'est pas en quelques années que l'on peut rattrapper un demi-siècle ou trois quarts de siècle de retard dans ce domaine. D'autant plus que SIDBEC n'a pas toujours eu comme mandat de fonctionner comme une entreprise capitaliste dans le sens ordinaire du terme, je veux dire de maximiser ses profits à court terme. Elle a eu la mission économique de stimuler l'industrie secondaire au Québec et d'intégrer ses opérations qui, comme nous l'avons vu, ne pouvaient pas, à brève échéance, conduire à une rentabilité immédiate.

Il est évident, par contre, quelle que soit la mission d'une entreprise, qu'elle doit vendre pour vivre. La rentabilité à moyen terme de l'entreprise demeure un objectif important du gouvernement et les questions de tous les parlementaires au cours de ces sessions reflètent les mêmes préoccupations qu'a le gouvernement.

Le président de SIDBEC a fait allusion à plusieurs reprises au besoin d'un dialogue continu avec le gouvernement, d'un dialogue suivi. Je pense que comme nouveau gouvernement nous avons les mêmes préoccupations. Je ne veux pas revenir sur le passé, mais, comme vous l'avez dit vous-même, les relations se faisaient soit avec un premier ministre, soit avec un ministre en particulier.

Nous mettons, dès cette année, des mécanismes pour pouvoir suivre de plus près les entreprises d'Etat pour que le gouvernement soit un actionnaire, oui, mais un interlocuteur bien préparé pour pouvoir discuter de problèmes très complexes avec chacune des entreprises d'Etat.

J'ai fait allusion au cours du débat en deuxième lecture à un secrétaire associé au niveau du Conseil exécutif qui va coordonner tous les programmes d'expansion des sociétés d'Etat pour avoir une cohérence financière. En ce qui concerne le ministère de l'Industrie et du Commerce, nous avons, nous sommes à mettre sur pied un service spécial pour pouvoir suivre techniquement les activités des entreprises d'Etat,

non pas pour s'ingérer de façon impromptue dans le fonctionnement des entreprises, mais pour justement permettre au gouvernement d'être renseigné pour comprendre et apprécier les recommandations que les sociétés d'Etat lui feront.

Il y a toujours un problème pour un gouvernement vis-à-vis de ces sociétés d'Etat, parce qu'il est toujours confronté à une alternative qu'il lui faut éviter. La première possibilité, c'est une ingérence de tous les instants dans le fonctionnement d'une entreprise d'Etat. Or, le gouvernement n'est pas le gestionnaire de ces sociétés d'Etat, il en est l'actionnaire, il en est le propriétaire au nom de la population, mais il n'en est pas le gestionnaire, puisqu'il y a des dirigeants qui sont nommés pour diriger les entreprises; ce sont les responsables. Il y a aussi les conseils d'administration qui sont nommés par le gouvernement pour apprécier le fonctionnement des entreprises, donc, du côté de l'ingérence, il y a un danger pour un gouvernement de trop s'impliquer. Pour les raisons entre autres qu'a mentionnées le député de Jean-Talon, un ministère de l'Industrie et du Commerce fait de la promotion industrielle, on l'a vu lors du débat sur QuéSteel que dans le passé, il a pu y avoir ces possibilités de conflits à l'intérieur du gouvernement.

D'autre part, si un gouvernement ne se préoccupe pas du fonctionnement de ces entreprises et ne les suit pas de près, on peut facilement l'accuser de négligence. C'est entre ces deux extrêmes qu'il nous faut trouver des formules qui nous permettent d'atteindre les objectifs qui sont de protéger les intérêts de la population et d'être un gouvernement qui stimule les activités et la rentabilité de ces entreprises.

Le gouvernement vis-à-vis de SIDBEC a des préoccupations que nous avons signalées lors du débat de deuxième lecture. Elles sont revenues d'une façon détaillée au cours des travaux de cette commission. Il est évident que dans le contexte général actuel, SIDBEC étant une jeune sidérurgie, elle éprouve des difficultés tout à fait particulières, même si vous mentionniez tout à l'heure que vous fonctionniez à 65% de capacité. C'est à ce pourcentage que fonctionnent les aciéries européennes, 65% de capacité. Mais il faut se rendre compte qu'une aciérie localisée au Québec éprouve des difficultés qui sont peut-être particulières par rapport à celles qu'éprouvent d'autres aciéries canadiennes.

Le fait d'être à proximité d'un port de mer comme celui de Montréal nous place en concurrence directe avec les producteurs internationaux, de sorte que, lorsqu'il y a un ralentissement conjoncturel comme celui que nous vivons, il est évident qu'une aciérie comme SIDBEC est beaucoup plus touchée qu'une aciérie localisée en Ontario ou au Manitoba. Je pense que c'est un facteur qu'on n'a pas soulevé.

D'autre part, il y a le fait que notre industrie secondaire au Québec est moins développée que celle de l'Ontario, moins sophistiquée, le fait que les clients éventuels de SIDBEC ont peut-être moins d'attaches techniques à notre sidérurgie et peuvent plus facilement trouver des sources d'ap-

visionnement chez des concurrents lorsqu'il y a des chutes de prix, lorsqu'il y a des ralentissements économiques où la concurrence devient de plus en plus forte entre les producteurs.

Je reviens à cette préoccupation de rentabilité. Il est évident que nous avons discuté de bien des aspects qui pouvaient avoir une incidence sur la rentabilité: les relations ouvrières, l'encadrement, la qualité de la production, mais on a donné à SIDBEC, dans le passé, un mandat qui était très vaste, un mandat de faire de SIDBEC une entreprise intégrée. Je pense que, dorénavant, pour le gouvernement, étant donné que cette deuxième phase d'expansion est terminée, il est évident que les considérations de marché vont devenir importantes. C'est pour ça que je mentionnais tout à l'heure qu'avant de donner son aval au plan quinquennal que SIDBEC va produire, il est évident que les considérations de marketing vont devenir très importantes. Parce qu'il ne s'agit pas d'investir pour le plaisir d'investir et de se rendre compte, trois ou quatre ans plus tard, que c'étaient de mauvaises décisions. Des investissements de cet ordre doivent tenir compte de l'évolution des marchés et de la demande et de la complémentarité qui doit exister entre SIDBEC et les autres producteurs du Québec. Parce qu'on a mentionné QuéSteel, mais il y a quand même FELCO et d'autres producteurs de moindre importance au Québec, et c'est cette complémentarité que nous souhaiterions voir s'établir au Québec.

C'est pour cela que, même si ce plan quinquennal ne sera prêt qu'au mois de décembre et terminé au mois de février, nous avons déjà prévu une rencontre entre le comité interministériel sur l'acier et les dirigeants de SIDBEC pour le début de l'automne, et je pense que nous pourrions faire le point sur les perspectives d'avenir dans le cadre des études et des besoins d'investissement de l'entreprise.

Sur cela, je voudrais encore réaffirmer la foi du gouvernement dans le succès d'une sidérurgie intégrée au Québec. Je pense qu'il n'y a pas lieu d'être indûment pessimiste, parce qu'il y a une mauvaise conjoncture présentement. Cette entreprise, avec une modernisation en aval, a toutes les chances de devenir la fierté du Québec et je pense que cette fierté, si elle est au niveau du gouvernement, devra aussi se généraliser au niveau des travailleurs mêmes de l'entreprise et au niveau de l'ensemble de la population.

On a mentionné la part du marché que SIDBEC occupait au Québec. Je pense qu'étant donné que SIDBEC a joué un rôle important pour réduire les prix de l'acier au Québec, qu'elle fournit des sources d'approvisionnement assurées en cas de haute conjoncture, il faudrait aussi que les utilisateurs d'acier au Québec réalisent l'existence même de SIDBEC et puissent aussi contribuer à son succès; du moins c'est un souhait que je formule.

Maintenant, M. le Président, je serais prêt à appeler le premier article du projet de loi 41.

Le Président (M. Clair): J'appelle donc immédiatement l'article 1 du projet de loi 41.

M. Garneau: Je ne ferai pas de longs débats sur le fait qu'on demande à Sa Majesté de donner des fonds additionnels, comme on en a déjà eus en commission. Je voudrais simplement dire qu'après l'étude du projet de loi, je constate que la seule différence dans la technique législative qui a été utilisée est reliée à l'article 3. La technique législative qui est utilisée à l'article 3, je n'y vois pas d'objection, personnellement. On a décidé de donner les montants au lieu de les exprimer suivant les méthodes qui avaient été utilisées dans les projets de loi antérieurs. En ce qui me concerne, je ne trouve pas que ce soit là une difficulté de quelque nature que ce soit.

Quant à moi, je serais prêt à considérer les cinq articles adoptés.

Le Président (M. Clair): Article 1...

M. Biron: M. le Président...

Le Président (M. Clair): M. le député de Lotbinière.

"

M. Biron: Je rejoins mon collègue, le député de Jean-Talon, sur chacun des articles et moi aussi, je serais prêt à considérer les cinq articles de ce projet de loi comme adoptés.

M. Charbonneau: Egalement, du côté ministériel.

Le Président (M. Clair): L'article 1, adopté. L'article 2, adopté. L'article 3, adopté. L'article 4, adopté. L'article 5, adopté. La commission permanente de l'industrie et du commerce, du tourisme, de la chasse et de la pêche termine donc ici l'étude article par article, du projet de loi no 41, après avoir adopté sans amendement ledit projet de loi.

Je remercie les représentants de SIDBEC et chacun des membres de la commission pour leur collaboration lors de ces travaux.

La commission ajourne donc ses travaux sine die et je rappelle au député de Laprairie qu'il doit agir comme rapporteur de ce projet de loi au moment opportun. Merci.

(Fin de la séance à 22 h 41)

Compte rendu des délibérations des commissions

L'édition des délibérations des commissions de l'Assemblée nationale paraît environ (10) jours après chaque séance.

Elle comprend les interventions dans la langue où elles ont été faites devant la commission et, parfois, certains documents annexés.

Un premier tirage limité est distribué aux députés et aux correspondants parlementaires, généralement une heure après le discours. Des copies sont aussi disponibles au bureau du directeur pour les opinants.

Les députés peuvent soumettre à l'éditeur, pour leurs propres interventions et dans les délais prévus, les corrections absolument nécessaires pour des erreurs de fait ou des fautes de forme. Le même privilège est réservé aux opinants.

Pour plus de 25 exemplaires des Débats, la commande doit être faite par écrit au bureau des Débats (74-A) au plus tard le lendemain du discours.

Un index est préparé chaque jour pour être publié à la fin de la session. On peut obtenir des informations du service de l'index en appelant 643-2771.

L'abonnement au journal des Débats est de \$8 par année et l'index est disponible au coût de \$2. Les chèques ou mandats-poste doivent être faits à l'ordre du ministre des Finances et envoyés au service des documents parlementaires.

*Le directeur,
Benoît Massicotte,
Bureau 74-A,
Téléphone: 643-2890*