Assemblée nationale
Québec

journal des Débats

COMMISSIONS PARLEMENTAIRES

Troisième session - 32e Législature

Commission permanente de l'industrie, du commerce et du tourisme

Étude des crédits du ministère de l'Industrie, du Commerce et du Tourisme (1)

Le jeudi 20 mai 1982 - No 106

Président: M. Claude Vaillancourt

Table des matières

Exposés généraux
M. Rodrigue Biron B-4591
M. Roland Dussault B-4601
M. Pierre-C. Fortier B-4603
M. Yves Beaumier B-4607

M. Roland Dussault (suite) B-4609

Gestion interne et soutien B-4610

La Société des alcools du Québec B-4610

Les maisons du Québec et les échanges commerciaux B-4622

L'aide à l'industrie dans les régions B-4625

L'activité industrielle à Montréal B-4629

La Société des alcools du Québec (suite) B-4631

Développement industriel B-4639

Les embouteilleurs de liqueurs douces B-4643

FIRA B-4646

Société de développement industriel B-4648

Office québécois du commerce extérieur B-4658

Le Centre de recherche industrielle du Québec B-4660

Autres intervenants

M. Jules Boucher, président

M. Daniel Johnson
M. Laurent Lavigne
M. Cosmo Maciocia
M. Yves Blais
M. Jean-Claude Rivest
Mme Louise Harel
M. Luc Tremblay

Abonnement: 25 $ par année pour les particuliers
60 $ par année pour les institutions et organismes publics

Chèque rédigé à l'ordre du ministre des Finances et adressé à
Éditeur officiel du Québec
Diffusion commerciale des publications gouvernementales
1283, boulevard Charest-Ouest
Québec G1N 2C9
Tél. (418) 643-5150

0,75 $ l'exemplaire - Index 5 $ disponibles au
Service des documents parlementaires
Assemblée nationale
Édifice H - 4e étage
Québec G1A 1A7

Courrier de deuxième classe - Enregistrement no 1762

Dépôt légal
Bibliothèque nationale du Québec
ISSN 0709-3632

Le jeudi 20 mai 1982

Étude des crédits du ministère de l'Industrie, du Commerce et du Tourisme

(Dix heures onze minutes)

Le Président (M. Boucher): À l'ordre!

La commission de l'industrie, du commerce et du tourisme est réunie pour étudier les crédits pour l'année 1982-1983 du ministère de l'Industrie, du Commerce et du Tourisme.

Les membres de la commission sont: M. Blais (Terrebonne) qui remplace M. Baril (Rouyn-Noranda-Témiscamingue), MM. Biron (Lotbinière), de Belleval (Charlesbourg), Dussault (Châteauguay), Fortier (Outremont), Johnson (Vaudreuil-Soulanges), Lavigne (Beauharnois), Maciocia (Viger), Paré (Shefford), Tremblay (Chambly) qui remplace M. Payne (Vachon), Scowen (Notre-Dame-de-Grâce).

Les intervenants: MM. Beaumier (Nicolet), Bélanger (Mégantic-Compton), Champagne (Mille-Îles), Mme Harel (Maisonneuve) qui remplace M. Dean (Prévost), MM. Dubois (Huntingdon), Grégoire (Frontenac), Rocheleau (Hull), Rodrigue (Vimont), Vaillancourt (Orford).

Est-ce qu'il y a un rapporteur?

Une voix: M. Paré (Shefford).

Le Président (M. Boucher): M. Paré (Shefford).

Alors, M. le ministre, vous avez des commentaires préliminaires?

Exposés généraux

M. Rodrigue Biron

M. Biron: Oui, M. le Président. Je voudrais un peu faire le tour de ce qu'on a fait au ministère de l'Industrie, du Commerce et du Tourisme depuis un an, et parler de nos plans d'action pour l'année qui débute. Cela va peut-être d'avance répondre à plusieurs questions des membres de cette commission parlementaire.

Tout d'abord, je veux remercier à la fois les députés du côté gouvernemental et de l'Opposition de participer à cette étude des crédits, d'une façon, d'avance, très positive, en vue d'aider davantage le développement économique du Québec, de rendre de plus grands services, des services plus efficaces, plus dynamiques à nos chefs d'entreprise et, bien sûr aussi, de continuer cette lutte au chômage qui est la préoccupation majeure de notre ministère par les temps qui courent.

Je remercie aussi d'une façon particulière les sous-ministres au ministère de l'Industrie, du Commerce et du Tourisme, M. Beaulieu, le sous-ministre en titre, qui n'est joint à notre équipe au début d'avril de cette année, MM. Hyndman, Turgeon, Latortue, Archambault et Audet, qui sont maintenant depuis un an avec nous, et même depuis beaucoup plus longtemps, pour certains, mais un an avec moi, et le dernier arrivé, qui commence lundi prochain et qui a été nommé au cours des dernières semaines, M. Théberge, qui prendra la responsabilité des maisons régionales de l'industrie et du service aux entreprises en région.

Il me fait plaisir de présenter les crédits du ministère de l'Industrie, du Commerce et du Tourisme, ceci malgré une situation économique que tous reconnaissent comme particulièrement difficile.

De 1975 à 1980, malgré une conjoncture internationale caractérisée par l'inflation et un ralentissement de la croissance, le Québec a tout de même connu une performance meilleure que celle de la quasi totalité des pays de l'OCDE. Durant cette période de 1975 à 1980, le taux de croissance réel du produit intérieur brut s'est accru en moyenne de 2,6% annuellement, soit un taux supérieur à celui de l'Ontario, qui était de 2%.

Malgré une bonne performance du Québec au cours de la période 1975 à 1980, en ce qui concerne la création d'emplois, le chômage a quand même progressé, notamment en raison d'une augmentation très importante de la population active. De plus, la performance québécoise au chapitre de la productivité a fait que la hausse de l'emploi est plus faible que celle de la production.

En fait, au cours de la dernière décennie, la croissance de la productivité au Québec fut supérieure à celle de tous les principaux pays membres de l'OCDE, à l'exception de la Norvège et du Japon. C'est cette productivité accrue qui constitue à terme l'ultime source d'augmentation du niveau de vie de la population.

Depuis le début du second semestre de l'an dernier, la politique fédérale de taux d'intérêt élevés a littéralement brisé l'économie québécoise: La construction résidentielle est en chute libre, le volume des ventes au détail et des livraisons

manufacturières diminue, etc. Le Québec est relativement plus affecté que d'autres régions du Canada, car son économie est essentiellement basée sur la prédominance de petites et moyennes entreprises qui sont tout particulièrement touchées par les hauts niveaux d'intérêt. Depuis le milieu de l'année dernière, les faillites au Canada et au Québec croissent rapidement. On pourrait croire que les entreprises en difficulté ne sont que des entreprises marginales vouées à la disparition de toute façon. Or, tel n'est pas le cas. De nombreuses entreprises dynamiques et en pleine expansion, obligées de supporter des inventaires élevés ont dû fermer leurs portes, faute de financement à des taux raisonnables.

Cette situation pénible se répercute d'une façon très marquée au niveau de l'emploi. Ainsi, bien qu'il y ait eu une création nette de 17 000 emplois au Québec pour l'ensemble de l'année 1981, le secteur manufacturier a connu une perte nette de 27 500 emplois pendant cette période, annihilant de ce fait la presque totalité des gains réalisés les deux années précédentes.

Tous les organismes de prévisions sont d'avis qu'il faut prévoir, pour 1982, un taux d'inflation dans les deux chiffres, des taux d'intérêt plutôt en hausse qu'en baisse et, conséquemment, une baisse réelle des investissements des entreprises, un plus grand nombre de faillites, notamment dans le commerce et la construction et un accroissement du chômage.

C'est cette conjoncture économique défavorable dominée par des taux d'intérêt exorbitants qui commande qu'au-delà de ses orientations générales, le MICT doive faire de la lutte au chômage une priorité quasi absolue.

Avant d'examiner en détail ces grandes orientations, voyons d'abord les faits saillants des crédits 1982-1983 qui augmentent par rapport à l'an passé de 16%.

Au livre du budget 1982-1983, les crédits demandés par le ministère totalisent la somme de 182 000 000 $ répartis entre 6 programmes et 11 éléments de programme. Comparativement aux crédits 1981-1982 établis à 176 000 000 $ par le secrétariat du Conseil du trésor en date du 31 décembre 1981, tenant compte des budgets supplémentaires, des transferts de crédits du ministère des Finances afférents à l'application des conventions collectives de travail et du transfert de juridiction du Bureau de la statistique du Québec, le budget 1982-1983 représente une augmentation de 5 500 000 $.

À cette augmentation, il faut cependant considérer l'ajout d'une somme totale de 22 500 000 $ qui sera incessamment mise à la disposition du ministère. Ces additions aux crédits déposés à l'Assemblée nationale visent avant tout à soutenir l'effort du gouvernement au chapitre de la création et du maintien de l'emploi. Plus particulièrement, ces crédits additionnels ont été accordés aux fins suivantes:

Au titre du programme d'urgence de soutien de l'économie et de création d'emplois, un montant additionnel de 15 000 000 $ sera mis à la disposition de la Société de développement industriel (programme 2) dont les crédits totaux pour l'exercice 1982-1983 seront portés à 79 200 000 $, soit une majoration nette de 23 400 000 $ représentant ainsi, par rapport aux crédits de 1981-1982, une augmentation de 42%.

Au titre du programme d'intensification des campagnes de promotion et de publicité aux États-Unis et en Ontario, un montant additionnel de 3 000 000 $ sera mis à la disposition de la Direction générale du tourisme du ministère, portant ses crédits 1982-1983 affectés à la promotion du tourisme à 14 200 000 $, soit une majoration nette de 4 400 000 $ représentant ainsi, par rapport aux crédits de 1981-1982, une augmentation de 44%.

Enfin, à la suite de l'adoption du projet de loi no 50, Loi modifiant la Loi sur le Centre de recherche industrielle du Québec, le ministre des Finances doit verser à cet organisme, pour l'exercice financier 1982-1983, une somme de 13 000 000 $. Considérant qu'au livre du budget 1982-1983 les crédits prévus au titre du Centre de recherche industrielle du Québec sont de 8 400 000 $, il faut y ajouter un montant de 4 500 000 $.

Pour le prochain exercice, le budget du ministère est donc porté à un montant total de 204 938 000 $, soit une majoration de 28 000 000 $ représentant ainsi, par rapport aux crédits de 1981-1982, une augmentation de 16%.

Au-delà de cette toile de fond que constitue la lutte au chômage, le MICT entend mettre l'accent d'une façon particulière sur trois priorités nettement complémentaires: l'aide à l'exportation, l'aide à la gestion et le développement technologique.

Alors que beaucoup d'entreprises font face à d'importantes difficultés sur leurs marchés traditionnels, l'obtention de contrats sur les marchés extérieurs représente souvent une nécessité, particulièrement au Québec, où les exportations sont responsables d'une part non négligeable des emplois. Cependant, la libéralisation des échanges et le plafonnement de la croissance dans plusieurs pays avivent la concurrence entre les entreprises qui sont souvent appuyées par les gouvernements des pays où elles sont situées. Dans de telles circonstances, il est nécessaire que le gouvernement du Québec agisse en complémentarité avec la Société d'expansion des exportations pour aider les

entreprises à être concurrentielles sur les marchés étrangers. C'est dans cette optique qu'agissent les deux intervenants québécois que sont l'Office québécois du commerce extérieur et la Société de développement industriel-Exportation. Cette première priorité que constitue le développement des exportations se traduira par des crédits qui seront presque doublés par rapport à l'an dernier.

Il s'agit donc d'un effort majeur du gouvernement dans un contexte budgétaire particulièrement difficile. Rappelons brièvement le mandat de ces organismes.

SDI-Exportation. C'est à partir de 1974 que la Société de développement industriel a pu intervenir pour aider les entreprises québécoises à augmenter leurs ventes à l'étranger, d'abord au moyen d'une subvention appliquée au taux d'intérêt établi en fonction de la croissance des exportations et, depuis, son action s'est accrue de façon importante en 1979. Le champ d'action de la SDI a été élargi pour lui permettre d'aider à la prospection de marchés, de financer des exportations et de participer à des consortiums. En 1980, le gouvernement décida de créer une nouvelle unité administrative au sein de la SDI, la SDI-Exportation, afin de soutenir plus activement les consortiums et les groupes engagés dans les grands projets.

Notons en passant que la SDI-Exportation peut également agir comme mandataire lorsque l'acheteur étranger désire transiger avec une société d'État.

En ce qui concerne l'exercice 1982-1983, un projet de loi modifiant la Loi sur l'aide au développement industriel sera présenté incessamment et, au chapitre de l'aide à l'exportation, l'intention du gouvernement est d'intensifier encore son action. Quatre volets majeurs seront développés: l'ouverture de nouveaux marchés, la mise en place de structures permanentes dans les entreprises pour la fonction exportation, la formation de consortiums d'exportation et la participation à des contrats majeurs. À cette fin, le gouvernement entend élargir l'application de l'aide à la formation de consortiums pour l'étendre au marché des services où l'expertise québécoise est reconnue et fort en demande sur certains marchés étrangers et où l'obtention de contrats de services peut se traduire ensuite par d'importants achats de produits manufacturés au Québec. Qu'on songe ici au cas du métro de Mexico, où le Bureau de transport métropolitain international de Montréal a obtenu un contrat de conception et où la firme Bombardier a ensuite vendu pour 50 000 000 $ de wagons de métro à Mexico.

Notons qu'une étude réalisée en 1981 a établi que la demande internationale dans les domaines où oeuvrent les firmes de génie-conseil consistait de plus en plus en des projets "clés en main" pour lesquels la formation de consortiums devient nécessaire. En 1982-1983, la SDI interviendra davantage pour favoriser la formation de consortiums d'exportation. Sur approbation du Conseil des ministres, elle pourra agir à titre de mandataire dans le cas de consortiums formés pour réaliser des projets "clés en main".

Le gouvernement va également modifier le volet "crédit-prospection" pour qu'il favorise davantage la PME qui pourra obtenir des prêts à taux réduits pour financer jusqu'à 80% des dépenses encourues pour pénétrer un nouveau marché étranger. Les entreprises dont le chiffre d'affaires dépasse 25 000 000 $ pourront bénéficier d'une aide similaire jusqu'à concurrence de 50% des dépenses concernées. En cas d'insuccès de l'opération, la moitié du solde des avances sera exonérée du remboursement.

Les contrats majeurs à l'extérieur du Québec présenteront un potentiel très important au cours de la décennie en termes de retombées pour l'économie québécoise. Aussi, afin de permettre à un maximum d'entreprises d'en profiter, la SDI-Exportation offrira des garanties de prêts aux maîtres d'oeuvre en complément au financement ou aux garanties accordées par la SEE ou par d'autres sociétés de financement.

Enfin, un dernier volet devrait permettre à la SDI de continuer d'offrir du financement aux entreprises qui, pour diverses raisons, n'arrivent pas à financer leurs exportations par des emprunts auprès d'autres institutions financières. Ce financement pourrait prendre la forme de garanties de prêts et ne serait disponible que pour les projets rentables et prometteurs.

C'est l'ensemble de ces projets qui explique la demande des crédits de 30 200 000 $, pour 1982-1983 au seul chapitre des exportations alors que la SDI s'était impliquée pour 17 500 000 $, en 1981-1982. Permettez-moi de noter les faits suivants:

- les prêts passeront de 2 100 000 $, en 1981-1982, à 17 700 000 $, en 1982-1983;
- les garanties de prêts passeront de 500 000 $, l'an dernier, à 4 000 000 $, cette année;
- la participation aux consortiums s'établira à 5 000 000 $, en 1982-1983.

On note donc au total que l'aide à l'exportation accordée par la SDI, qui prenait la forme de subventions dans une proportion de 82,3%, en 1981-1982, prendra la forme de prêts, de garanties de prêts et de participation dans une proportion de plus de 80%, en 1982-1983. C'est une nouvelle orientation des interventions qui permettra d'aider un plus grand nombre d'entreprises et aura un impact considérable sur la vigueur des exportations québécoises.

L'Office québécois du commerce extérieur.

Mis sur pied en 1979, pour continuer et élargir l'action de la Direction des services internationaux du MICT, l'Office québécois du commerce extérieur a pour mandat d'offrir aux exportateurs des services de promotion, d'information, de formation, d'aide technique et financière afin de promouvoir et de favoriser les ventes des PME québécoises à l'extérieur du Québec. De plus, nous favorisons le développement d'accords industriels entre les PME québécoises et celle de l'étranger. Pour l'année 1982-1983, nous intensifierons notre action et augmenterons le nombre de nos interventions pour chacune des activités reliées à notre mandat. Ainsi, on prévoit 33 missions commerciales, en 1982-1983. De plus, nous organiserons 7 missions d'accords industriels afin de faire participer aux principales foires internationales, sectorielles ou multisectorielles, des industriels québécois qui seront sélectionnés en fonction de leur dynamisme et de leurs besoins en nouvelle technologie.

Nous comptons aussi assumer une partie des frais de déplacement de 150 acheteurs étrangers, en 1982-1983, comparativement à 36, en 1981-1982, dans le cadre de notre programme d'accueil d'acheteurs étrangers.

En ce qui concerne ses activités de sensibilisation et de valorisation de l'exportation, le ministère organisera 33 séminaires et cours.

Le ministère de l'Industrie, du Commerce et du Tourisme administre également le programme APEX dont le but est de susciter et de développer les initiatives des sociétés québécoises quant à l'accroissement des ventes de produits à l'extérieur du Québec et quant au développement des échanges technologiques avec des entreprises étrangères. C'est ainsi que nous partageons, selon un barème défini, les frais que les entreprises manufacturières doivent assumer pour rechercher et développer de nouveaux marchés, pour participer à des expositions commerciales à l'extérieur du Québec et pour réaliser des missions individuelles pour la promotion d'accords industriels.

L'ensemble des activités, qui ont déjà donné des résultats fort positifs, se poursuivra en 1982-1983 alors que l'on compte réaliser plus de 650 interventions. De nouvelles activités seront ajoutées afin de permettre à notre ministère de réaliser encore plus pleinement son mandat.

À cet égard, je veux indiquer que l'Office québécois du commerce extérieur:

- spécialisera graduellement les séminaires qu'il offre afin d'accroître la compétence des ressources humaines dont dispose l'entreprise pour appuyer ses efforts sur les marchés internationaux;

- instituera des séminaires-diagnostics sous forme d'ateliers, et ce en collaboration avec des entreprises témoins;

- offrira des séminaires sur les aspects internationaux du financement, du transport, etc.;

- poursuivra ses cours sur les techniques d'exportation qui sont dispensés en collaboration avec des organismes d'affaires;

- organisera en collaboration avec le ministère des Affaires intergouvernementales et financera en partie des stages de perfectionnement en commercialisation internationale auxquels participeront des industriels québécois désireux de parfaire leur formation à l'étranger et

- poursuivra la création d'un véritable centre d'information sur le commerce extérieur.

Pour sa part, le programme APEX devrait voir s'ajouter un nouveau volet en 1982-1983, volet qui consistera, sur présentation d'un plan d'exportation identifiant les différentes étapes de mise en place, à subventionner 50% des dépenses prévues dans le cadre d'études et de tests de marchés, de production de catalogues, de formation de personnel, de voyages de prospection et de participation à des expositions. Une entreprise pourra recevoir jusqu'à 50 000 $ en vertu de ce programme annuel qui devrait venir en aide à une cinquantaine d'entreprises québécoises.

Sans compter le dernier élément dont je viens de faire état, la croissance des crédits réservés à l'Office québécois du commerce extérieur sera de 12,1% en 1982-1983 par rapport à 1981-1982.

On constate donc que l'action menée par le gouvernement du Québec dans le domaine de la stimulation des exportations prend les formes les plus variées et qu'elle s'inscrit en complément de la SEE qui intervient au niveau des activités d'assurance et du financement direct. De plus, le Québec accorde une attention particulière à la question vitale de la formation des ressources humaines dont dispose l'entreprise pour s'attaquer aux marchés étrangers.

Aide à la gestion et "Maisons de l'industrie".

La deuxième priorité du MICT concerne la gestion des entreprises. J'ai fait état précédemment de la conjoncture économique actuelle et des difficultés qu'elle entraîne pour les entreprises québécoises.

Les causes de cet état de choses sont, bien sûr, multiples. D'une part, les entreprises québécoises sont plus sensibles que les autres à une conjoncture de hauts taux d'intérêt parce qu'elles sont relativement sous-capitalisées et que le rapport dette-équité est souvent plus élevé qu'ailleurs. D'autre part, les statistiques montrent que les entreprises ont été obligées de recourir quasi exclusivement aux prêts

bancaires à taux élevés puisque les obligations, les actions et les investissements directs leur étaient peu accessibles.
(10 h 30)

Il est donc indéniable que les difficultés actuelles des entreprises québécoises sont en grande partie attribuables à la conjoncture actuelle, elle-même largement amplifiée par la politique désastreuse du gouvernement fédéral en matière de taux d'intérêt. Cela dit, au-delà des phénomènes purement conjoncturels, on sait que la plupart des difficultés auxquelles ont à faire face aujourd'hui nos PME découlent souvent de problèmes de gestion: une planification financière insuffisante, un contrôle inadéquat, une direction mal appuyée. On note de fait que les propriétaires dirigeants des petites et moyennes entreprises sont souvent peu préparés pour assumer les charges complexes qu'impose la gestion d'une entreprise. Faute d'une préparation adéquate ou de ressources compétentes pour les entourer, ils se butent rapidement aux premières étapes de la croissance et risquent, s'ils ne reçoivent pas les appuis nécessaires, de mettre en péril la survie même de leurs entreprises.

Le ministère de l'Industrie, du Commerce et du Tourisme est déjà au fait de ces lacunes et intervient de façon importante à ce niveau. Je ne signalerai ici que quelques-uns de ces éléments d'intervention.

Par le biais de nos bureaux régionaux, le MICT est appelé à de nombreuses interventions-conseils auprès de l'entreprise. Au cours du seul exercice 1981-1982, la direction des bureaux régionaux a pu traiter quelque 2300 dossiers d'entreprises, ce qui est imposant puisque cela équivaut à environ 25% des entreprises manufacturières québécoises. Plus de 1600 analyses financières et diagnostics ont aussi été réalisés, permettant ainsi de mieux circonscrire les problèmes des entreprises et de tracer avec elles un plan d'action beaucoup plus articulé.

La Direction des services aux entreprises manufacturières (SEM) fournit à cet égard un appui important, surtout sous la forme d'activités de conseil-gestion, puis de cours et de cliniques. En termes d'activités du conseil-gestion, le service aux entreprises manufacturières a pu, au cours de l'exercice 1981-1982, rejoindre quelque 2000 entreprises manufacturières. Près de 40% de ces interventions-conseils ont porté sur des problèmes de gestion administrative et financière, 25% sur des problèmes de production et 30% sur des problèmes de mise en marché. À cette action conseil-gestion s'ajoutent des cours et cliniques qui rejoignent annuellement quelque 600 hommes d'affaires. Cinquante-huit cours et cliniques ont été tenus au cours de l'exercice 1981-1982, portant surtout sur la gestion financière, sur le marketing, sur la production et l'informatique.

La Direction du commerce intervient de la même façon auprès des entreprises commerciales: quelque 875 interventions de conseil-gestion ont ainsi été réalisées au cours de l'exercice 1981-1982, notamment sur les problèmes administratifs divers, de financement, de commercialisation et d'aménagement. Le ministère a aussi commencé, par le biais de l'Institut du tourisme et de l'hôtellerie, des activités de conseil-gestion pour le bénéfice des entreprises touristiques.

Cette brève énumération, quoique sommaire, démontre la volonté du MICT de contribuer activement à l'amélioration des capacités de gestion de nos PME. Mais, devant l'ampleur des problèmes en cause, il apparaît évident qu'il faudra faire encore davantage. C'est pour répondre en particulier à ce problème que le MICT entend procéder à la mise en place de "maisons régionales de l'industrie" et à une plus grande régionalisation de ses services à l'entreprise.

Vous me permettrez sans doute de vous entretenir brièvement de ce concept nouveau qu'est la "maison régionale de l'industrie".

La maison de l'industrie est en premier lieu une réponse au problème de plus en plus épineux ayant trait à la multiplicité des programmes et pourvoyeurs d'aide à l'entreprise. Pour ces raisons, les dirigeants d'entreprises ne peuvent avoir qu'une connaissance imparfaite de ces programmes. De fait, soit que les industriels ignorent en tout ou en partie l'existence des programmes et services offerts, soit qu'ils ignorent où s'adresser pour obtenir les informations dont ils ont besoin, le concept des maisons de l'industrie veut d'abord répondre à ce problème en regroupant dans un premier temps, sous un même toit, les services économiques et les programmes d'aide offerts aux entreprises en région par le MICT, la SDI, le CRIQ et le ministère du Travail, de la Main-d'Oeuvre et de la Sécurité du revenu avec le programme PECEQ. Le MICT sera chargé de coordonner l'action de ces divers intervenants à l'intérieur des maisons et d'assurer, dans la mesure du possible, la coordination avec les autres organismes régionaux pourvoyeurs de services à l'entreprise: on pense ici notamment aux commissariats industriels, aux associations touristiques régionales, aux associations d'entreprises telles que le Groupement québécois d'entreprises, etc., les institutions financières, les banques, SODEQ, SID, etc., les associations professionnelles, sans oublier les cégeps et les universités, qui jouent un rôle de plus en plus actif dans le milieu, notamment en termes d'aide à la gestion.

Le MICT assumera donc au sein de la maison régionale de l'industrie un rôle de coordination, d'information puis de porte

d'entrée unique des demandes d'aide émanant de l'entreprise en région. De plus, le MICT pourra fournir directement en région une somme élargie de services d'aide à la gestion.

Une troisième priorité concerne les changements technologiques. À cet égard, une réforme majeure de la SDI sera réalisée. Aussi, les crédits de la SDI pour l'année 1982-1983 doivent être examinés dans le cadre des nouvelles orientations de cet organisme qui constituent un des principaux éléments du programme d'action économique du gouvernement pour les quatre prochaines années, 1982-1986, et qui a été rendu public la semaine dernière. J'ai parlé plus tôt de la SDI-Exportation et du programme crédit touristique. Je ne reviendrai donc pas sur ces volets particuliers de la SDI.

Les nouvelles orientations de la SDI: La SDI a été créée en 1971 dans le but de favoriser le développement économique du Québec au moyen d'incitatifs d'ordre financier. Cet organisme a connu au cours de sa première décennie un élargissement considérable de son mandat, une multiplication de ses objectifs et une croissance exceptionnelle de ses engagements et de ses déboursés. Après dix ans d'existence, il y avait donc lieu de faire le point pour s'assurer, compte tenu de l'évolution de l'économie et du programme d'action économique que compte mettre en oeuvre le gouvernement, que les moyens de la SDI répondent toujours aux besoins des clientèles, soient complémentaires à l'action des institutions financières et ne fassent pas double emploi avec d'autres programmes gouvernementaux.

Au cours de la dernière année, le MICT a dégagé de nouvelles orientations que je voudrais maintenant vous exposer brièvement.

La SDI continuera d'assumer et d'assurer ses activités régulières de financement. C'est donc dans son râle de gestionnaire de programmes de développement que la SDI fera l'objet d'une réforme majeure.

L'aide à l'investissement demeurera la principale activité de la SDI, mais à l'avenir, cette aide sera disponible non seulement pour les secteurs manufacturier et touristique mais également pour le tertiaire moteur. Il s'agit là d'un changement fondamental.

En outre, dans le cadre de son nouveau mandat, la SDI accordera une attention particulière à certaines fonctions de l'entreprise, telles que la qualité de la gestion, l'innovation et la recherche, le marketing et l'exportation. Il s'agit là de fonctions complémentaires à celle du financement qu'il faudra privilégier à l'avenir.

Par ailleurs, l'aide de la SDI sera plus sélective et favorisera les nouvelles technologies, les secteurs de pointe déterminants pour l'avenir économique du Québec.

Enfin, le gouvernement pourra confier à la SDI l'administration de certains programmes sectoriels tels que le crédit touristique ainsi que certains programmes ad hoc d'une durée limitée pour répondre à des besoins spécifiques comme le programme d'urgence d'aide à la PME.

Il en résulte que la SDI deviendra l'instrument privilégié du gouvernement en matière d'aide financière aux entreprises. En effet, compte tenu de sa connaissance des entreprises et de l'expérience accumulée depuis dix ans maintenant, cette société apparaît comme étant la mieux placée pour jouer le rôle de principal pourvoyeur d'aide financière.

Ces orientations donneront lieu à de nouveaux programmes auxquels le gouvernement, par l'intermédiaire de la SDI, consacrera des montants fort significatifs en 1982-1983, aussi bien sur le plan budgétaire (subventions d'intérêt) qu'extra-budgétaire (prêts, garanties de prêt et capital de risque).

Je voudrais maintenant vous exposer la programmation de la SDI pour 1982-1983.

Dans le cadre des priorités du ministère, l'aide à l'investissement sera accordée prioritairement aux secteurs industriels à forte croissance et à technologie avancée; mentionnons l'aéronautique, le transport en commun, la pétrochimie, l'électrométallurgie, la production d'équipements hydroélectriques lourds, l'électronique et l'industrie des équipements de protection de l'environnement.

D'autre part, le MICT mettra sur pied, au cours des prochaines semaines, un bureau de grands projets en vue de maximiser les retombées industrielles des mégaprojets, principalement dans les domaines énergétiques de transport et d'environnement. La SDI travaillera étroitement avec ce bureau en vue de permettre à des entreprises québécoises d'avoir leur part des contrats reliés à ces projets.

Par ailleurs, la SDI continuera d'aider, mais de façon plus sélective, les entreprises québécoises qui sont dynamiques et bien gérées en vue de leur permettre de prendre de l'expansion.

Dans cette perspective, la SDI administrera un programme d'aide à l'investissement comportant deux volets:

A - L'aide aux entreprises à technologie moderne, dont l'objectif est de favoriser les investissements des entreprises ayant un fort contenu technologique, et compétitives sur les marchés extérieurs. En 1982-1983, la SDI prévoit verser plus de 30 000 000 $ de subventions à ce titre.

B - L'aide aux entreprises dynamiques et innovatrices dont l'objectif est de

favoriser le développement accéléré des entreprises québécoises qui sont innovatrices, dynamiques et bien gérées en les encourageant à investir en vue d'une expansion ou d'une modernisation. En 1982-1983, près de 6 000 000 $ de subventions seront versés en vertu de ce volet.

En outre, la SDI favorisera directement les investissements par son programme de financement des entreprises, qui comporte aussi deux volets:

A - Le crédit industriel. En vertu de ce volet, la société peut rendre disponibles des fonds pour le meilleur développement de l'entreprise, lorsque ces fonds ne sont pas disponibles sur les marchés financiers à des termes et conditions raisonnables. En 1982-1983, la SDI prévoit débourser 12 000 000 $ à ce titre.

B - Le capital de risque. Ce volet vise à procurer des fonds en vue de permettre la réalisation d'objectifs, présenter un intérêt particulier pour le développement de l'entreprise, l'avance de tels fonds ne pouvant se justifier sous forme de prêt conventionnel. À cet égard, dans le but de favoriser le développement d'entreprises à fort contenu technologique, la SDI fera dorénavant un effort particulier pour offrir du capital de risque sous forme de capital-actions aux nouvelles entreprises à caractère technologique. Il est prévu d'y consacrer 3 700 000 $ en 1982-1983. Cette action se veut complémentaire de celle des pourvoyeurs de capital de risque déjà existant et donnera lieu à une augmentation de la dotation de la SDI, qui est actuellement de 32 000 000 $ mais qui peut atteindre 100 000 000 $ en vertu de la loi.

De plus, tel qu'annoncé dans Le virage technologique, un nouveau programme d'aide sera offert aux entreprises. Il visera à accroître les activités de recherche et de développement en réduisant le risque financier lié à la réalisation de projets de conception et de développement de produits et de services nouveaux ou améliorés. Il tiendra compte de l'expérience acquise par le programme d'aide à l'entreprise innovatrice. Le financement couvrira une partie des dépenses liées aux projets de recherche et de développement, de fabrication de prototypes, de tests, de brevets, de constitution de stocks et de marketing. Ce programme, qui comprendra un volet particulier pour l'industrie de l'électronique, permettra d'aider des projets innovateurs déjà partiellement subventionnés mais qui demeurent financièrement trop risqués pour pouvoir être réalisés par l'entreprise.

Pour les trois premières années, le budget d'engagement prévu est de 50 000 000 $. Ce programme sera administré par la SDI en collaboration avec la Direction générale de l'industrie, du ministère de l'Industrie, du Commerce et du Tourisme.

La SDI sera aussi chargée d'administrer des programmes sectoriels et des programmes spéciaux. Elle administre déjà un programme qui lui est confié en vertu de la Loi sur l'aide au développement touristique et administrera d'autres programmes spéciaux, tel que le programme d'urgence à la PME que le gouvernement a adopté il y a quelques semaines.

Ce programme a pour objectif de préserver des emplois au Québec en accordant une aide financière à des entreprises manufacturières qui, bien que gérées adéquatement et de rentablité normale, connaissent des difficultés temporaires en raison de la conjoncture économique actuelle.

L'aide financière gouvernementale prend la forme d'une subvention correspondant à une partie du coût des intérêts, 75% des intérêts au-delà de 10%; en outre, le gouvernement garantit les deux tiers d'un prêt accordé par les institutions financières en vertu de ce programme.

Il est prévu que ce programme permettra d'injecter environ 200 000 000 $ sous forme de prêts et de garanties de prêt à l'intention de plusieurs centaines d'entreprises.

En résumé, pour apprécier à sa juste valeur l'apport financier du gouvernement, il faut tenir compte des retombées économiques qui en découlent.

En effet, il faut réaliser que les subventions sont accordées en vue de favoriser la réalisation d'investissements industriels au Québec; à titre d'exemple, les subventions qui seront autorisées en 1982-1983 en vertu du seul programme d'aide à l'investissement de la SDI faciliteront la réalisation d'investissements de l'ordre de 510 000 000 $ pouvant impliquer la création d'environ 7 500 nouveaux emplois.

Par ailleurs, dans le but de maximiser les retombées économiques au Québec, la SDI, par des conditions reliées au versement de subventions, incite les entreprises clientes à s'approvisionner en matières premières, biens d'équipement et en services auprès de sources québécoises.

À titre indicatif, sur 571 dossiers traités par le service d'assistance technique de la société en 1981-1982, les entreprises clientes ont investi pour 520 000 000 $ de machinerie dont 36% ont pu être acquis de sources québécoises. De plus, au niveau des matières premières - allant de l'acier et du plastique aux composantes électroniques en passant par la viande de porc, ce même groupe d'entreprises clientes a pu effectuer 48% de ses achats ou 1 100 000 000 $ auprès de fabricants québécois.

Selon nos estimations, les interventions de la SDI dans ce domaine, en 1981-1982, sont à l'origine d'une plus-value d'achats

québécois de l'ordre de 20% au niveau de la machinerie et de 15% au niveau des matières premières, pour un total de 450 000 000 $. En 1982-1983, cette même plus-value d'achats québécois pourra facilement dépasser le 500 000 000 $.

Il s'agit de retombées économiques fort significatives dans le cadre de la politique d'achat à laquelle notre gouvernement attache beaucoup d'importance.

En terminant, nous pouvons affirmer que les sommes d'argent injectées dans l'économie du Québec en 1982-1983 par le biais des programmes de la SDI témoignent de façon non équivoque de la priorité accordée par notre gouvernement à la croissance des emplois et au développement technologique.

À ce chapitre d'ailleurs, le Centre de recherche industrielle du Québec, dont nous avons discuté longuement le plan quinquennal en commission parlementaire, se verra octroyer une somme globale de 85 000 000 $ dont 13 000 000 $ seront versés au cours de la présente année. À titre de référence, la contribution gouvernementale pour la période 1976-1981 s'est élevée à 30 000 000 $. La croissance de la contribution gouvernementale pour les cinq prochaines années est donc de 55 000 000 $. (10 h 45)

Enfin, avant de terminer, j'aimerais vous faire part de certaines activités importantes de la Direction générale de l'industrie et de celle du tourisme. La Direction générale de l'industrie oeuvre à deux niveaux bien distincts. D'une part, elle accomplit un travail d'analyse et de réflexion sur la réalité industrielle québécoise afin d'en dégager des perspectives de développement qui tiennent compte de façon réaliste du contexte international. Ce travail forcément moins spectaculaire est néanmoins indispensable puisqu'il vise à apporter un soutien continu aux interventions des autres agents de développement industriel, notamment l'Office québécois du commerce extérieur, la Société de développement industriel, le Bureau d'examen des investissements étrangers, la Commission permanente et interministérielle des achats, etc. Je n'entrerai pas dans le détail des activités réalisées en 1981-1982 par la DGI. Mais vous serez à même de constater, en examinant le rapport d'activités de cette direction générale, la grande diversité d'analyses et d'études portant sur les divers secteurs industriels, qui ont été préparées et diffusées aux principaux intervenants dans le développement industriel et qui contribuent certainement à améliorer la cohérence des interventions de chacun dans les divers secteurs industriels.

À cet égard, certains chapitres importants du programme d'action économique 1982-1986 (Le virage technologique) qui vient d'être rendu public, reflètent bien les efforts consacrés par la DGI au cours de l'année à l'identification d'avenues prioritaires de développement économique.

D'autre part, la DGI est impliquée activement dans la promotion et la réalisation de projets spécifiques, ainsi que dans la mise en oeuvre de programmes touchant certains secteurs industriels et qui comportent une incidence importante sur la situation de l'activité manufacturière québécoise.

Je voudrais citer d'abord notre intervention au niveau du programme PME-Innovation. Ce programme vise principalement à favoriser le développement accéléré des entreprises innovatrices à fort potentiel de croissance. Après plus de quatre années d'existence, il aura donné lieu à l'acceptation de 182 demandes d'assistance financière totalisant 55 000 000 $ en prêts autorisés. La majorité des projets est tournée vers l'introduction de nouveaux produits sur le marché ou la pénétration de nouveaux marchés. À ce jour, les résultats de ce programme sont jugés très satisfaisants, même si la conjoncture économique des derniers mois rend la vie passablement difficile à nos PME québécoises.

Pour leur part, les programmes Innovation meuble et Innovation chaussure aident depuis 1978 les entreprises de ces secteurs à améliorer les caractéristiques de leurs produits et à accroître leur effort de marketing de façon à mieux résister à la concurrence très vive qu'elles doivent affronter. Depuis le début, le programme Innovation meuble a accordé une assistance financière à 123 projets pour un total de 6 300 000 $; au cours du seul exercice 1981-1982, 52 entreprises se sont vu accorder une aide financière totalisant 3 100 000 $. Pour sa part, le programme Innovation chaussure a touché la plupart des entreprises du secteur (82) puisque 68 projets ont été subventionnés depuis le début, pour un total de 4 800 000 $.

Enfin, le ministère consacre des efforts importants depuis avril 1980 pour soutenir la modernisation des industries du textile, de la bonneterie et du vêtement. Au cours de l'exercice 1981-1982, 133 projets se sont vu accorder des subventions totalisant 14 900 000 $, générant ainsi des investissements privés de plus de 58 000 000 $; depuis le début du programme, une aide financière a été accordée à 155 projets pour des subventions totales de 17 000 000 $. Le très bon accueil reçu par ce programme indique bien qu'il répond aux besoins réels des entreprises de ces secteurs, ce que plusieurs d'entre elles nous ont confirmé.

Les efforts consentis pour moderniser et consolider ces secteurs risqueraient d'être

très peu efficaces s'ils n'étaient pas appuyés de mesures suffisantes de protection vis-à-vis des importations qui leur livrent une concurrence étrangère en misant essentiellement sur les très bas coûts de la main-d'oeuvre. C'est pourquoi nous avons multiplié les interventions auprès du gouvernement fédéral pour qu'il maintienne pendant une période suffisante des mesures de protection adéquates permettant de compléter cet effort de consolidation et de modernisation.

Dans le secteur de la chaussure, la décision prise par le fédéral en novembre 1981 d'exclure les chaussures en cuir des contingentements globaux à partir de décembre 1981 va totalement à l'encontre des intérêts vitaux de ce secteur industriel. Malgré la position unanime des participants au sommet d'urgence que nous avons convoqué le 28 novembre 1981, le fédéral n'a pas infléchi sa décision, de sorte que le diagnostic que nous posions à l'époque est malheureusement en train de se réaliser. Déjà, l'irresponsabilité du gouvernement fédéral a conduit à des milliers de mises à pied et à de nombreuses fermetures d'usines de façon définitive.

De plus, au lieu de préconiser une approche coordonnée des efforts avec les nôtres afin de consolider ces secteurs qui demeurent vulnérables, le fédéral préfère agir isolément et n'hésite pas dans certains cas à créer un chevauchement des moyens d'intervention. C'est précisément le cas en ce qui concerne la mise sur pied de l'Office canadien pour un renouveau industriel, l'OCRI, en octobre 1981, dont les programmes reprennent de façon substantielle le contenu du programme québécois. Nos démarches répétées pour coordonner les modalités de fonctionnement de ces différents programmes, afin de maximiser l'impact pour les secteurs industriels et pour le Québec en général, sont demeurées également sans effet.

Dans un autre domaine, nous avons poursuivi nos efforts dans le cadre du programme d'aide aux associations industrielles sectorielles pour permettre aux entreprises d'un secteur industriel de travailler en commun à la solution de leurs problèmes. Au cours de l'année, la DGI a contribué activement à la mise sur pied de deux nouvelles associations industrielles, soit le Conseil de l'industrie électronique du Québec et l'Association des sous-traitants en aéronautique, qui ont reçu une première subvention de fonctionnement de 34 000 $ et 22 300 $ respectivement.

Parmi les principales activités de la DGI, au cours de 1981-1982, il convient de souligner la poursuite de nos efforts de promotion des retombées économiques reliés aux achats majeurs de matériel de défense par le gouvernement fédéral. En ce qui concerne les avions de chasse CF-18A, 90 entreprises québécoises avaient reçu, en date du 30 juin 1981, des contrats évalués à 151 000 000 $, ce qui représente 19,4% de la valeur totale des retombées canadiennes à cette date, ce qui est nettement inférieur aux 50% avancés par certains politiciens fédéraux. Par ailleurs, au cours de la période du 1er janvier 1975 au 30 septembre 1981, le Québec a obtenu 35,7% des retombées industrielles reliées au contrat d'achat des avions patrouilleurs Aurora. Encore là, le Québec est loin d'obtenir l'équivalent de sa part dans l'industrie de l'aéronautique, estimée à près de 50% de l'industrie canadienne. Enfin, la DGI a continué de participer activement aux activités de promotion reliées au programme d'achat des frégates dans le but d'en maximiser les retombées économiques pour le Québec.

Le ministère multiplie également ses efforts pour que les investissements importants reliés à la modernisation de l'industrie des pâtes et papiers, ainsi que ceux qui sont réalisés dans le cadre du programme d'assainissement des eaux se traduisent le plus possible par des achats de produits fabriqués au Québec. Outre les représentations faites auprès des entreprises québécoises pour les inciter à profiter de ces occasions de fabrication (exemple: soumission sur certains projets de la CUM de 60 000 000 $), des entreprises ont participé à des missions à l'étranger dans le but de conclure des ententes de fabrication sous licence portant sur des pièces de machines à papier ou des composantes pour les équipements d'assainissement des eaux.

De nombreuses interventions des professionnels de la DGI sont aussi faites auprès des manufacturiers de tous les autres secteurs pour les inciter à offrir leurs services à de grandes sociétés qu'on sait être à la recherche de sous-traitants.

Enfin, parmi les dossiers spécifiques qui ont fait l'objet d'une assistance technique ou financière au cours de l'année, citons parmi les plus importants:

- la papeterie Donohue Normick, dont le projet fait l'objet d'une entente auxiliaire Canada-Québec et où le ministère, en tant que maître d'oeuvre de l'entente, aura versé 28 800 000 $ en 1981-1982;

- l'assistance fournie à Great Lakes Carbon, dans le cadre de l'implantation d'une nouvelle usine d'électrodes de carbone à Lachute, et le soutien technique apporté à la relance de l'usine d'appareils électroménagers d'Admiral, à Montmagny;

- l'assistance à la recherche d'un investisseur pour la réouverture de l'usine de tapis de Celanese, à Sorel;

- l'assistance fournie à l'Association canadienne du commerce de la fourrure (Québec) pour la mobilisation de ses membres manufacturiers en vue de la réalisation à

Montréal des galas de la fourrure de 1982 et 1983, lesquels devraient permettre de maintenir Montréal au premier rang des capitales mondiales de la fourrure et dont la prépondérance était menacée par Toronto, grâce à l'approbation tacite d'Ottawa.

Voilà autant d'exemples que je pourrais multiplier de notre implication constante dans les dossiers majeurs de développement industriel et qui se traduisent par des réalisations concrètes au plus grand bénéfice des entreprises et des travailleurs du Québec.

Sur un plan un peu différent quant à la nature des activités, mais tout aussi important quant à son impact économique, je voudrais maintenant aborder la question du tourisme. En effet, il est incontestable que le tourisme constitue l'un des meilleurs moyens de créer rapidement un grand nombre d'emplois.

Le Québec possède, vous le savez, plusieurs attraits touristiques de premier ordre, ainsi que des infrastructures touristiques assez bien développées. La différence culturelle et linguistique du Québec, la façon de vivre des Québécois démarquent nettement le Québec du reste de l'Amérique du Nord. Cependant, ces attraits et cette différence ne sauraient produire par eux-mêmes les résultats désirés s'ils ne sont pas supportés par une organisation touristique véritablement efficace.

Pour inciter les Québécois et les étrangers à visiter le Québec, il faut donc faire en sorte que le touriste revienne chez lui satisfait de son séjour, condition essentielle à un éventuel retour. Cependant, encore faut-il faire en sorte que les touristes connaissent les attraits du Québec. C'est pourquoi il s'avère primordial de faire de la promotion touristique car, dans ce domaine, il existe une relation certaine entre, d'une part, l'importance de l'effort consenti en termes de ressources financières et, d'autre part, l'importance des résultats obtenus en termes du nombre de touristes attirés, donc en termes de nouveaux emplois créés dans le secteur touristique.

C'est pourquoi, pour l'année financière 1982-1983, nous avons augmenté de 50% le budget alloué à la promotion touristique. Cette augmentation sensible du budget de promotion nous permettra de faire beaucoup plus de publicité touristique, notamment en Ontario et aux États-Unis, là où les provinces et États qui nous font directement concurrence dépensaient beaucoup plus que le Québec. Cela nous permettra aussi d'accroître substantiellement nos activités de démarchage auprès des professionnels de voyage, lesquelles requièrent l'organisation d'un grand nombre d'événements promotionnels. Il nous sera également possible de disposer de tout le matériel imprimé, brochures, dépliants, audiovisuel, dont nous avons besoin pour soutenir nos activités publicitaires et de démarchage.

Par ailleurs, afin de rendre le Québec encore plus attrayant comme destination touristique, il nous faut inciter l'entreprise privée à investir beaucoup plus dans l'amélioration et la diversification de tous les aspects du produit touristique québécois. Or, c'est justement ce qu'a fait et ce que continuera à faire le programme du crédit touristique. Entre le 1er janvier 1980 et le 28 février 1982, le crédit touristique a incité 107 entreprises à investir 81 000 000 $, en garantissant des emprunts pour une valeur de 18 000 000 $, en prêtant directement une somme de 5 000 000 $ et en octroyant 9 000 000 $ en subventions.

À la lumière de l'expérience des deux dernières années, nous nous proposons de modifier le programme du crédit touristique, afin qu'il puisse jouer encore plus efficacement son rôle de bougie d'allumage en matière d'amélioration et de diversification du produit touristique québécois. Nous envisageons d'abord de rendre prioritaire notre aide aux projets qui s'adressent principalement au tourisme d'agrément, par opposition aux projets s'adressant principalement à ceux qui voyagent par affaires ou aux projets ayant surtout une vocation récréative pour la population environnante.

En outre, nous accorderons la priorité à des projets s'inscrivant dans des secteurs où le Québec est présentement déficient par rapport aux autres régions qui nous concurrencent au plan touristique: tourisme familial, amélioration des équipements de ski alpin, stations touristiques opérant à la fois l'été et l'hiver; infrastructures de services situées au pied même des pentes de ski alpin. Enfin, une priorité sera accordée, dans le cadre de ce programme, à la mise en place d'équipements requis pour la réalisation d'événements touristiques importants.

Conformément à nos engagements pris lors du sommet sur l'économie du Grand Montréal, il existe maintenant une structure unique de concertation de tous les intervenants touristiques de la région de Montréal, l'Office des congrès et du tourisme du Grand Montréal. Cet office regroupe les efforts de promotion des agents directement concernés par le développement de l'industrie touristique. Ainsi, la Société du Palais des congrès de Montréal, Cidem-Tourisme de la ville de Montréal et l'Office des congrès et des visiteurs du Grand Montréal unissent depuis le 30 mars dernier leurs efforts et leurs stratégies pour vendre la région de Montréal sur le plan touristique. Encore là, nous pouvons dire: Mission accomplie.

Pour ce qui est plus particulièrement de la Société du Palais des congrès de Montréal, ses efforts sont surtout orientés vers le marketing et, déjà, plus de soixante événements, congrès, expositions, foires,

spectacles et variétés, sont prévus pour les dix premiers mois d'occupation du palais, qui doit ouvrir ses portes en juin 1983. Pour 1984-1985, la tenue de plus d'une centaine d'événements est déjà en négociation.

En terminant sur ce sujet, je voudrais dire que la concertation et la coordination des actions de tous les intervenants sont indispensables à l'évolution de ce secteur. Les associations touristiques régionales et les offices de tourisme et de congrès constituent des liens privilégiés pour engager et mener à bien une telle mise en commun, puisqu'ils regroupent dans chacune des régions les divers agents touristiques. À lui seul, le gouvernement ne peut développer l'industrie touristique. Les initiatives doivent d'abord provenir du milieu, s'articuler autour de services adéquats et mettre en évidence les avantages spécifiques du Québec.

Voilà, M. le Président, l'essentiel des activités du MICT pour 1982-1983. Toutes ces grandes orientations, qu'elles touchent les exportations, la gestion des entreprises ou le développement technologique, vont concourir au maintien et à la création d'emplois. C'est dans cette optique en effet que, malgré les contraintes budgétaires actuelles, le ministère de l'Industrie, du Commerce et du Tourisme se voit octroyer des crédits supérieurs de 16% par rapport à ceux de l'an passé.

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

M. le député de Châteauguay, des commentaires supplémentaires.

M. Fortier: On n'alterne pas, ici?

M. Dussault: M. le Président.

Le Président (M. Boucher): M. le député d'Outremont me dit qu'il y a une entente avec l'Opposition pour que les adjoints parlementaires puissent faire les commentaires préliminaires à la suite de ceux du ministre.

(11 heures)

M. Dussault: C'est une entente qui a déjà permis à des adjoints parlementaires et même à des chefs d'équipe où il n'y a pas d'adjoint parlementaire...

M. Fortier: Écoutez, si vous voulez qu'on perde notre temps, allez-y, ça me fait plaisir.

M. Roland Dussault

M. Dussault: Je reconnais là l'accueil habituel du député d'Outremont. C'est dans le cadre d'une entente et particulièrement dans le cadre de la réforme parlementaire sur la valorisation des rôles parlementaires que l'on est arrivé à cette conclusion, cette entente entre l'Opposition et le parti ministériel. Je vais prendre seulement quelques minutes.

Au départ, il était de mon intention de parler des compresssions budgétaires qui se sont faites dans notre ministère particulièrement, mais on en est arrivé très rapidement à la conclusion que, s'il y avait un ministère où il ne fallait pas faire de compressions forcées, c'était bien au ministère de l'Industrie, du Commerce et du Tourisme, puisqu'il fallait soutenir le plus fortement possible l'activité économique et, dans ce sens, il fallait mettre le plus d'argent possible au fonctionnement. Je suis adjoint parlementaire depuis près de huit mois maintenant, je suis fier d'être de cette équipe du ministère de l'Industrie, du Commerce et du Tourisme, de travailler avec le ministre de l'Industrie, du Commerce et du Tourisme, M. Biron, qui, je dois le dire, est un homme d'équipe qui sait faire confiance à ceux qui l'entourent. Je voudrais profiter de l'occasion pour le remercier sincèrement de l'accueil qu'il m'a fait.

Je suis chargé d'un certain nombre de dossiers. Il m'en aurait donné beaucoup plus si je l'avais écouté, mais il faut prendre les choses à mesure qu'elles viennent. Il y a deux dossiers dont j'assure le suivi et sur lesquels je voudrais parler quelque peu. Il s'agit de la sous-traitance et de la politique québécoise d'achat dans les secteurs public et parapublic. Je serai court, je vous le promets.

La sous-traitance est un secteur, on devrait peut-être dire une couche de l'activité des PME, dont on n'a pas - le "on" veut dire tous les intervenants - tiré tous les bénéfices qu'on pourrait en tirer. Très nombreux sont les sous-traitants qui ne se reconnaissent pas encore comme tels, qui rêvent bien souvent de devenir de grosses entreprises alors qu'ils pourraient apporter à l'économie québécoise leur potentiel d'une façon extraordinaire par la qualité qu'ils pourraient développer. Le sommet économique de Montréal a fait le voeu que s'implante sur la rive sud de Montréal une bourse de la sous-traitance sous forme de projet pilote, c'est-à-dire la mise en place d'un mécanisme mettant en contact les donneurs d'ordres et les preneurs d'ordres. La première phase de cette bourse serait de faire l'inventaire de ceux qui font de la sous-traitance.

Avant de mettre en application cette recommandation du sommet économique au ministère, nous avons décidé d'aller voir en Europe, en France et en Belgique plus particulièrement, puisque c'est là qu'ont débuté les bourses de sous-traitance qui ont existé il y a une vingtaine d'années. J'ai dirigé et présidé une mission exploratoire sur la sous-traitance avec trois membres de la Société pour le progrès de la rive sud, près de Montréal, et cette mission exploratoire a

beaucoup appris sur le fonctionnement des bourses de sous-traitance. Je pense qu'on doit surtout dire que trois choses nous ont frappés. C'est qu'une bourse de sous-traitance doit s'appliquer là où il y a une masse critique suffisante, sinon une telle bourse deviendrait inefficace, non rentable et particulièrement très difficile à financer pour ceux qui sont concernés, c'est-à-dire les sous-traitants eux-mêmes, parce qu'il faudra qu'un jour ils se prennent en charge tout seuls. Deuxièmement, on ne doit pas donner comme seule fonction à une bourse de sous-traitance de mettre en rapport les preneurs d'ordres et les donneurs d'ordres puisqu'une bourse de sous-traitance comporte en soi son germe de destruction. C'est relativement facile à comprendre. Quand il s'est installé une intimité profonde entre le preneur d'ordres et le donneur d'ordres, ils s'arrangent convenablement entre eux, mais toutes les autres fonctions que pourrait avoir une bourse de sous-traitance ne peuvent plus par la suite être au service du preneur d'ordres. Donc, troisième élément, c'est qu'on doit mettre une emphase sur les fonctions d'animation et de formation en plus de celles de faire l'inventaire et la mise en communication des preneurs d'ordres et des donneurs d'ordres.

D'ailleurs, dans le cadre du virage technologique, je pense que cette fonction de formation prendrait tout son sens puisqu'il arrivera sûrement que des sous-traitants doivent se convertir en fonction des bénéfices considérables qu'on peut trouver du côté des développements technologiques, mais aussi en fonction de la conjoncture qui amène très souvent des petites entreprises à devoir se convertir puisqu'il n'y a plus de marché du côté de ses activités. Au retour, parce qu'on croyait fondamentalement qu'on doive mettre en place une bourse de sous-traitance, j'ai piloté une demande de subvention. Vous serez peut-être un peu surpris de ce que je vais dire. Nous l'avons pilotée auprès de l'OPDQ puisqu'une bourse de sous-traitance peut engendrer un énorme développement régional et qu'il y a aussi de l'argent là. Nous avons donc demandé à l'OPDQ une subvention pour la mise en place de cette bourse de sous-traitance. Nous avons obtenu...

Le Président (M. Boucher): M. le député d'Outremont sur une question de règlement.

M. Fortier: On m'informe qu'il n'y a absolument pas d'entente entre le leader du gouvernement et celui de l'Opposition. En foi de quoi, je demande de parler immédiatement après le ministre.

Le Président (M. Boucher): M. le député de Châteauguay, je n'ai pas d'information s'il y a entente ou non. Je dois respecter tout de même la tradition.

M. Dussault: M. le Président, si vous me permettez. De toute façon, la Loi sur la Législature... il y a entente, et cela, tous les...

M. Fortier: Il n'y a pas d'entente et je demande de parler immédiatement après le ministre. Il n'y a aucune entente entre le leader de l'Opposition et celui du gouvernement. On vous a leurré, on a leurré la commission parlementaire et je crois que cette comédie doit cesser.

M. Dussault: Une question de règlement, M. le Président.

Tous les adjoints parlementaires et les chefs d'équipe de commission ont été prévenus de l'entente. Nous avons même assisté à une réunion à cet égard, je n'ai rien inventé. J'en fais une question de règlement. De toute façon, il est établi dans la Loi sur la Législature qu'un ministre peut confier une tâche qu'il définit comme il l'entend à son adjoint parlementaire. Il est tout à fait dans l'ordre que le ministre demande à cette commission qu'il y ait continuité dans ses propos, par le biais de son adjoint parlementaire. Il n'y a rien ici qui aille à l'encontre de la Loi sur la Législature, au contraire. Dans ce sens, je demande d'avoir la permission de continuer mes propos. J'en ai encore pour quelques minutes.

M. Fortier: M. le Président, selon l'entente intervenue entre le leader du gouvernement et celui de l'Opposition, chaque commission parlementaire, le porte-parole de l'Opposition accepterait ou n'accepterait pas... J'ai considéré qu'il y avait entente et il n'y a pas entente. Vu qu'il n'y a pas entente, je demande de parler immédiatement après le ministre.

M. Dussault: Je le consteste.

M. Fortier: À moins que l'adjoint veuille conclure ses propos en trente secondes.

M. Dussault: M. le Président, je vais terminer sur la sous-traitance, j'en ai pour quelques secondes. Je reprendrai tout a l'heure; de toute façon le temps qu'on ne voudrait pas que je prenne, je le prendrai plus longuement après. Les gens n'y gagneront rien. On connaît leur générosité, c'est une fois de plus qu'on aura l'occasion de le voir. Le journal des Débats témoignera de leur très grande générosité.

Le Président (M. Boucher): Est-ce qu'il y a consentement?

M. Fortier: Qu'il termine les propos qu'il vient de commencer.

M. Dussault: Je conclus sur la question de la sous-traitance. Je disais donc que nous avons obtenu une subvention de 195 000 $ qui s'appliquera sur trois ans. Elle sera donnée à condition qu'un protocole, qu'il reste à déterminer entre la Société pour le progrès de la rive sud et le gouvernement, soit suivi. La bourse de sous-traitance s'implante dans un contexte qui est le nôtre, il faut se démarquer un peu de ce que nous avons vu en Europe. L'expérience devrait rapidement servir ailleurs au Québec, parce que déjà les conclusions étaient suffisamment probantes pour que l'on puisse vraiment aller un peu plus de l'avant. Il faudra attendre un peu et voir comment cela se passe sur la rive sud. Je pense que cela devrait permettre aux dynamismes régionaux de jouer leur rôle de plus en plus fortement sur ce plan.

Je termine en parlant du salon de la sous-traitance qui a eu lieu au cours des dernières semaines sur la rive sud. Il a été subventionné par le gouvernement du Québec. En fait, l'implication du gouvernement cette année, donc du MICT, a été cinq fois plus grand que l'an dernier. Ce salon de la sous-traitance a été un très grand succès et il a eu une portée internationale, ce qui était relativement nouveau cette année. Le MICT entend continuer à s'engager dans ce genre de choses. Il le fait particulièrement en prêtant présentement un fonctionnaire à COPEM pour Expo-Produits-Énergétiques... Le ministère sera sans doute appelé, du côté de la sous-traitance, à jouer un rôle de soutien de plus en plus fort jusqu'à ce que les milieux se prennent en main eux-mêmes et qu'ils soient capables de financer eux-mêmes leur propre mécanisme de fonctionnement de la sous-traitance.

Merci M. le Président de votre attention. Je reviendrai sur le reste plus tard.

Le Président (M. Boucher): M. le député d'Outremont.

M. Pierre-C. Fortier

M. Fortier: M. le Président, nous sommes venus ici ce matin pour étudier les crédits du ministère de l'Industrie, du Commerce et du Tourisme. D'ailleurs on doit reconnaître que le ministère de l'Industrie, du Commerce et du Tourisme est le principal ministère à vocation économique. Son importance déborde de beaucoup, contrairement à d'autres ministères, les budgets qui sont mis en oeuvre au ministère même. Ceci, bien entendu, à cause des répercussions des politiques mises de l'avant, des politiques sectorielles et de l'activité des différents organismes, telle la SDI, pour n'en nommer qu'un. En conséquence, j'oserais espérer que le temps que nous allons prendre au fur et à mesure de l'étude des crédits sera pour faire des remarques sur chacune des politiques sectorielles. Tous les sujets qui ont été abordés jusqu'à maintenant auraient pu l'être au fur et à mesure de chacun des programmes.

Comme le ministère de l'Industrie, du Commerce et du Tourisme est le ministère par excellence pour traiter avec les hommes d'affaires d'une façon générale, j'oserais penser qu'on aurait pu aborder l'étude de nos travaux en hommes d'affaires. Sans vouloir être méchant, j'aurais rappelé au ministre que, s'il avait été dans un conseil d'administration, je suis sûr qu'il y aurait eu quelqu'un pour proposer que son rapport soit adopté tel que lu et on serait passé à autre chose.

Somme toute, c'est peut-être le moment de se poser des questions fondamentales d'une façon très générale et je vais être extrêmement bref, M. le Président. Les questions fondamentales qu'on doit se poser, c'est: Quelle est la performance économique du Québec dans son ensemble? J'admettrai avec le ministre - et, là-dessus, il ne faudra pas être injuste - que les conditions que nous vivons depuis 6 mois sont tout à fait exceptionnelles. Si on veut porter un jugement sur l'activité du gouvernement dans son aide au développement économique, il faudra porter un jugement sur un certain nombre d'années. Quand même, c'est le moment de se poser cette question. C'est le moment de se poser aussi également la question: Quels sont les moyens mis en oeuvre par le gouvernement et sont-ils adéquats? Quels sont les objectifs du gouvernement du Québec?

Le ministre a fait des remarques préliminaires qui touchaient, justement, ce tableau d'ensemble. D'ailleurs, il a emprunté, dans l'introduction générale du virage technologique, certaines statistiques qui portent sur le produit intérieur brut per capita comparé avec celui du Canada dans son ensemble ou avec celui d'autres pays, pour conclure que notre performance a été meilleure que celle du Canada dans son ensemble.

Je crois qu'à moins de vouloir faire un éloge dithyrambique de l'action gouvernementale il faut constater que la réalité n'est pas aussi bonne que le ministre voulait le laisser entrevoir. Si on prend en particulier le produit intérieur brut per capita, qui a augmenté beaucoup plus vite au Québec qu'au Canada en partie à cause de l'augmentation de la productivité, mais aussi à cause de la baisse de natalité qui est beaucoup plus importante ici que dans le reste du Canada - ceci a donc contribué à diminuer relativement la partie non

productive de la population et à hausser artificiellement le revenu per capita - il faut en voir les conséquences dans 20 ans, lorsque des pénuries de main-d'oeuvre se feront sentir, sans parler de l'importance démographique et politique diminuée du Québec dans le Canada de l'an 2000.

De plus, on remarque que le taux d'accroissement du produit intérieur brut québécois par rapport au taux d'accroissement du produit intérieur brut canadien de 1971 à 1980, qui est de 3% et de 2,5% respectivement, soit 20% supérieur, n'est plus que de 2,2% et de 2%, soit 10% supérieur pour la période de 1975 à 1980. C'est donc dire que notre rattrapage se ralentit. De la même façon, on peut faire des commentaires sur le revenu personnel per capita dont on fait état ici quand on dit: "Quant au revenu personnel par habitant, il représente maintenant près de 94% du revenu personnel canadien per capita."

Les commentaires que j'aimerais faire à ce sujet, M. le Président, c'est qu'une partie de la hausse s'explique par la diminution relative de la population et en partie par la hausse des paiements de transfert par les gouvernements, paiements financés à même des capitaux importés plutôt que par une augmentation des revenus provenant des secteurs productifs. Le nationalisme économique strident du gouvernement actuel doit s'accommoder du fait que les secteurs les plus dynamiques, soit les industries du caoutchouc, des métaux primaires, des pâtes et papiers et de la machinerie, sont des secteurs à forte présence non québécoise. Seul le secteur du matériel de transport, essentiellement Bombardier, montre une forte participation québécoise.

(11 h 15)

La bonne tenue apparente du secteur privé et surtout l'augmentation assez spectaculaire de la proportion des investissements totaux réalisés par le secteur privé s'expliquent en fait par la faiblesse de l'investissement public. J'ai ici une série de statistiques, M. le Président, et je vous fais grâce de vous les donner, qui démontrent que les investissements publics, en pourcentage, sont tombés de 41,5%, en 1979, à 37,5%, en 1981. C'est ce qui a fait que, bien sûr, les augmentations proportionnelles du secteur privé ont augmenté.

Mais si l'on regarde les taux de croissance, on voit donc facilement que l'augmentation de la part du privé est due à la baisse de l'investissement public en termes réels. Si on applique les indices de déflation, c'est-à-dire qui tiennent compte du coût de la vie, de la formation brute des capitaux, on obtient une croissance réelle qui est de -16,1% en 1979-1980, et -3,2% en 1980-1981. Pour le gouvernement, ces chiffres - je parle de formation brute de capital dans les investissements - s'établissement à -16,8% en 1979-1980, et à -14,7% en 1980-1981. On voit donc que si les investissements privés diminuent légèrement en 1981 par rapport à 1980, les investissements publics, eux, sont dramatiquement en baisse.

Les investissements privés se font selon des considérations de rentablité économique, mais ceux du gouvernement n'ont pas à être dictés par les conditions du marché. On voit donc que le dynamisme apparent du secteur privé n'est dû qu'à l'abandon par le gouvernement de ses responsabilités en matière d'infrastructures sociales ainsi qu'à des priorités mal choisies telles que des investissements inutiles, comme l'achat de la compagnie Asbestos, qui n'augmentent nullement les moyens de production du Québec.

La croissance des salaires, quant à elle, n'est due qu'à l'augmentation de productivité et à la croissance des exportations; ceci est dû aussi à la croissance des salaires et du nombre de salariés de la fonction publique, dont les salaires sont gonflés artificiellement et payés par l'importation des capitaux; c'est aussi dû à l'effet d'entraînement sur le secteur privé, ce qui amène des effets néfastes sur la concurrence. On assiste en fait à une hausse du salaire des individus employés simultanément à une baisse du nombre d'individus employés. Une mesure plus significative serait peut-être de diviser la masse salariale totale par la population active; le résultat serait moins rose.

La proportion élevée d'étudiants en administration est due en partie au développement moindre de certains secteurs comparativement au reste du Canada, quoiqu'on doive s'en réjouir, mais les résultats de ce côté se feront beaucoup plus tard. On peut s'attendre que la proportion d'étudiants dans les secteurs de pointe soit plus élevée lorsque le taux de fréquentation universitaire est moins faible, comme c'est le cas au Québec comparativement au Canada.

Ce qui est tout de même curieux, c'est qu'au même moment où paraît Le virage technologique, le Conseil des universités rappelle au gouvernement que les coupures demandées sont nettement exagérées eu égard aux besoins du Québec. Ainsi, dans certaines facultés qui devront assurer l'élite de demain dans le domaine de la gestion et dans le domaine de l'économie, il s'agit, somme toute, d'un sabotage déjà annoncé des objectifs que le gouvernement s'est donnés dans Le virage technologique.

Compte tenu de ces remarques préliminaires, je me demande si le ministre, en préparant son programme d'intervention, a consulté les hommes d'affaires lors de rencontres avec eux dans ses différentes tournées. Pour notre part, le groupe de mission économique, nous sommes allés dans plusieurs régions du Québec et nous en

sommes venus à la conclusion qu'un développement économique ne peut se faire sans que certaines conditions soient remplies au Québec.

Il est évident que l'incertitude politique créée par le projet d'indépendance du Parti québécois est un facteur très important. D'ailleurs, on peut se demander comment le virage technologique pourra être assuré si cette incertitude politique continue à être animée par le Parti québécois. Deuxièmement, l'hostilité ou mieux, l'incohérence de la politique gouvernementale envers les compagnie et les investisseurs non Québécois. Encore là, il faudrait bien que le ministre ou le gouvernement nous dise ce qu'il en pense et quelle est la politique du gouvernement quant aux investissements des compagnies étrangères au Québec pour animer le développement économique de notre province. Troisièmement, l'hostilité du gouvernement envers le secteur privé et sa politique active de nationalisation directe et indirecte des firmes du secteur privé. Comment attirer des capitaux au Québec si la Caisse de dépôt continue son action de nationalisation indirecte et qui crée une incertitude criante pour ceux qui voudraient investir au Québec et nous aider à développer notre économie.

Quatrièmement, il y a les taux d'imposition de toute nature, en particulier ceux de l'impôt sur le revenu, qui sont sensiblement plus élevés qu'ailleurs au Canada. Malheureusement, je crois que le discours sur le budget que nous fera M. le ministre Parizeau n'améliorera pas les choses ici au Québec. Il y a fort à parier que ce désavantage par rapport au reste du Canada va continuer encore pendant une bonne période.

Cinquièmement, la réglementation plus sévère et plus complexe que dans les autres provinces, plus particulièrement les contraintes imposées par la loi 101. Les hommes d'affaires que nous rencontrons nous en parlent continuellement. Je me pose la question: Tant que certains de ces facteurs que je viens d'énoncer et d'autres ne sont pas amoindris ou corrigés, comment peut-on, par des politiques sectorielles d'animation, développer l'économie du Québec?

Sixièmement, il y a le climat des relations patronales-ouvrières qui est plus mauvais au Québec qu'ailleurs. C'est un problème extrêmement important pour le développement économique.

Septièmement, les relations fédérales-provinciales. Encore là, concernant Le virage technologique, je dois admettre qu'il m'a fait plaisir de lire certains paragraphes, entre autres sur les nouvelles politiques en ce qui concerne la SDI, à qui le ministre veut donner une politique complémentaire à celle de la Société pour l'expansion des exportations. Je crois que ces politiques vont dans la bonne direction, mais on peut se demander si, compte tenu des expériences récentes dans le secteur des relations fédérales-provinciales, le gouvernement aura la volonté politique de continuer dans la lignée des politiques mises de l'avant pour le virage technologique.

Dans l'étude des politiques sectorielles une par une, il y a un danger; il y a le danger de perdre de vue ces problèmes de fond que nous avons au Québec, de perdre de vue les problèmes de fond qui vont empêcher un développement économique réel. Il faudrait bien que le ministre et le gouvernement s'attaquent à ces problèmes d'ensemble; il faudrait que le ministre et le gouvernement écoutent les hommes d'affaires puisque, dans Le virage technologique, c'est surtout le secteur privé qui va assurer le développement économique du Québec.

A ce sujet, entre autres, j'entendais le ministre parler des maisons régionales où il faudra créer une bureaucratie encore plus forte dans les régions pour essayer de disséminer de l'information. J'aimerais bien que le ministre m'explique pour quelle raison il n'a pas accepté la proposition des chambres de commerce du Québec, qui étaient intéressées à constituer ce réseau et à donner ces services. Ces gens-là prétendent, et je crois qu'on en a vu à l'oeuvre dans certaines régions, entre autres à Sherbrooke en particulier et dans d'autres régions où ils ont déjà animé des instruments de communication avec l'entreprise privée, qu'ils sont à même d'établir un meilleur contact et de le faire d'une façon qui soit très adéquate sans nécessairement créer une bureaucratie encore plus lourde. Je crois que ces structures ont déjà été étudiées et appliquées en Europe. Je me souviens pour ma part avoir été en Suède où tout ce qui concerne justement le développement économique dans les régions et même le développement de l'exportation est fait dans une organisation conjointe où le secteur privé a une très forte présence et où l'initiative lui est laissée dans une très grande dimension.

On peut étudier chacun des secteurs, chacun des programmes. Nous allons à ce sujet faire certains commentaires, mais nous sommes d'avis que tant et aussi longtemps que ces problèmes de fond créés par certaines attitudes et certaines politiques du gouvernement du Québec ne seront pas réglés, il sera extrêmement difficile d'assurer le développement économique de la province de Québec.

En terminant, j'aimerais excuser mon collègue, le député de Notre-Dame-de-Grâce qui malheureusement a dû s'absenter aujourd'hui. Je crois qu'il en a fait part au ministre. J'aimerais, si cela était possible, puisque je crois qu'il y a eu peut-être entente de principe avec le ministre sur la

façon dont nous aborderons l'étude des différents programmes, suggérer, si le ministre était d'accord, que nous laissions de côté aujourd'hui tout ce qui touche à la société Sidbec pour que nous puissions entendre le député de Notre-Dame-de-Grâce là-dessus, et peut-être aussi le programme no 3 qui touche l'industrie. Ce que je proposerais, si le ministre était d'accord, c'est que nous procédions de façon régulière avec les programmes 1, 2, 4 et 5 et que, la prochaine fois, nous revenions aux programmes 1, qui touche SIDBEC et peut-être d'autres sociétés d'État, 3 et 6.

Pour notre part, nous aimerions pouvoir entamer l'étude des crédits le plus tôt possible. Si le ministre était d'accord, nous pourrions commencer dès maintenant puisque, tel que nous en avions convenu avec lui il y a quelque temps, nous aimerions aujourd'hui aborder, entre autres, le dossier de la Société des alcools. Je ne vois pas le président de la Société des alcools et je ne sais pas s'il y a des représentants de cet organisme ici, mais j'ose espérer que le ministre sera à même de répondre à nos questions, malgré peut-être l'absence des représentants de cette société.

Le Président (M. Boucher): Merci, M. le député. Si j'ai bien compris la façon de procéder suggérée par le député d'Outremont, ce serait de procéder programme par programme en excluant, pour le moment, les programmes 3 et 5. Oui, M. le ministre.

M. Biron: M. le Président, j'avais cru que, vraiment, on viderait toutes les questions possibles autour de tous les programmes ensemble, quitte à les mélanger un peu, comme on avait fait l'an dernier. J'avais cru qu'on s'était entendu dans ce sens avec le député de Notre-Dame-de-Grâce, quitte, après cela, à prendre quinze minutes pour adopter tous les programmes que nous serons prêts à adopter, ce qui mettrait peut-être un peu plus de flexibilité dans notre façon de procéder.

M. Fortier: Je n'ai pas d'objection. Je ne sais pas comment cela s'est fait l'an dernier, je dois admettre que j'étais absent, mais les programmes nous permettent d'aborder, en ce qui touche le programme 3, par exemple, l'industrie d'une façon générale. Je pense qu'on peut être assez large quand même sur les différents sujets qui pourront être abordés mais, pour avoir une certaine discipline, on pourrait, d'une façon générale, suivre les programmes, tout en n'appliquant pas la règle d'une façon tout à fait stricte. Par exemple, lorsqu'on parle du programme 2, c'est la SDI. C'est tout de même assez clair comme sujet. Lorsqu'on parle du programme 4, cela touche le CRIQ, cela touche donc indirectement tous les centres de recherche dont vous avez fait état dans Le virage technologique. Le programme 5 parle de formation professionnelle. Encore là, c'est un sujet auquel peuvent se rattacher d'autres sujets, mais, si le ministre a d'autres propositions, je suis prêt à les entendre.

M. Biron: M. le Président, j'avais cru comprendre qu'on utiliserait la même formule que celle utilisée par le député de Notre-Dame-de-Grâce, l'an dernier, c'est-à-dire de ne pas mettre une camisole de force. L'an dernier, si on avait fini d'étudier le programme de la SDI et qu'au programme 4 ou même à celui des crédits touristiques on était intéressé de revenir à la SDI, les députés membres de la commission pouvaient intervenir ou poser des questions sur tous les programmes et, à la fin de la commission, on s'était gardé quinze minutes pour adopter tous les programmes en bloc ou un par un. Cela laissait donc beaucoup de latitude aux députés, quitte à revenir sur un programme ou sur l'autre.

M. Fortier: Je ne sais pas, autrement dit, cela voudrait dire qu'il n'y aurait aucune discipline dans le sens que chacun serait libre d'aborder n'importe quel sujet à n'importe quel moment. Autrement dit, si j'abordais le sujet de la Société des alcools, je ne voudrais pas que d'autres intervenants abordent celui de la SDI pour ensuite revenir à celui de la Société des alcools plus tard. Je crois que ce serait une démarche extrêmement boiteuse, pour dire le moins.

M. Biron: Voulez-vous, on va essayer de passer à travers nos programmes, quitte à en laisser un en suspens? On pourrait en discuter en bloc, mais laisser en suspens le programme 3, pour l'adopter plus tard. On gardera le temps nécessaire après cela pour répondre à certaines questions concernant des sociétés d'État, quoique je remarque et je fais remarquer au député d'Outremont que la Société des alcools n'apparaît pas au livre des crédits.

M. Fortier: Oui, mais elle apparaît sûrement parmi les sociétés qui dépendent du ministère.

M. Biron: Exactement.

M. Fortier: D'ailleurs, dans les livrets que vous nous avez donnés, on fait état de toutes les sociétés d'État qui se rapportent au ministre. Je croyais donc que cela tombait sous le programme Gestion interne et soutien. Ce programme permet justement au ministre d'avoir les ressources humaines nécessaires pour faire la gestion de ses responsabilités qui incluent la responsabilité des sociétés d'État.

M. Biron: Je veux répondre au député d'Outremont que, sur ces questions, on ne fouillera pas à fond toute l'administration de la Société des alcools, de SIDBEC ou d'autres sociétés d'État, sauf si on fait venir et comparaître vraiment les dirigeants de ces sociétés. Je suis prêt à répondre aux questions d'ordre général du député là-dessus.

Le **Président (M. Boucher):** On s'entend.

M. Biron: Je suggérerais qu'on passe à travers notre budget, nos crédits et qu'on garde le temps nécessaire après cela pour vraiment essayer de parler des sociétés d'État.
(11 h 30)

M. Fortier: Il faudrait bien s'entendre, M. le ministre. Je croyais que nous vous avions fait part de notre désir d'interroger, si c'était possible - vous ne nous avez pas dit le contraire - le président de la Société des alcools du Québec et le président de SIDBEC, plus tard. Je croyais qu'il y avait entente là-dessus. Ce que vous nous dites maintenant, c'est que vous n'êtes pas prêt à étudier ces sociétés d'État lors de l'étude des crédits. Si on ne le fait pas ce matin, je ne sais pas à quel moment on va le faire.

M. Biron: M. le Président, j'ai dit que j'étais prêt à répondre aux questions. Concernant SIDBEC, j'ai dit qu'on aurait une loi sur SIDBEC, qu'il fallait faire une commission spéciale là-dessus et qu'à cette occasion le président de SIDBEC et ses principaux dirigeants pourront comparaître devant le commission parlementaire. À l'étude des crédits, ce n'est pas dans les habitudes du gouvernement de faire comparaître des présidents de sociétés d'État. Le ministre répond et prend la responsabilité de ses crédits.

M. Fortier: Écoutez, je pense bien que le ministre portera la responsabilité de ses gestes, mais si on peut s'entendre quand même sur la démarche, j'oserais espérer qu'on suive d'une façon générale les programmes. Dans le programme no 1 se retrouvent les sociétés d'État. À ce moment-là, nous pourrions poser des questions sur la Société des alcools et, en continuant par la suite, sans être tout à fait inflexibles à ce sujet, lorsqu'on abordera le programme no 4, s'il nous faut revenir sur la SDI, on le fera à ce moment-là. Ceci nous permettrait quand même d'avoir une certaine logique dans nos interventions.

Le Président (M. Boucher): Si j'ai bien compris, nous procéderions programme par programme, quitte à revenir sur chacun de ces programmes à l'occasion et quitte aussi à les adopter à la fin. Une fois que les programmes sont adoptés, on ne peut pas revenir dessus. Alors, il s'agirait de les étudier un par un quand même, mais sans qu'il y ait objection à ce qu'on revienne sur chacun des programmes.

M. **Biron:** M. le Président, mon collègue, le député de Châteauguay, voudrait terminer ses remarques préliminaires qu'il a dû couper tout à l'heure. Je crois qu'il y a un autre de nos collègues qui voudrait faire certaines remarques.

Le Président (M. Boucher): On alternera. M. le député de Châteauguay.

M. Dussault: M. le Président, si vous le permettez, étant donné que mon collègue de Nicolet ne peut pas rester très longtemps à la commission parce qu'il a d'autres engagements - vous savez qu'il participe à une commission sur la jeunesse - je voudrais lui permettre de faire son intervention le plus tôt possible. Je vais donc lui laisser ma place, M. le Président.

Le Président (M. Boucher): M. le député de Nicolet.

M. Yves Beaumier

M. Beaumier: Merci, M. le Président. Si j'ai bien compris, étant donné que je ne pourrai pas assister à toute la commission, malheureusement, on me permettrait de soulever mes deux ou trois points sans qu'ils soient nécessairement aux programmes 1, 2 ou 3 en séquence. C'est bien cela?

Le Président (M. Boucher): Une intervention d'ordre général.

M. **Beaumier:** Merci bien. Alors, j'ai pris connaissance des crédits du ministère et j'ai noté, comme tout le monde, avec ce qu'a dit M. le ministre, qu'il y avait une augmentation valable des budgets disponibles, surtout en ce qui concerne l'augmentation des transferts directs aux entreprises.

J'aimerais concentrer ma représentation sur trois points qui me tiennent plus particulièrement à coeur. Le premier point concerne la Société du parc industriel du centre du Québec, qui est installé à Bécancour. Je sais que le ministre porte une attention spéciale, disons, à ce parc, puisqu'il est le seul parc de responsabilité proprement provinciale. Il y a là, au moment où on se parle, bon nombre d'entreprises qui sont extrêmement dynamiques et qui sont un enrichissement non seulement pour le coin, la région, mais aussi pour tout le Québec. On sait aussi qu'il y a eu des événements - si on regarde l'historique - un peu malheureux dans ce coin. Entre autres, un des derniers, c'est la décision qu'avait prise le gouvernement fédéral d'arrêter la

construction de l'usine La Prade, ce qui, après avoir fait miroiter bon nombre d'espoirs, a un peu démotivé les gens du coin. Aussi, dans la même optique, il y a un redépart du parc industriel qui se fait présentement. Il y a des interventions pour la consolidation, notamment au niveau du port qui est la propriété du Québec - un des rares, d'ailleurs - et qui a un potentiel énorme.

Je sais qu'actuellement les gens travaillent fortement en vue de la promotion de ce parc auprès des industriels de l'intérieur et de l'extérieur du Québec et j'aimerais beaucoup, quand ça se présentera, que le ministre précise davantage les intentions de son ministère en ce qui concerne la Société du parc industriel du centre du Québec.

Il y a aussi, à l'intérieur de cette société, le projet dont on a parlé plus particulièrement récemment; c'est le projet de l'installation d'une aluminerie à Bécancour. Il y a eu entente, il y a trois semaines ou un mois, lors de la visite du premier ministre de France, M. Maurois. Il y a eu à cette occasion entente entre Hydro-Québec et la Société Pechiney Ugine Kuhlmann, une entente dont, je pense, les journaux ont fait passablement d'information. C'est évident que ce n'est pas une étape définitive en ce qui concerne l'installation, mais c'est une étape qui était quand même essentielle et une des conditions, au fond, de l'installation de cette aluminerie qui apportera des retombées énormes, non seulement dans la région, mais dans tout le Québec. On espère toujours que l'étude de faisabilité rendra la décision positive. Alors, il y a tout ça qui concerne le parc industriel et je sais que le ministre est très attentif à ces dossiers.

Il y a un autre point que j'aimerais soulever ici; c'est ce qui concerne le volet plus particulièrement touristique du ministère. On a - je vois mes collègues ici - on a beaucoup d'attention à apporter dans son propre coin. Il y a une chose que j'aimerais signaler; c'est qu'il y a, depuis un an et demi, toute une volonté de la région de développer le lac Saint-Pierre et on sait que c'est la plus grande étendue d'eau qu'il y a entre les Grands Lacs et l'océan. C'est à une heure et demie ou deux heures d'automobile, il y a 80% de la population du Québec qui peut s'y rendre. Et je voudrais, une fois que seront clarifiées les vocations proprement agricoles et les vocations des pêcheurs commerciaux du lac Saint-Pierre, et c'est en train de se clarifier à ce niveau... Il restera après, au niveau de la faune et du nautisme, tout un potentiel qui aura à être développé. Cela pourra se joindre aussi au développement touristique du Bas-Saint-François avec, entre autres, le Village d'Antan et les terres d'Hydro. C'est tout un concept intégré de développement du lac Saint-Pierre que sont en train de monter les gens du milieu. Je voudrais être assuré que le ministre - et ça couvrira aussi d'autres ministères - sera très réceptif aux propositions et projets que feront les gens du milieu en ce qui concerne le développement du lac Saint-Pierre.

Troisième point. Je trouve que c'est aussi un événement quelque peu exceptionnel. Cela concerne la conférence au sommet économique de la région 04. Chacun sait que le Conseil des ministres a décidé de donner suite à ce projet de conférence au sommet de la région 04 et ce sera le premier - à part les sommets sectoriels, les sommets généraux - qui sera affecté plus particulièrement à une région. Je profite peut-être de l'occasion pour dire où en sont le dossier et les étapes. Je crois qu'à ce moment, le ministère de l'Industrie, du Commerce et du Tourisme sera très rapidement impliqué dans le dossier. Il y a déjà eu un comité ministériel de formé à la suite de la décision du Conseil des ministres. Il y a actuellement, c'est en train d'être terminé, le comité d'orientation qui sera composé des agents élus d'organismes dont ceux du gouvernement, bien sûr; les MRC seront mises à contribution, les milieux d'affaires, le milieu syndical, tout le secteur agricole, le monde coopératif ainsi que le Conseil régional de développement de la région administrative O4. Ce comité d'orientation est pratiquement sur pied. Dans quelques semaines, il sera déjà à l'oeuvre et ce sommet est prévu pour janvier 1983. En se fiant beaucoup aux balises que vient de nous apporter Bâtir le Québec, phase 2, c'est à l'intérieur de ces balises qui offrent beaucoup de possibilités qu'auront à travailler les différents agents économiques pour la tenue de ce sommet.

Il y aura, comme principales étapes à ce moment, une précision en ce qui concerne l'état de la situation économique comme telle dans la région et dans les sous-régions aussi; ce sera articulé autour des sous-régions. Après cet état de la situation, les agents seront invités à différentes tables de concertation pour réagir à cet état de la situation.

Une troisième phase consistera à établir un cahier de propositions d'action. Alors c'est un sommet qui est lancé en fonction de l'action et non pas de prise de connaissance seulement des problèmes. On retrouvera, lors du sommet comme tel, les différents interlocuteurs, les principaux interlocuteurs économiques, qui, à tour de rôle, viendront proposer les solutions qu'ils entendent eux-mêmes installer. Pour ce sommet économique, ce premier en région, on a l'assurance, si je comprends bien, qu'on aura l'appui du ministère de l'Industrie, du Commerce et du Tourisme. C'est aussi un

grand avantage que le développement économique soit aussi pris en charge par les régions, quitte à ce que le gouvernement du Québec, comme il le fait, l'appuie, l'encourage. Mais, avant tout, je pense que c'est une occasion exceptionnelle de permettre aux agents économiques régionaux d'apporter eux aussi leur eau au moulin et d'apporter leur vision de la situation et leurs visées en ce qui concerne leur action.

Ce sont plus particulièrement ces trois points qui impliquent énormément le ministère de l'Industrie, du Commerce et du Tourisme et qui sont tous dirigés vers un développement. Ce développement, je le répète, je pense que c'est important, impliquera directement les gens du milieu et les gens de la région. C'est peut-être une des énergies qui, s'il y a un minimum de concertation à ce niveau, permettront, de l'intérieur même de nos régions, d'apporter un certain nombre de solutions à ce développement. Je vous remercie, M. le Président.

Le Président (M. Boucher): Merci, M. le député.

Est-ce que le ministre désire répondre aux interrogations immédiatement ou si on peut passser au programme 1?

M. Biron: Non, non. Je vais ramasser tout ensemble.

M. Fortier: Programme 1, oui.

Le Président (M. Boucher): Programme 1.

M. Biron: Le député de Vaudreuil-Soulanges veut-il intervenir maintenant? Le député de Châteauguay a quelques remarques, qu'il a dû abréger tout à l'heure, sur la politique d'achat, et cela va compléter notre dossier.

M. Johnson (Vaudreuil-Soulanges): Oui, sauf qu'étant donné la menace du député de Châteauguay de prendre encore plus de temps que ce qu'il considérait prendre après l'explication qu'il a donnée sur la nature véritable de l'entente telle que nous la comprenons, je suis extrêmement hésitant, et mon collègue d'Outremont aussi, j'en suis sûr, à laisser poursuivre le député de Châteauguay. Je ne vois pas en quoi on fait avancer l'étude des crédits du ministère dans une perspective où le député de Châteauguay fait état de ses activités à titre d'adjoint parlementaire auprès du ministre depuis les huit mois qu'il a été nommé.
(11 h 45)

M. Roland Dussault (suite)

M. Dussault: M. le Président, je dois dire au départ que les remarques préliminaires que j'ai faites sont un complément à l'éclairage que le ministre a fait. D'une façon logique, cela devrait évidemment venir avant toute autre intervention.

Je voudrais vous dire, M. le Président, qu'à la suite des propos qu'a tenus le député d'Outremont tout à l'heure, après vérification, il y a au moins cinq commissions où, jusqu'à maintenant, cette politique s'est appliquée. Quand le député d'Outremont a dit qu'il n'y avait pas d'entente, il aurait fallu dire qu'il n'y avait pas d'entente ferme, parce qu'il y avait des réticences, c'est un fait. D'ailleurs, on a vu à qui on songait quand on craignait qu'il y ait des réticences. M. le Président...

M. Fortier: Dans le cas du député de Châteauguay, on a encore bien plus de réticences.

M. Dussault: M. le Président, le député de Vaudreuil-Soulanges n'était pas là au cours des derniers mois du dernier mandat. Il a été élu à la dernière élection, mais le député d'Outremont, qui avait été élu lors d'une élection partielle, se rappelle très bien que je suis intervenu régulièrement pour rappeler les 750 000 $ qui sont dans la caisse électorale du Parti libéral. Je sais que cela leur a fait très mal...

M. Johnson (Vaudreuil-Soulanges): Jean-Paul Garnier.

M. **Fortier:** Cela lui a coûté la vice-présidence.

M. **Dussault:** ... il ne m'aime pas beaucoup depuis ce temps là. Il trouve toujours l'occasion de me le faire payer.

M. Johnson (Vaudreuil-Soulanges): C'est pour cela que vous n'êtes pas vice-président non plus.

M. Dussault: Rien n'empêche que l'argent est encore là et que ce n'est pas correct.

Cela dit, je n'ai jamais eu l'occasion jusqu'à maintenant encore de voir le député de Vaudreuil-Soulanges manquer de gentilhommerie à l'égard des membres du parti ministériel, et je pense bien que ce n'est pas aujourd'hui qu'il va commencer. On en a pris l'habitude avec le député d'Outremont, mais on n'en avait pas encore eu l'habitude avec le député de Vaudreuil-Soulanges.

Je ne serai pas très long, je vous ai dit tout à l'heure que je serais peut-être plus long, mais en fait j'étais un peu choqué de votre attitude et cela s'explique, M. le Président, pas de votre attitude à vous, mais

de celle du député d'Outremont.

Voici le deuxième volet - on me le permet - que je voulais développer, M. le Président. La sous-traitance, au sens où ça fait partie des activités, cela va faire avancer l'économie du Québec. Le deuxième volet aussi, il s'agit de la politique d'achat québécoise des secteurs public et parapublic. Depuis le supermarché public de novembre 1980, auquel j'ai assisté, ce supermarché qui a permis de mieux connaître les problèmes liés à l'application de la politique d'achat, le secrétariat de la commission permanente et interministérielle des achats, ce qu'on appelle la SCPIA - ce n'est pas facile à prononcer d'un coup sec - dont l'expérience de cinq ans maintenant est devenu très précieuse, ce secrétariat, dis-je a été très actif depuis ce temps. Il a établi des objectifs concrets pour 1982-1983, il a recommandé un ensemble de mesures visant premièrement, à évaluer l'application de la politique et, deuxièmement, à étendre l'application de la politique de l'achat bien au-delà des ministères, c'est-à-dire du côté des sociétés d'État, des commissions scolaires, des municipalités, donc, au-delà des ministères où cette politique s'était surtout appliquée jusqu'à maintenant. Par exemple, les ministères, les organismes publics et les sociétés d'État devront produire un plan d'action pour juin 1982 et cela découle carrément des recommandations qui ont été faites lors du supermarché public.

La tâche est si énorme qu'il faudra adjoindre du personnel supplémentaire au secrétariat. J'essaie de relier mes propos évidemment à ce qui se passe à la commission, c'est-à-dire du côté des crédits. Il faudra joindre du nouveau personnel, cela va de soi, la tâche est devenue de plus en plus considérable, mais cela n'aura pas un gros impact budgétaire, puisque cela sera pris à même les effectifs que l'on veut mettre en disponibilité, à la suite d'une politique de croissance 0 du côté des effectifs de la fonction publique.

Si tout va comme souhaité par le ministre, l'achat québécois devrait être un des volets importants du programme d'urgence sur lequel se penche présentement le gouvernement et qui devrait être connu très bientôt. Dans ce sens, pour répondre aux propos qu'a tenus le député d'Outremont tout à l'heure, c'est très clair que ce volet au programme d'urgence va avoir un impact considérable sur l'économie québécoise. Déjà depuis que nous sommes au pouvoir, l'application de la politique d'achat dans les secteurs public et parapublic a eu un impact considérable et cela n'a pas fini de faire des petits. Je pense, M. le Président, que nous n'avons pas besoin d'en parler longtemps pour que la démonstration se fasse, puisque déjà on en connaît des résultats. Merci, M. le Président et merci à l'Opposition et particulièrement au député de Vaudreuil-Soulanges de sa bonne collaboration.

Le Président (M. Boucher): Merci, M. le député de Châteauguay. M. le député d'Outremont.

Gestion interne et soutien

La Société des alcools

M. Fortier: Si je comprends bien, M. le Président, on aborde le programme 1. Dans le programme 1, nous aurions quelques questions à poser sur la rentabilité de la Société des alcools. J'avais demandé au ministre d'inviter ici des gens qui pourraient nous éclairer davantage, j'ose espérer que lui-même pourra le faire. Dans cette étude à laquelle j'ai fait allusion dans une question que j'ai posée en Chambre - il s'agit de SECOR, étude qui a été faite par l'Association de l'industrie manufacturière des boissons alcooliques du Québec - on a parlé de la performance financière de la Société des alcools. Je crois que pour l'intérêt de tous et chacun, puisque l'une des raisons fondamentales, semble-t-il, qui n'est sûrement plus la même que celle qui existait en 1925 ou 1927, l'une des raisons fondamentales de l'existence de la Société des alcools maintenant, compte tenu des besoins financiers du Québec, c'est sûrement d'apporter au trésor public le plus d'argent possible, cette comparaison qui a été faite avec la Société des alcools de l'Ontario est tout à fait défavorable par rapport à l'administration de la Société des alcools du Québec. Je suis sûr que le ministre va faire part de certaines contradictions, peut-être qu'il en a fait l'analyse, mais je trouve qu'il vaut la peine d'aborder ce dossier puisque si, comme les auteurs de l'étude en font part, la Société des alcools pouvait engendrer des profits ou des dividendes beaucoup plus considérables compte tenu des besoins financiers du ministre des Finances présentement, il nous semble que des correctifs doivent être apportés. Lorsqu'on aura terminé l'étude de ce dossier brièvement, aujourd'hui, peut-être que le ministre pourrait nous dire ce qu'il entend faire pour rétablir la situation. Avant d'en arriver aux conclusions, cela mérite quand même qu'on arrête à certaines des études comparatives qui ont été faites.

Ce qui est évident, c'est qu'à la page neuf - et je crois qu'on ne peut nier ces chiffres - on compare la proportion des revenus qui ont été remis en dividendes et l'on sait entre autres que la totalité des profits de la Société des alcools du Québec est remise en dividendes à chaque année. Alors, il ne s'agit pas seulement d'une partie des profits, mais de la totalité. On s'aperçoit que cette comparaison n'est pas à l'avantage

de la Société des alcools. De 1971 à 1981, ces chiffres sont passés de 37%-40% - surtout depuis 1978-1979, cela tombe en chute libre - pour arriver en 1980-1981 à 30%.

En Ontario où les gens ne se sont pas donné les mêmes politiques de diversion et de développement que s'est données le gouvernement du Québec, ou la Société des alcools du Québec, ils ont une rentabilité de beaucoup supérieure. On parle justement dans les mêmes années, par exemple 1979-1980-1981, de 36%-38%-38%; c'est donc dire qu'il y a une différence entre la Société des alcools de l'Ontario et celle du Québec de 8% de profit qui peut signifier pour le gouvernement du Québec un manque à gagner qui pourrait être de l'ordre de 50 000 000 $. J'ai posé la question au ministre en Chambre et il m'a répondu: Ce n'est pas tant que cela; cela ne peut être de 50 000 000 $ à 100 000 000 $, cela pourrait être uniquement quelques millions de dollars. Je sais bien que quelques millions de dollars ne sont pas beaucoup pour le gouvernement, mais pour nous, c'est extrêmement important et surtout, compte tenu du fait que le ministre des Finances va sûrement nous annoncer des taxes additionnelles ou des impôts additionnels mardi prochain. Il faut quand même vérifier si le ministre, le gouvernement ou les ministres qui l'ont précédé ont établi des politiques qui feraient que ceux qui dirigent la Société des alcools ne le fassent pas comme si c'était leur propriété, mais le fassent en considération du fait que toutes les actions de cette société sont détenues par le gouvernement du Québec et si les aventures dans lesquelles ils s'engagent devaient recevoir l'aval ou l'autorisation du gouvernement et du ministre qui en est responsable depuis 1978, si ma mémoire est fidèle.

Là-dessus - le ministre a sûrement copie du mémoire - si l'on passe à la page sept, on dit que ces deux monopoles présentent suffisamment de similarité dans leur fonctionnement pour qu'une comparaison valable puisse être établie entre leur performance respective. Je ne crois pas qu'on puisse en douter. À la page six, on établit les marges brutes de profit et des pourcentages des dépenses d'exploitation par rapport aux ventes. Alors, on s'aperçoit que l'écart entre la SAQ et la LCBO dans les profits bruts est de 49,5% dans un cas et de 47,9% dans l'autre cas, et les profits nets pour la SAQ s'établissent, en 1980-1981, à 30% et 37%. De plus, on souligne une différence importante au niveau des coûts d'exploitation qui sont 5% de plus élevés pour la SAQ.

Alors, la première question que j'aurais à poser au ministre est la suivante - et j'en ai d'autres sûrement: Est-ce qu'il admet, sans aller dans tous les détails, si on prend l'année 1980-1981, que la profitabilité de la SAQ n'est pas aussi bonne que celle de la LCBO et qu'il y a là sûrement une situation qui mérite une attention particulière et qui est au désavantage du trésor public?

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

M. Biron: M. le Président, je répète que ce n'est pas l'habitude, à l'occasion de l'étude des crédits, d'étudier les crédits des sociétés d'État qui ne sont pas implicitement et directement au livre des crédits, mais quand même je vais répondre aux questions du député d'Outremont pour d'abord corriger certaines de ses perceptions qui sont très mauvaises, en fait, complètement à l'opposé de la réalité, afin que lui aussi puisse nous aider à améliorer notre performance. Je pense que tout le monde veut améliorer la performance du gouvernement et de ses sociétés d'État qui sont dans le fond la propriété des citoyens du Québec.

Premier point. Lorsqu'on parle de l'étude de SECOR qui a été payée, commanditée par l'AIMBAQ, l'Association de l'industrie manufacturière des boissons alcooliques du Québec, on parle d'une étude qui a été préparée dans un climat d'affrontement vis-à-vis de la Société des alcools pour essayer, de la part des entrepreneurs privés - et je ne peux pas les blâmer de le faire non plus, je pense que l'entreprise privée est habituée de se battre dans une telle jungle - d'enlever les profits de la SAQ et de transférer cela dans les poches des entreprises privées. J'ai dit à plusieurs reprises qu'il n'est pas du tout question que le gouvernement du Québec, qui est le mandataire des citoyens québécois qui sont propriétaires à 100% de la SAQ, que le gouvernement du Québec, dis-je, se permette de transférer quelque parcelle que ce soit, quelque partie que ce soit du patrimoine québécois dans les mains d'entreprises privées qui ne géreront pas nécessairement mieux que la société québécoise.

Alors, l'étude ayant été préparée dans un climat d'affrontement vis-à-vis de la Société des alcools pour essayer de prendre une partie de ce marché, qui représente quand même plusieurs centaines de millions de dollars par année, c'est sûr qu'il ne faut pas prendre à 100% tout ce qu'il y a dans l'étude. Cette étude a été payée par l'Association de l'industrie manufacturière des boissons alcooliques du Québec pour essayer d'enlever une partie du bien qui appartient à la collectivité québécoise.

D'autre part, il n'y a pas similarité du tout entre la Société des alcools de l'Ontario, la LCBO, et la Société des alcools du Québec, d'abord parce que le profil du marché n'est pas du tout le même. Quand on

dit que c'est la même chose, ce n'est pas vrai. Ce n'est pas du tout le même marché, la consommation de boissons alcooliques, le segment de la consommation entre la bière, le vin et les spiritueux, ce n'est pas du tout la même chose en Ontario qu'au Québec. Or, déjà, lorsqu'on dit que la Société des alcools du Québec est moins profitable... c'est sûr que, si on vend moins de spiritueux que l'Ontario, ça devient moins profitable. Si les profits de la bière ne sont pas comptabilisés dans les revenus de la Société des alcools du Québec, c'est sûr que cela devient moins profitable. Si le vin est vendu dans les épiceries du Québec et les dépanneurs dans 10 000 points de vente, qui appartiennent à 10 000 PME, petites et moyennes entreprises québécoises, cela découle d'une volonté politique du gouvernement du Québec de privilégier les entreprises québécoises et les entrepreneurs québécois.

Ce qui arrive pour la Société des alcools du Québec, c'est qu'elle ne fait plus la marge de profit sur le vin qu'elle faisait autrefois, et quand on songe que les ventes du vin se font à 50% dans les magasins privés, chez les dépanneurs, chez les petits épiciers, dans 10 000 points de vente à travers le Québec, il y a 50% des ventes de vin qui se font là. Donc, il y a 50% des profits qui se font là, et la Société des alcools vend le vin avec une marge de profit très petite aux dépanneurs, aux épiciers du Québec. Alors, encore là, ça enlève une marge de profit à la SAQ, mais ça transfère cette marge de profit d'abord aux entreprises et aux PME québécoises et, deuxièmement, aux consommateurs québécois qui, dans beaucoup de cas, paient meilleur marché leurs vins et spiritueux au Québec qu'ils pourraient les payer s'ils les achetaient en Ontario. Ce sont des choses qu'il va falloir corriger. Il faudra augmenter jusqu'à un certain point le prix des vins et des spiritueux au Québec pour qu'il soit au moins à peu près équivalent au prix demandé en Ontario, et il y aura une marge de profit additionnelle pour la Société des alcools là-dessus.

(12 heures)

En plus, lorsqu'on compare le financement de la Société des alcools à celui de la LCBO, il y une différence énorme. À cause de notre méthode - c'est historique, cela existe depuis très longtemps - la Société des alcools du Québec est obligée de se financer elle-même à même des avances consenties par les banques et elle verse chaque mois une partie de ses profits prévus au ministre des Finances, donc au gouvernement du Québec, alors que la LCBO peut se financer à même les montants qu'elle garde dans ses coffres. À la fin de l'année, cela fait plusieurs millions de dollars de différence.

Bien sûr, je reconnais, et le gouvernement du Québec l'a reconnu, qu'il y a des choses à améliorer. D'ailleurs, c'est pour cette raison qu'on a tenu une table de consultation de tous les gens intéressés, les industriels, les commerçants dans le domaine des boissons alcooliques, laquelle table a été tenue à la toute fin de février cette année.

Nous sommes en train de préparer un projet, qui sera fini d'ici à quelques jours ou quelques semaines au maximum, qui permettra de répondre à certaines demandes des manufacturiers de boissons alcooliques qui disent, en particulier, que la Société des alcools est un peu en conflit d'intérêt, parce qu'elle fabrique ou embouteille des vins et des spiritueux, d'une part, et, d'autre part, qu'elle vend dans ses propres magasins ses vins et ses spiritueux qui font alors compétition aux autres vins et spiritueux faits ou embouteillés par les indépendants, les sociétés privées.

Dans ce sens, nous songeons sérieusement à avoir une comptabilité séparée pour les opérations manufacturières de la SAQ, donc pour savoir exactement les coûts de fonctionnement. L'autre partie de la comptabilité séparée sera pour la SAQ comme grossiste ou détaillant. On va au moins répondre à une demande qui me semble raisonnable de la part de l'association des manufacturiers de boissons alcooliques pour savoir exactement les coûts de l'opération embouteillage ou manufacture de la part de la SAQ.

On va essayer aussi de donner un peu plus d'ouverture aux épiceries du Québec pour les vins fabriqués et embouteillés au Québec. On sait qu'on a développé une industrie vinicole au Québec au cours des dernières années grâce à la décision du gouvernement du Québec de privilégier beaucoup de points de vente: il y a 10 000 points de vente au Québec. Cette industrie vinicole, aujourd'hui, bien sûr, fait venir du concentré et du raisin ou du vin pour faire ses propres marques sous étiquette québécoise. On en est venu à une entente avec les manufacturiers, l'association des manufacturiers, qui fait leur affaire et qui fait la nôtre pour donner un peu plus de chance aux manufacturiers québécois de prendre une part du marché, si vraiment les clients québécois veulent les aider dans ce sens. Il y aura une ouverture. En plus, il y a une ouverture énorme du côté de la mise en marché de vins embouteillés au Québec et vendus à l'étranger.

Jusqu'à aujourd'hui, la Société des alcools pouvait empêcher un manufacturier québécois d'acheter du vin en France, en Italie, en Espagne ou ailleurs, d'importer ce vin au Québec, de l'embouteiller au Québec et de le vendre à 100% aux États-Unis. La Société des alcools pouvait empêcher l'entreprise de le faire.

Or, nous avons discuté avec ces gens et, à l'avenir, ce sera possible pour les manufacturiers de vin québécois d'importer du vin, de l'embouteiller ici au Québec, à condition qu'il soit vendu à 100% à d'autres marchés, à l'extérieur du Québec. On ne veut donc pas empêcher nos entreprises de prendre des marchés qui sont énormes, particulièrement en Nouvelle-Angleterre. Il y a une très grande ouverture de ce côté de la part de la Société des alcools et du gouvernement du Québec. Ce sont des changements qui seront apportés pour essayer d'améliorer un peu les relations qui existent entre les manufacturiers de boissons alcooliques du Québec et la Société des alcools du Québec.

Vis-à-vis des dépenses d'exploitation et des économies qu'on peut faire, quand on avance un chiffre de 50 000 000 $, je pense qu'on charrie royalement, puisque que, pour 1980-1981, les dépenses d'exploitation totales de la Société des alcools ont été de 131 000 000 $. Je ne crois pas que sur 131 000 000 $, on ait pu gaspiller 40% et qu'on aurait pu économiser 50 000 000 $. Ce sont des chiffres tirés en l'air. Ils ne sont absolument pas possibles.

J'ai dit qu'on pourrait peut-être par une gestion plus serrée, plus efficace, économiser quelques millions de dollars. Déjà, les ordres en conséquence sont donnés au conseil d'administration de la Société des alcools pour essayer de dégraisser la machine, comme le gouvernement du Québec l'a fait vis-à-vis de tous ses ministères. Or, il y a une opération qui se fait présentement à la SAQ de ce côté-là et je pense qu'on va pouvoir améliorer la rentabilité de quelques millions de dollars. La façon véritable d'améliorer la rentabilité de la SAQ, ce serait d'augmenter les prix des vins et des spiritueux. Finalement, ce sera le citoyen qui va payer. Si l'Opposition libérale à Québec dit: Pénalisez les citoyens et augmentez les prix, là au moins, les citoyens sauront que l'Opposition invite le gouvernement à augmenter les prix des boissons alcooliques, des spiritueux, des vins et de la bière au Québec.

Or, M. le Président, je pense, et je le dis, que la volonté du gouvernement du Québec, c'est d'améliorer le plus possible la gestion de la Société des alcools^du Québec comme de toute autre société d'État, de les rendre les plus efficaces possible et de les dégraisser au maximum, mais il y a des étapes à franchir en vue d'améliorer les relations entre la SAQ et ses principaux partenaires qui sont les manufacturiers de boissons alcooliques. Ces étapes ont été franchies au cours des derniers mois, au cours de la dernière année. Il y a une relation qui s'est améliorée considérablement et il y a encore de la place à l'amélioration. Nous voulons aussi mettre à la disposition de la population du Québec, des vins, des spiritueux, sans nécessairement que ces gens soient obligés de payer plus cher qu'en Ontario. Il y a peut-être une révision des prix qu'on devra faire au cours des prochains mois, au cours de l'avenir, pour faire en sorte qu'au moins les prix des vins et des spiritueux au Québec soient sensiblement les mêmes que ceux de l'Ontario.

Le Président (M. Boucher): M. le député de Vaudreuil-Soulanges.

M. Johnson (Vaudreuil-Soulanges): Oui. J'aimerais relever dans les remarques du ministre certaines inexactitudes qui démontrent d'abord que manifestement le ministre n'a pas pris connaissance du rapport de SECOR. Il a invoqué comme premier argument expliquant la différence de profitabilité de la LCBO ou de la SAQ, que le volume des spiritueux vendus est différent en Ontario et au Québec.

Or, c'est précisément ce cas isolé afin de tenter de concilier l'écart entre l'Ontario et le Québec... C'est précisément ce poste que SECOR a isolé et a chiffré à 154 000 000 $, le manque à gagner, l'écart qu'il y aurait en faveur, évidemment, de l'Ontario compte tenu du mélange de produits différents, alors que l'écart total est de 227 000 000 $. Il reste encore 73 000 000 $ qui n'étaient pas expliqués, après les explications du ministre.

SECOR a également ajouté, en tenant compte - et c'est également reconnu - du prix moyen plus élevé de la régie, qu'il y avait 37 000 000 $ qu'on pouvait retrouver au Québec qu'on ne trouvait pas en Ontario. Par ailleurs, effectivement, il y avait à l'avantage de l'Ontario cette fois-ci, quant à la distribution des vins en épicerie et quant au volume plus restreint de vins vendus par l'Ontario, encore 14 000 000 $ qu'on pouvait expliquer de façon comptable, ce qui laissait une différence non expliquée de 96 000 000 $. Qu'on ne vienne pas dire ici devant la commission parlementaire que c'est évident que cela tient surtout au "mix" de produits de l'Ontario en faveur d'une vente plus grande de spiritueux dans cette province qu'ici. C'est précisément ce chiffre, et ce calcul dont le ministre déplore l'absence a été fait et a été chiffré. Cela, c'est le premier élément.

Deuxièmement, on semble, à d'autres niveaux, mettre en doute d'une façon plus globale, le sérieux de l'étude sous prétexte qu'elle a été commandée par une association, évidemment, commerciale qui a à sa face même un intérêt dans tout le dossier. Si on utilise, évidemment, toujours cet argument chaque fois que le gouvernement du Québec commandera des études juridiques pour construire des feuillets comme Minute Ottawa, on mettra immédiatement en doute

le bien-fondé, tous les paramètres et toutes les conclusions de toutes ces études, sous prétexte que c'est le gouvernement du Québec qui a engagé les professionnels qui s'y sont livrés. Il ne faudrait pas charrier, quand même.

Par ailleurs, je vois que le ministre concluait que nous serions ici en train de présumer, de tenter, devrais-je dire, d'amener le gouvernement à majorer ses prix, ce que le ministre prétend ne pas vouloir faire. Or, c'est précisément ce qui arrivera le 24 mai, soit la veille du budget. La Société des alcools a déjà annoncé à l'égard des vins québécois - le ministre ne semble pas le savoir - une majoration de sa structure de prix et elle en a avisé les producteurs de vins québécois. J'essaierais de voir dans ce cas, de façon plus générale, ce qu'il y a de cohérent dans l'encouragement au produit québécois sur nos tablettes qui entrent en concurrence avec des vins particulièrement fortifiés venant de l'étranger. Comment peut-on tout bêtement, en même temps qu'on prétend avoir une politique de mise en marché qui favorise les produits québécois, augmenter déjà la majoration à laquelle ces vins sont sujets? Et je ne veux isoler qu'un seul cas que le ministre connaît très bien, qui est l'essence même de ce qu'est un vin, un produit québécois, soit le Dubleuet. Y a-t-il quelque chose de plus québécois que ce qui est fabriqué par Julac à Dolbeau, à même les produits, les ressources de cette région qui engage au moment de la cueillette des gens et qui encourt une liste de paie de 15 000 $ par semaine? On voit que, contrairement à l'Ontario, la politique de mise en marché que la société met de l'avant, noir sur blanc, à l'endroit de l'industrie québécoise ne se traduit aucunement dans les faits.

Dans les différences de majoration auxquelles sont soumis les vins apéritifs, par exemple, italiens et français, sur les tablettes de la Société des alcools, par opposition au plus petit escompte dont pourrait bénéficier Dubleuet, il y a là évidemment une incohérence à mon sens que j'inviterais le ministre à nous expliquer. Je le réfère à cette fin à l'énoncé de politique de mise en marché énoncé par la Société des alcools, notamment l'article 60, qui définit un ensemble d'éléments qui permettent de juger ce qu'est un produit québécois. Or, dans le cas de cette entreprise du-Lac-Saint-Jean, et j'attends encore que des députés ministériels de ce côté s'élèvent contre cette situation, il y a au Lac-Saint-Jean une entreprise proprement québécoise qui répond absolument, à tous les niveaux, à tous les critères de la politique de mise en marché des produits québécois que la Société des alcools a énoncée et il n'y a pas du tout dans les faits, dans la réalité, dans la structure de prix, dans le montant de la majoration le moindre encouragement comparé à ce que les Ontariens font depuis des années pour les vins ontariens. J'aimerais beaucoup que le ministre nous explique comment on peut avoir cette situation et en même temps parler de la pénétration sur le marché ici au Québec des produits de chez nous alors que la promotion en matière de vente de vins et spiritueux, de bière et de tout ce que vous voulez dépend primordialement du volume de promotion, de publicité qu'on peut faire.

Au sujet de la politique de majoration qui est en cours, qu'on viendra encore une fois modifier à partir du 24 mai, étrangement à la veille du budget, au désavantage des entreprises québécoises, comment le ministre peut-il m'expliquer que c'est la situation qu'on est en train de vivre alors qu'il y a des efforts de promotion qui sont absolument nécessaires pour cette entreprise si elle veut véritablement concurrencer par une présence très concrète sur le marché les produits qui viennent de l'étranger?

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

M. Biron: M. le député de Beauharnois avait demandé la parole.

Le Président (M. Boucher): M. le député de Beauharnois.

M. Lavigne: Merci, M. le Président. Comme le ministre le mentionnait tout à l'heure, je pense que l'étude des crédits du ministère ne comporte pas de façon spécifique l'étude des crédits des sociétés d'État, dont la Société des alcools du Québec, mais, tenant compte que l'Opposition a ouvert cette porte, je voudrais en profiter pour poser une question au ministre. Il y a trois ou quatre ans le gouvernement du Parti québécois a permis aux petites PME que sont les dépanneurs et les petites épiceries du Québec de pouvoir offrir à leur clientèle certains spiritueux et en particulier le vin. Par ailleurs, depuis un certain temps, on sent des pressions qui nous viennent des plus grands magasins à succursales pour qu'eux aussi puissent obtenir l'autorisation de vendre ces spiritueux et, par le fait même, faire concurrence aux petits dépanneurs.

En contrepartie, nous avons eu dans nos bureaux de comté, la plupart d'entre nous, des interventions faites par l'association des dépanneurs et des petits épiciers du Québec à l'effet que le ministère ou le gouvernement du Parti québécois ne cède pas aux demandes des grands magasins à succursales de pouvoir distribuer et vendre ces spiritueux et en venir par le fait même en concurrence avec les 10 000 points de vente qu'ils ont présentement. Je voudrais

profiter de l'occasion pour poser cette question au ministre, à savoir: Quelle est l'attitude du ministre, dans les temps qui viennent? Est-ce que la décision est prise de façon ferme ou si c'est encore à l'étude? Est-ce que, oui ou non, on acceptera les grands magasins à succursales comme points de vente?

(12 h 15)

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

M. Biron: Je vais en profiter en même temps, en remerciant le député de Beauharnois de sa question, pour relever quelques phrases et commentaires de mon ami, le député de Vaudreuil-Soulanges. J'ai cru qu'il parlait d'une économie possible de 96 000 000 $, tout à l'heure. C'est vrai que ses chiffres étaient mêlés un petit peu, comparés à des dépenses d'exploitation de 131 000 000 $. Là, si vraiment on veut économiser 96 000 000 $ sur 131 000 000 $, on va jongler avec les chiffres longtemps, parce que cela n'est pas possible. Il y a des frais d'exploitation, il y a des dépenses d'exploitation comme les quelque 300 magasins de la Société des alcools à travers le Québec; il faut payer des loyers pour cela, il y a des employés à l'intérieur qui, au moins, vont recevoir les gens à la caisse. Il faut les payer, ces gens; il y a des directeurs de magasin, il y a toutes les dépenses d'exploitation. Alors il ne faudrait pas non plus charrier toutes sortes de chiffres. J'ai dit et j'ai répété qu'il y avait peut-être moyen de dégraisser la machine, un peu comme le gouvernement du Québec a vraiment dégraissé la machine du gouvernement lui-même. Il y a peut-être moyen de sauver quelques millions de dollars. Les ordres sont donnés en conséquence pour qu'on fasse un examen très sévère partout à l'intérieur de la machine de la Société des alcools du Québec. Mais, de là à tirer toutes sortes de chiffres en l'air, il y a une limite tout de même et je pense qu'il faudrait au moins être raisonnable et savoir compter et considérer que si on a des dépenses d'exploitation de 131 000 000 $, on ne peut jamais économiser plus que 131 000 000 $. Les possibilités sont peut-être une économie de quelques millions qu'il faudrait aller chercher d'une façon ou d'une autre.

Quant à la question du député...

M. Johnson (Vaudreuil-Soulanges): M. le Président, une question de règlement, je présume. Le cas au-delà du fait que l'étude de SECOR, dont le ministre n'a manifestement pas pris connaissance... C'est pour cela, d'ailleurs, qu'on voulait que les gens de la Société des alcools soient ici. On avait cru comprendre il y a deux ou trois semaines qu'ils pourraient être disponibles.

En tout état de cause, j'ai également soulevé, et là, cela relève véritablement du ministre, son voeu de vouloir encourager l'industrie québécoise et j'ai cité un cas spécifique. J'aimerais savoir comment, dans un même souffle ou à peu près, on prétend aider l'industrie québécoise, comme cette entreprise du Lac-Saint-Jean que j'ai décrite, procéder à des majorations de prix sur ces produits dans les jours qui viennent et refuser après toutes les représentations des entreprises québécoises d'appliquer au moins le même traitement préférentiel que l'Ontario accorde à ses vins domestiques. Cela leur permettrait de se donner, d'une part, une partie plus grande du marché, grâce à un prix plus bas et d'améliorer leur "profitabilité", ce qui leur permettrait de réinvestir dans la promotion et donc, de solidifier leur part de marché.

M. Biron: C'est exactement ce que la Société des alcools du Québec fait constamment; elle tente l'impossible pour aider les entreprises québécoises, mais ce n'est pas à la Société des alcools du Québec à faire la promotion de telle ou telle marque de vin. Cela relève véritablement de l'entreprise elle-même de faire la promotion de son produit. La SAQ, jusqu'à maintenant, a permis à des entreprises privées québécoises, grâce aux décisions du gouvernement du Québec, de naître, de grandir et de prospérer. C'est sûr que si la demande du client pour telle ou telle marque de vin est moins grande, c'est une question d'administration à l'autre bout du compte pour l'entreprise elle-même. Ce sont des décisions qu'elle doit prendre de faire sa promotion de telle ou telle façon.

Vis-à-vis des chiffres exacts avancés par le député de Vaudreuil-Soulanges, je vais juste prendre le temps de vérifier à l'heure du lunch et je pourrai lui apporter la réponse précise cet après-midi. Mais je sais qu'il relève de l'entreprise privée de faire la promotion de ses produits, si elle veut...

M. Johnson (Vaudreuil-Soulanges): Encore faut-il qu'elle en ait les moyens, M. le ministre!

M. Biron: ... convaincre la population d'acheter ses produits.

Vis-à-vis de la question du député de Beauharnois, en 1977, le gouvernement du Québec a pris la décision de permettre aux épiciers indépendants du Québec de vendre des vins dans les épiceries en plus de la bière, ce que les épiciers faisaient déjà depuis un bon bout de temps. Au dire même des épiciers de l'Association des épiciers du Québec, c'est cette décision du gouvernement du Québec qui a permis de sauver au moins 10% de ses membres. Autrement, beaucoup de ces petits épiciers ne seraient plus en affaires aujourd'hui, parce que c'est cette

décision du gouvernement du Québec qui les a sauvés.

Alors, il faut rappeler que c'est le Parti québécois qui, en 1977, a décidé d'aider ces petites et moyennes entreprises. On a ouvert à la population du Québec, comme service, 10 000 points de vente à travers le Québec en disant: Il y aura un meilleur service à la clientèle, plutôt que de forcer des gens, surtout dans les milieux ruraux, à se déplacer et à faire d'assez longues distances, souvent 25 ou 30 milles, pour se procurer des boissons alcooliques et, en particulier, du vin. Depuis 1977, toute la population du Québec, dans tous les villages et toutes les villes du Québec, peut acheter du vin dans les épiceries.

Or, je crois que le service à la clientèle, à ce point de vue, est excellent. Le prix est très abordable, puisque, comme je l'ai dit tout à l'heure, la Société des alcools du Québec a sacrifié, une partie du profit qu'elle faisait normalement pour permettre aux embouteilleurs québécois de vendre leurs vins dans les épiceries et de pouvoir prendre une grande partie de ce marché. Comme développement économique, on a permis aussi à des chaînes d'embouteillage, à des usines de démarrer au Québec et de passer à travers des années passablement difficiles au départ, lorsque vous fondez une entreprise, et finalement d'être en situation économique acceptable aujourd'hui. C'est sûr qu'aujourd'hui nous ne voulons plus permettre à de nouvelles entreprises de lancer une chaîne ou une usine d'embouteillage ou de production, parce qu'on pense qu'il y en a assez. La capacité de production est peut-être de moins de 40% à l'heure actuelle, il y en a assez.

Maintenant, du côté de la vente aux clients des magasins, on étudie encore au ministère la demande qui a été faite par certains magasins d'alimentation à succursales d'avoir eux-aussi le permis de vente de vin dans leurs magasins. Mais on n'est pas encore convaincus de faire ce changement ou de leur donner cette permission, parce qu'on ne nous a pas encore prouvé que le service aux clients en souffre. On va prendre un exemple: Steinberg a 130 magasins et Dominion, environ 60, qui ne peuvent vendre de vin et rien ne prouve que cela nuit véritablement à la clientèle québécoise. Il y a toujours des dépanneurs dans les environs qui ont des permis. Alors, on ne nous a pas encore convaincus qu'on pourrait améliorer grandement le service à la clientèle, ni que le prix à la clientèle va s'améliorer, puisque ce sera environ le même prix. On ne nous a pas convaincus qu'on vendrait beaucoup plus de vin embouteillé au Québec parce qu'on donnerait des permis à quelque ZOO magasins nouveaux à travers le Québec. Puisqu'on n'est pas convaincu de l'à-propos de prendre cette décision, on décide de garder le statu quo, c'est-à-dire laisser exclusivement aux petits épiciers le permis de vendre le vin dans leurs épiceries, quitte à revoir le dossier au fur et à mesure qu'il évoluera en fonction des retombées économiques possibles qu'on pourrait avoir pour le Québec ou en fonction de preuves qu'on peut nous faire d'un meilleur service à la clientèle. Pour le moment, on ne nous a pas encore convaincus d'offrir ce service à la clientèle, de même que de donner ces permis pour développer davantage l'économie québécoise. On a l'impression qu'il y aura des changements de ventes d'un endroit à l'autre, mais que la totalité des ventes de vin n'augmentera à peu près pas au Québec parce qu'on donnera de nouveaux permis. À ce point de vue, nous préférons garder la formule actuelle, au moins tant et aussi longtemps qu'on n'aura pas prouvé qu'elle mérite d'être améliorée.

Le Président (M. Boucher): M. le député de Viger.

M. Maciocia: Merci, M. le Président, j'ai seulement une petite question que j'aimerais poser au ministre. Tout à l'heure, il a affirmé en répondant au député de Vaudreuil-Soulanges que l'Opposition voudrait qu'on augmente le prix du vin ou des spiritueux à la Société des alcools du Québec, si j'ai bien compris. Comment peut-il justifier une telle affirmation avec une lettre datée du 10 mai, signée par le vice-président de la mise en marché, dans laquelle on augmente de trente cents la bouteille, le vin fait ici au Québec? Il faut dire entre parenthèses que de ces 0,30 $ d'augmentation, il n'y a pas un cent qui va vraiment dans les poches de la société québécoise, productrice de ce vin.

M. Biron: C'est à entendre parler les députés de l'Opposition...

M. Maciocia: Étrangement, cela tombe la journée avant la présentation du budget.

M. Biron: C'est entendre parler les députés de l'Opposition qui disaient qu'il fallait aller chercher 50 000 000 $ et 96 000 000 $, tirer de chiffres comme ceux-là, lorsqu'il n'est pas possible d'aller les chercher dans les dépenses d'exploitation. En tout cas, dans mon expérience en affaires - et vous avez la même expérience que j'ai eue - il y a deux façons d'augmenter notre profit: c'est diminuer nos coûts de fonctionnement ou augmenter notre prix de vente. Il n'y a pas de miracle, tout le monde sait cela. Alors, si ce n'est pas possible de diminuer nos coûts de fonctionnement de 96 000 000 $ comme le disait tout à l'heure le député de Vaudreuil-Soulanges, lorsqu'on a un coût de fonctionnement de

131 000 000 $, quelle est l'autre réponse? C'est d'augmenter le prix de vente. Alors, j'ai tout simplement cru qu'étant donné que c'était un peu ridicule ce que vous demandiez, c'est-à-dire de couper tous nos magasins, de couper tout notre monde et de vendre quand même, j'ai pensé que si, d'autre part, vous ne nous suggéreriez pas de couper nos magasins et de mettre tout notre monde à pied, vous nous suggériez d'augmenter les prix. J'ai essayé de déduire, en tant qu'homme d'affaires, ce que normalement il se passe dans le cerveau d'un homme d'affaires.

Le Président (M. Boucher): M. le député de Vaudreuil-Soulanges.

M. Johnson (Vaudreuil-Soulanges): Je ne veux pas m'éterniser là-dessus parce que, manifestement, le ministre fait semblant de ne pas comprendre. La majoration dont on parle s'appliquera, s'applique aujourd'hui, le niveau de majoration, à l'égard des vins produits ici, d'une façon fondamentalement distincte de celle de la majoration appliquée aux vins domestiques de l'Ontario. Il y a une politique de mise en marché à la société, il y a une volonté exprimée par le ministre - nous allons même oublier la société - d'encourager l'entreprise québécoise et une des façons de faire cela, c'est d'utiliser un taux de majoration préférentiel à l'égard du prix de vente de la caisse, c'est-à-dire que cette majoration-là, ce "mark-up" sera conservé par la Société des alcools, que ça donnera une marge de flexibilité plus grande à la société vendeuse afin de fixer un prix qui, tout en demeurant concurrentiel à l'endroit des produits étrangers, lui réservera une profitabilité accrue qui lui permettra, à même ses propres deniers, c'est entendu, de faire la promotion de son produit. J'ai toujours pensé que le ministre voulait favoriser l'entreprise québécoise et je constate que le seul endroit, en tout cas l'endroit comparable, qu'on peut isoler où un gouvernement a décidé de favoriser son entreprise domestique et de façon substantielle, c'est en Ontario, alors qu'au Québec, on continue à refuser d'aider les producteurs québécois.

M. Biron: M. le Président, je voudrais au moins que le député de Vaudreuil-Soulanges soit honnête et reconnaisse que les producteurs québécois dans le domaine des boissons alcooliques, et particulièrement les petits producteurs québécois, ont été mis au monde par le gouvernement du Québec, le gouvernement actuel du Québec. Je pense que notre volonté de les privilégier et de les aider, cela a toujours existé; en fait, depuis un an, j'ai rencontré à plusieurs reprises, les gens de mon cabinet et les gens du ministère ont été en constante relation avec les embouteilleurs du Québec, les gens de l'industrie vinicole du Québec pour les écouter, les encourager de toutes les façons possibles. En fait, si ces gens existent aujourd'hui et qu'ils ont passablement de succès, je dois le dire, c'est grâce au gouvernement actuel du Québec, mais cela ne veut pas dire qu'ils ne veulent pas éventuellement remplacer et prendre une grande partie des profits de la Société des alcools du Québec. Je trouve cela tout à fait normal, en tant qu'entreprise privée, de vouloir déplacer un concurrent, mais le concurrent appartient à la collectivité québécoise et je n'ai pas le droit de le déplacer. C'est dans ce sens que je veux travailler avec les entrepreneurs pour les aider à atteindre de nouveaux marchés, sans nécessairement pénaliser les citoyens du Québec pour cela.

M. Johnson (Vaudreuil-Soulanges): J'envie beaucoup la Société des alcools de se considérer comme un concurrent alors qu'elle est en situation de monopole. C'est évidemment une situation éminemment souhaitable qui, à mon sens, ne favorise pas - c'est impossible à sa face même - le développement des producteurs privés qui ont le malheur d'agir dans les mêmes secteurs économiques qu'une société d'État. C'est la remarque que je ferais à l'égard des commentaires du ministre.

M. Blais: Je tiendrais, M. le Président, si vous me le permettez, à féliciter le député de Vaudreuil-Soulanges d'avoir cet esprit de nationalisme économique. C'est tout à son avantage que de demander au ministre de favoriser cela.

Cependant, j'aimerais beaucoup qu'il parle à son voisin de droite qui nous a reproché de pousser le nationalisme économique presque au solstice de la démence. Je ne me souviens plus de l'adjectif "dolorosique" qu'il a employé, mais il a employé un adjectif qui voulait dire à peu près à tous azimuts. J'aimerais au moins qu'il y ait concordance dans vos exigences. L'un reproche au ministre tantôt de repousser les investissements étrangers à l'extérieur par favoritisme, nationalisme économique et vous, vous nous arrivez tout de suite après, du même souffle et du même côté, et sur une chaise à peu près à six pouces de l'autre, pour nous dire que notre nationalisme n'est pas assez poussé. Alors, sur ce, je vous félicite, mais j'aimerais beaucoup que vous soufflassiez à l'oreille de votre voisin qu'il faudrait absolument que vous soyez tous les deux sur la même longueur d'onde. Sur ce, M. le Président, j'espère qu'on va aller dîner.

Le Président (M. Boucher): Sur ce, il est 12 h 30 et la commission ajourne ses

travaux sine die.

(Suspension de la séance à 12 h 31)

(Reprise de la séance à 15 h 30)

Le **Président (M. Boucher):** La commission de l'industrie, du commerce et du tourisme se réunit pour étudier les crédits du ministère de l'Industrie, du Commerce et du Tourisme pour l'année 1981-1982.

Les membres et les intervenants de la commission sont les mêmes que ce matin. À l'ajournement du midi, M. le député de Terrebonne avait pris la parole. M. le député de Terrebonne.

M. Blais: Oui.

Le Président (M. Boucher): M. le député de Terrebonne, vous aviez la parole à midi lors de l'ajournement. Les membres sont les mêmes que ce matin, M. le ministre.

M. Blais: Merci beaucoup. Eh bien, afin de rétablir quelque peu les choses, en votre absence, M. le député d'Outremont, j'avais fait un parallèle entre les deux nationalistes économiques qui étaient placés devant nous ce matin. L'un nous accuse d'être particulièrement restrictifs, d'être un tout petit peu radins dans notre nationalisme; il voudrait qu'on prenne un peu plus d'expansion, être un peu plus nationalistes économiques. Je l'en ai félicité parce que cela vient de ce député qui, du côté économique, défend toujours les nobles causes, j'avais fait une comparaison avec le nationaliste économiste restrictif. Je ne me souviens plus du terme exact, du qualificatif exact, il était très bien choisi d'ailleurs pour percer votre pensée, je l'avais dit poussé au paroxisme. Je ne me souviens plus du qualificatif, en tout cas, c'est un qualificatif que j'aimerais bien voir dans les Débats, parce qu'on emploie très peu ce qualificatif et vu que j'adore les qualificatifs, j'avais aimé celui que vous aviez sorti. Vu que vous êtes revenu cet après-midi et que vous semblez tout souriant, j'avais aussi le devoir, je vais me faire le devoir de reprendre, pendant très peu de minutes, parce que je viens plutôt du milieu culturel et vous savez que la chose économique, je l'aime beaucoup, mais je ne suis pas un grand industriel du Québec par fonction, même si dans la chose culturelle j'étais plutôt dans la direction et l'administration plutôt...

M. Fortier: Et maintenant, quand même.

M. Blais: Pardon, monsieur? Allez-y.

M. Fortier: On peut vivre sans travailler, maintenant, quand même.

M. Blais: Ah, certainement, certainement. Cela va très bien, cela va très bien.

M. Fortier: Les affaires culturelles paient!

M. Blais: Vous avez tout de même dit en partant que le long discours, j'admets qu'il était long, mais il était tellement étoffé, et tellement bien harmonisé que j'étais resté surpris que vous vous plaigniez de sa longueur, je parle du discours de notre ministre. J'ai trouvé cela curieux que vous apportassiez quelques réticences dans l'intervention de M. Dussault, de quel comté déjà? De Châteauguay. Je m'excuse, on est habitué d'appeler nos confrères par leur nom personnel et non par celui de leur comté dans l'intimité, cela va venir avec le temps. Bon.

Vous avez dit que ce long discours suivi de la petite intervention, en fait, qui était anodine en soi, qui n'était pas revendicatrice du tout du député de Châteauguay, que ces interventions-là n'étaient pas productives pour l'économie du Québec et si vous voulez qu'on perde notre temps, bien allez-y, M. le député de Châteauguay.

J'espère que vous avez fait cela sur un ton badin, vous aviez une figure assez "dolorose" pour nous permettre de penser que vous l'avez fait avec des sentiments internes qui vous gagnent viscéralement à mesure que les débats se déroulent.

Vous avez dit d'abord que, dans notre gouvernement, il y avait une baisse sensible des investissements publics et que notre gouvernement démissionnait devant ses responsabilités d'investissements publics et que cela aidait à créer le chômage. Il est bien sûr que sur ce petit point, fondamentalement, il y a moins d'investissements publics. Les gros investissements publics se sont faits de 1965 à 1975, jusqu'en 1979 disons. On avait de grands retards. La révolution tranquille de 1960 imposait au Québec une construction d'écoles, d'hôpitaux, de routes, etc. Cependant, on n'est pas aujourd'hui dans les investissements publics obligé de construire des écoles en double, des autoroutes en triple; nos investissements majeurs sont faits au Québec. Nos infrastructures, autant du côté social que du côté transport, sont bien en place, sont bien là. D'ailleurs, on a un réseau routier extraordinaire au Québec à quelques exceptions près. Nous avons un régime social et un régime éducatif très bien assis.

Il arrive, cependant, que pour se reprendre, pour prendre nos responsabilités du côté gouvernemental, vu que le gouvernement ne dépense pas ses 400 000 000 $ à

600 000 000 $ par année d'investissements comme il le faisait dans la dernière décennie, aller jusqu'en 1979 disons, eh bien, le gouvernement va investir plutôt dans l'épuration, dans l'assainissement, de 400 000 000 $ à 600 000 000 $, selon les années, dans les cinq ans qui viennent, afin que les investissements publics - ce sont des investissements publics - représentent à peu près 1/2% du produit intérieur brut. Alors, c'est absolument nécessaire; on ne démissionne pas devant nos responsabilités d'investissement, c'est que nos investissements prennent une autre orientation à cause des besoins de la collectivité; juste cette petite remarque. Et vous avez eu - j'ai adoré cette remarque - cette remarque qui nous revient de temps à autre de l'autre côté: l'incertitude du gouvernement en place, l'incertitude des investisseurs privés, du monde "économique" devant ce gouvernement. Ces incertitudes politiques, il ne faudrait tout de même pas que nous nous en servions, Québécois des deux côtés de la Chambre... On est québécois des deux côtés de la Chambre, on l'est au moins géographiquement.

Lorsqu'on propage de l'autre côté cette espèce de fée Carabosse de l'incertitude, ça fait penser un peu au coup de la Brink's de 1973, les camions vides qui s'en allaient à Toronto. Parce que cette idée est complètement dépourvue de fondement et le dire, pour moi, sent, à plein nez, l'irresponsabilité d'une Opposition sérieuse parce que, supposons - mais, mon Dieu, c'est un souhait épouvantable pour les Québécois - supposons qu'à la prochaine élection générale, vous la fassiez comme si c'était une grosse partielle et que vous la remportiez, supposons; croyez-vous que nous, de notre côté - c'est nous qui aurions une quarantaine de députés de l'Opposition - croyez-vous sincèrement que l'incertitude tomberait parce que les libéraux prendraient le pouvoir? Mais c'est rêver réveillé. Si vraiment le Parti québécois est une source d'incertitude pour des investisseurs, si nous sommes dans l'Opposition, dans trois ans, les investisseurs vont dire: On n'investira plus jamais. Ils sont dans l'Opposition. Tout d'un coup ils reviennent au pouvoir dans quatre ans? C'est aussi incertain que... Si vraiment nous sommes une source d'incertitude, que nous soyons dans l'Opposition ou que nous soyons au pouvoir, ce sera toujours une source d'incertitude. La seule façon dont l'incertitude... Non, mais pour vous; si vous pensez que c'est vrai, je dis que c'est faux. La seule façon dont cette incertitude passera, c'est que cela cesse, que la souveraineté arrive, c'est la seule façon. Cela, c'est un autre petit point que je voulais vous dire en passant, mais je n'en ai pas pour longtemps. CQFD, voilà, CQFD.

J'ai pris... Vous avez dit tellement de choses suaves que, juste à regarder mes notes, ça me fait sourire. L'autre peur, la nationalisation des industries. Il ne faut tout de même pas, il faut que vous ayez de la constance, le Parti libéral, dans vos vues, dans vos visées, dans vos politiques et dans votre planification. Il y a tout de même... Écoutez, la plus belle nationalisation que le Québec ait connue, on vous la doit. Je vous en sais gré. Je vous en suis reconnaissant. C'est l'électricité en 1962-1963. Mais quand même, un parti doit avoir des bases, une idéologie qu'il poursuit. Il ne doit pas changer selon qu'il neige, qu'il pleuve, qu'il grêle, qu'il fasse beau, que le soleil nous arrive sur la peau. C'est une chose qui se doit d'être assez constante. Nous sommes constants. Nous sommes sociaux-démocrates et souverainistes. Vous êtes fédéralistes, vous étiez aussi un tantinet portés à prendre les secteurs majeurs dans un temps de révolution tranquille et à essayer d'en faire des armes de puissance pour le développement des citoyens du Québec. J'espère que vous n'avez pas perdu ce petit nerf qui vous reste, qui peut intéresser parce que, du côté idéologique même, vous avez perdu beaucoup d'appui au sein de la population; ce petit nerf de fierté économique et industriel que vous aviez, j'espère que vous allez le garder, le conserver longtemps parce que les communications qui se passent et qui se font doivent être toujours d'une saveur au moins pro-québécoise.

Bon, taux d'inspection, règlements sévères de la loi 101. Écoutez, l'âme d'une nation, l'âme du développement, autant économique, industriel, culturel, social ou politique demeure la langue qui est le moyen, le véhicule parfait de la bonne entente. Ne partez pas tout de suite, M. le député, j'achève. C'est la langue. La loi 101 a tout simplement rétabli au Québec une chose extraordinaire, c'est qu'anciennement notre langue ne servait pas notre esprit, nous obligions l'autre langue à servir notre esprit. La langue d'un peuple c'est au service de son esprit. La loi 101 ne fait que rétablir mais de façon, même encore, mièvre, et dans certains coins et dans certaines participations un peu nébuleuses. Une minute, j'achève.

Les relations avec le gouvernement fédéral, Mon Dieu! Pauvres de nous, se faire demander cela par...

M. Fortier: Vous trouvez que c'est impossible.

M. Blais: Mais pauvres de nous, ce n'est pas possible de se faire demander cela. Je sais que vous l'avez certainement...

M. Fortier: Je sais que c'est impossible.

M. Blais: ... fait avec un tantinet

d'humour, cela ne peut pas être autrement. Nous dire à nous d'essayer de bien s'entendre avec le gouvernement fédéral quand vous savez pertinemment que c'est le gouvernement fédéral lui-même qui ne veut plus rien savoir du Québec et que les neuf autres provinces ne veulent plus rien savoir de nous! Ils nous ont déjà séparés. Ils nous ont séparés en signant seuls une constitution d'abord, et en nous laissant là en plan, une patte en l'air. C'est beau de voir le Québec en tutu pour la frime mais il demeure cependant que du côté social, du côté du développement ce n'est pas à nous que les reproches doivent venir. Les reproches c'est à Ottawa qu'ils doivent se faire. Pensez-vous, nous reprocher à nous de ne pas faire de lien avec le gouvernement fédéral? M. le député d'Outremont, la voie qui nous conduit vers une bonne entente que nous devrions suivre vers le gouvernement fédéral, pensez-vous que c'est le corridor de la loi C-108 qui est la voie la plus dynamique pour une bonne entente entre les deux? Je veux bien croire qu'au Labrador Bombardier peut servir d'alimentation si jamais la guerre éclate, mais cela demeure tout de même que la voie que le gouvernement fédéral nous a pavée ou celle que le gouvernement fédéral veut nous paver et qui est le corridor de la ligne de transport d'énergie, je m'excuse, cette ligne de transport d'énergie, je ne voudrais pas qu'on y mette un rivet trop vite! Parce que nous, on va en parler longtemps. On va en parler longtemps de cette ligne.

Il me reste une demi-seconde, vous poserez une question après, si vous voulez. Cela me fera bien plaisir.

Les relations entre patrons et ouvriers. Même là encore, je crois que nous avons un préjugé favorable envers... Est-ce qu'il est membre de cette commission?

M. Fortier: Pour les crédits tout le monde est membre.

M. Blais: Cela me fait plaisir de noter l'arrivée du député - comment s'appelle-t-il déjà votre comté? On en entend tellement peu parler. Quel est votre comté déjà?

M. Rivest: Jean-Talon.

M. Blais: Jean-Talon, voilà. Le député de Jean-Talon va venir nous visiter quelques minutes.

M. Fortier: Est-ce que vous pouvez m'excuser un instant?

M. Blais: Avec plaisir.

M. Fortier: Si vous le voulez entendre parler de la loi C-108, je m'en vais faire mon discours à l'Assemblée nationale mais je reviens dans 20 minutes. Mon collègue prend la relève mais je vais revenir sur ce que vous avez dit.

M. Blais: Vous nous quittez, je vais arrêter mon intervention. Je vais attendre votre retour pour continuer et je vous remercie. Bonne chance sur la défense d'une chose où vous ne prenez aucune position comme cela arrive souvent. Voilà.

Le Président (M. Boucher): Merci, M. le député.

M. le député de Viger.

M. Maciocia: Est-ce que c'est le ministre qui voulait intervenir?

Le Président (M. Boucher): Il n'y a pas de question du député de...

M. Rivest: S'il ne parle plus, je m'en vais.

Une voix: Bon, adopté.

M. Biron: Est-ce qu'il y a un boycottage de la commission?

Le Président (M. Boucher): Est-ce que les crédits seront adoptés? Est-ce que le programme 1 est adopté?

M. **Maciocia:** Le député de Vaudreuil-Soulanges a dû quitter à cause d'engagements antérieurs. C'est le député d'Outremont qui est le critique officiel à la commission de l'industrie et du commerce. Je ne dirai pas du tourisme, on a convenu que le tourisme sera étudié durant la prochaine journée.

Une voix: Est-ce que vous demandez l'ajournement des travaux?

M. **Maciocia:** Non, je ne demande pas l'ajournement des travaux, je dis seulement que le critique officiel a dû quitter à cause du discours en Chambre. J'aimerais...

M. Biron: Si vous voulez passer le tourisme tout de suite, on pourrait le passer assez facilement.

M. **Maciocia:** On avait conclu l'entente ce matin qu'on le passerait seulement la semaine prochaine.

M. Biron: Oui.

Le Président (M. Boucher): On pourrait aller d'un programme à l'autre de toute façon.

M. Maciocia: De toute façon j'ai quelques questions auxquelles le ministre pourra probablement répondre. Je voulais seulement mettre de l'avant que je n'étais

pas le critique officiel des crédits à ce moment.

M. Rivest: S'il y a consentement, le député de Terrebonne et moi on est capables de tuer le temps.

(15 h 45)

M. Maciocia: Je considère qu'il y a un problème dans les importations privées. La semaine dernière ou le mois dernier, la Société des alcools a refusé de donner la permission à des importateurs privés d'importer du whisky dont la teneur en alcool dépasse 40%. La question que je voudrais avant tout poser au ministre: Est-ce qu'il y a une raison pour que le gouvernement refuse de donner cette permission à des importateurs privés vu qu'on a déjà, à l'intérieur des magasins de la Société des alcools du Québec, du whisky qui a plus que 40%, qui a 41%, 42% et 43% d'alcool? Est-ce que le ministre pourrait nous éclaircir un peu cette situation?

M. Biron: Je dirais au député de Viger qu'on est en train de revoir toute cette politique, même la question qu'on ne pouvait pas embouteiller des alcools, sauf la Société des alcools du Québec. On est en train de revoir cette politique, c'est ce que j'ai dit ce matin. Je crois que vous n'étiez pas ici ce matin, lorsque j'ai répondu au député d'Outremont et au député de Vaudreuil-Soulanges. À la suite de la rencontre que nous avons eue à la table de consultation avec les manufacturiers de boissons alcooliques du Québec, certaines décisions ont été prises par le gouvernement qui sont en train d'être discutées au comité ministériel de développement économique, mais qui ont été discutées à fond à plusieurs reprises avec l'association des manufacturiers de boissons alcooliques.

Les décisions finales devraient être concrétisées au cours des prochaines semaines, pour ensuite être appliquées à tout le Québec, n'importe quand au courant de l'été et de l'automne. On est venu à des ententes avec les manufacturiers et la Société des alcools du Québec, de part et d'autre, qui font l'affaire, enfin, de ces deux partenaires économiques, on voudrait que cela devienne de véritables partenaires. Les décisions sont en train de se finaliser et ce problème est sur le point de se régler.

M. Maciocia: Est-ce que vous voulez dire par cela que le gouvernement ou le ministère est prêt à concéder la possibilité de cette importation?

M. Biron: Nous sommes à réviser la position traditionnelle du gouvernement et de la Société des alcools du Québec dans ce domaine, mais il faut comprendre quand même que, pour toute importation de spiritueux, il faut absolument passer par la Société des alcools du Québec. Autrement, une compagnie pourrait importer et faire débarquer sa marchandise au quai à Halifax et la faire entrer au Québec sans nécessairement payer de taxe sur les boissons tant et aussi longtemps qu'elle n'a pas vendu les boissons. Si elle ne les vend pas au Québec, il n'y aura aucune taxe au Québec là-dessus. Alors, on est en train de voir la procédure à prendre pour assurer aux entreprises une certaine flexibilité, mais, en même temps, assurer au gouvernement du Québec les revenus auxquels il a droit.

M. Maciocia: Une autre question à laquelle je ne sais pas si vous avez répondu ce matin, parce que je n'étais pas présent. Actuellement, les restaurateurs paient une taxe de 10% sur tout repas qui dépasse 3,25 $. Il semblerait - est-ce vrai, c'est la question que je vous pose - que cette taxe passerait prochainement à 20% sur les repas qui dépassent 3,25 $.

M. Biron: Je pense que le député devrait...

M. Maciocia: Il y a des rumeurs qui circulent dans ce sens-là. Pourriez-vous les confirmer ou les infirmer?

M. **Biron:** Je ne veux commenter aucune rumeur, mais vous savez que tirer des chiffres en l'air de cet ordre-là, un peu comme ce matin lorsqu'on tirait des chiffres d'économie possible de 50 000 000 $ ou de 96 000 000 $ sur un budget de fonctionnement de 131 000 000 $, c'est complètement ridicule.

M. Maciocia: Comme cela, vous infirmez cette rumeur qui circule actuellement.

M. Biron: Oui.

M. Rivest: Je m'excuse, j'ai une question. Il y a eu un débat...

M. Dussault: M. le Président, question de règlement.

Le Président (M. Boucher): Oui, M. le député.

M. Dussault: Est-ce que M. le député de Jean-Talon est membre ou intervenant à cette commission?

Le Président (M. Boucher): Il n'est pas membre actuellement, mais si les membres de la commission sont d'accord...

M. Dussault: M. le Président, je vous pose la question, parce que nous, les

membres de la commission du côté ministériel, nous avons beaucoup de questions à poser au ministre, beaucoup d'interventions et, puisqu'il y a un trou présentement dû à l'absence de députés libéraux, nous pouvons couvrir le temps largement, en tout cas avant que les membres reviennent. Je voudrais laisser la parole à M. le député de Shefford qui a une intervention à faire.

Le **Président (M. Boucher):** Je n'ai pas donné, au début de la commission, le nom des membres. Est-ce qu'il y a objection à ce que le député de Jean-Talon remplace le député d'Orford?

M. Dussault: Je n'ai pas d'objection, ce que voudrais...

M. Rivest: J'ai une question.

M. Dussault: ... c'est que le député de Shefford puisse maintenant poser une question selon l'alternance.

Le **Président (M. Boucher):** Ceci étant dit...

M. Rivest: J'ai une question, M. le député, je n'ai pas d'objection à ce que le...

Le Président (M. Boucher): ... étant donné que le député de Jean-Talon n'est ici que pour quelques instants, j'aimerais peut-être qu'on lui laisse l'opportunité, comme on l'a fait ce matin avec le député de Nicolet, de poser sa question.

Mme Harel: J'en profite pour vérifier si je suis bien sur la liste des membres de notre...

Le Président (M. Boucher): Oui, Mme Harel.

Les maisons du Québec et les échanges commerciaux

M. Rivest: Ma question, M. le ministre, c'est que l'an dernier - remarquez que c'est pour cela que je ne serai pas très long parce qu'on va sans doute la réexaminer avec votre collègue, le ministre des Affaires intergouvernementales - lors de l'étude des crédits du ministère des Affaires intergouvernementales, mon collègue de Saint-Laurent, M. Claude Forget, l'ancien député de Saint-Laurent et moi-même, au sujet des maisons du Québec à l'étranger et de leur rôle comme point de départ pour l'exportation des produits, avons essayé d'obtenir à plusieurs reprises... Je vous donne cela sous toute réserve pour vous donner l'ensemble du portrait; je ne sais pas si votre collègue, le ministre des Affaires intergouvernementales va avoir d'autres éléments parce qu'on est revenu à chaque année, peut-être que les gens du ministère l'ont prévu. C'est au sujet de l'action des maisons du Québec, en Europe, au Japon, enfin tout le réseau des maisons du Québec. Est-ce qu'il est possible d'avoir une espèce de comptabilité pour mesurer en quelque sorte leur efficacité dans les endroits où elles sont installées en termes de promotion et de diffusion des biens et des services québécois? Je ne sais pas si cela relève de votre ministère spécifiquement ou si ces gens sont des fonctionnaires du ministère. On nous disait: On a une maison... pour vous donner un exemple concret, au Japon où, avant l'installation de la maison du Québec au Japon, les échanges entre le Québec et le Japon se situaient à X millions de dollars et maintenant, depuis qu'on est là, on a évalué toujours dans le cadre de... Voici la question que je voulais poser. Je vais la reformuler également à votre collègue. Est-ce que le ministère de l'Industrie, du Commerce et du Tourisme se préoccupe de cela et non pas simplement de nommer quelqu'un? Est-ce qu'il y a une comptabilité précise des échanges entre le Québec et de l'efficacité de l'action sur le plan de l'exportation des biens et des services?

Je vous pose la question, d'autant plus que, ce matin, j'ai vu une manchette, je n'ai pas lu l'article - je crois que c'est dans l'Argus - où on disait que la France a fait plus d'affaires avec l'Ontario qu'avec le Québec. Je voyais cela tantôt. Je voudrais demander si le ministère de l'Industrie, du Commerce et du Tourisme ne pourrait pas s'intéresser davantage à ce genre de question. M. le ministre, regardez ici: "L'Ontario supplante le Québec comme principal fournisseur canadien de la France." C'est quand même étonnant, nous dépensons de l'argent... Enfin, je ne l'ai pas lu, je ne veux pas lire tout l'article: Selon les chiffres fournis par Statistique Canada et le Bureau de la statistique, des exportations du Québec vers la France ont atteint 266 000 000 $ l'an dernier tandis que l'Ontario exportait pour 348 000 000 $. En tout cas, je ne veux pas lire tout l'article, cela ne m'intéresse pas de savoir si c'est vrai ou non, il m'intéresse de savoir si le ministère de l'Industrie, du Commerce et du Tourisme s'intéresse à la rentabilité proprement économique et commerciale des activités du Québec à l'étranger. Voilà ma question.

M. **Biron:** La réponse, c'est oui. Je voudrais tout simplement répondre au sujet de cet article de journal concernant les échanges commerciaux entre le Québec et la France et l'Ontario et la France. Dans le montant de quelque 300 000 000 $ de l'Ontario, il y a au-delà de 100 000 000 $ de produits radioactifs. On sait qu'au Québec on n'en produit pas, on aurait eu une

occasion en or de le faire à Bécancour avec l'usine La Prade, mais malheureusement, il semble que le fédéral ait décidé que le Québec ne devait pas aller dans ce domaine et il nous a enlevé cela. C'est la partie qui regarde la France. Mais pour l'information du député de Jean-Talon, je lui dirai que le commerce entre le Québec et l'Angleterre est plus élevé que le commerce entre l'Ontario et l'Angleterre. Il y a a au-delà de 1 100 000 000 $ de commerce entre Québec et l'Angleterre et 900 000 000 $ entre l'Ontario et l'Angleterre. Cela voudrait peut-être dire que les échanges économiques sont plus importants avec la Grande-Bretagne qu'avec la France, c'est certain. C'est sûr que nous avons l'intention d'accélérer nos exportations vers tous les pays du monde incluant la France. On pourrait faire un rapport fort détaillé des interventions des délégués commerciaux qui relèvent du ministère de l'Industrie, du Commerce et du Tourisme, avec ces différentes maisons, où ils sont situés, quoique la responsabilité de ces maisons relève du ministère des Affaires intergouvernementales. Nous avons la responsabilité d'un, de deux ou de trois délégués commerciaux et, dans certaines maisons du Québec, nous avons la responsabilité d'un délégué ou d'un spécialiste en tourisme.

M. Rivest: Voici ce que je voudrais poser comme question additionnelle, si vous le permettez, M. le Président: Est-ce qu'il est possible, est-ce que des documents existent qui établissent - et est-ce qu'on pourrait les avoir éventuellement - par exemple, la comptabilité des échanges commerciaux entre le Québec et la France? Vous avez cité avec le Québec et l'Angleterre, même avec les États-Unis. Cela est la première question.

La deuxième question: Est-ce qu'il est possible - le marché est très aléatoire - de donner une ventilation? Parce que la plus grande partie de ce volume d'échange - et celui-là même qu'on avait examiné avec le Japon et celui-là même que le ministre vient de citer avec l'Angleterre - est dû à des accords-cadres, Canada-Grande-Bretagne, Canada-Japon, dans lequel le Québec s'inscrit naturellement, mais on essaie de mesurer la productivité - autant qu'on peut le faire - de notre action propre du Québec à l'étranger par nos maisons du Québec et par les services économiques du ministère de l'Industrie et du Commerce.

M. Biron: Ces statistiques existent à la fois à Statistique Canada et au Bureau de la statistique du Québec. Je m'engage, pour l'information du député, à lui fournir ces statistiques. C'est sûr que l'expérience québécoise dans le commerce extérieur est très jeune comparativement à l'expérience de l'Ontario qui a été dans le commerce depuis beaucoup plus longtemps que nous. Or, dans ce sens-là, on a beaucoup à apprendre, et il faut apprendre rapidement. Mais je m'engage, vis-à-vis du député, à lui fournir les informations nécessaires.

M. Rivest: Une dernière question, si vous le permettez. Très souvent, il arrive non seulement en France, mais dans d'autres pays - en tout cas, je connais des bureaux d'ingénieurs, etc. - très souvent les Québécois, des firmes, des entreprises québécoises obtiennent, sur le marché étranger, des contrats ou concluent des contrats, des ententes; très souvent, les milieux d'affaires nous disent qu'ils ont effectivement conclu une vente sans passer aucunement par les services des maisons du Québec; enfin, cela vous est sans doute arrivé.

Est-ce que ce problème vous préoccupe? Est-ce que vous avez des indications plus concrètes. Pourquoi cela se passe-t-il comme ça? Est-ce que nos services sont inadéquats? Est-ce que la crédibilité de nos services face au milieu d'affaires québécois est... Il y a quelque chose.

M. Biron: Non, habituellement, la première vente passe par la maison du Québec ou l'ambassade canadienne, s'il n'y a pas de maison du Québec; donc, elle passe par des fonctionnaires, soient québécois ou canadiens, mais, une fois que les contacts sont faits entre l'entreprise et son client, il n'y a plus de raison que cela passe par la maison du Québec ou par l'ambassade canadienne.

En fait, le rôle de l'État dans le commerce international comme dans le commerce local ou le développement de l'industrie, c'est de tenir la main de l'entreprise pour ses premiers pas. Une fois que l'entreprise est capable de marcher toute seule, je pense qu'on ne doit pas être là; si on est là, on empêche peut-être le dynamisme du secteur privé de jouer à plein. Or, dans ce sens-là, ça arrive fréquemment que des gens qu'on a mis en contact réussissent à faire leur première vente et, après cela, on en entend parler par des rapports de temps à autre, mais on n'est pas constamment là pour les suivre.

M. Rivest: Dernière question, M. le Président.

M. Biron: La quatrième dernière.

M. Rivest: Oui, je sais. Dans les maisons du Québec, les fonctionnaires qui s'occupent des exportations, de développer les exportations du Québec, que ce soient les maisons du Québec ou des États-Unis ou en Europe, sont des fonctionnaires des Affaires

intergouvernementales, qui appartiennent techniquement aux Affaires intergouvernementales. Est-ce que le ministère de l'Industrie et du Commerce est satisfait de ce type d'arrangement?

M. Biron: Les délégués commerciaux appartiennent au ministère de l'Industrie et du Commerce, mais ils sont sous la supervision du ministère des Affaires intergouvernementales à l'extérieur, parce qu'il y a un ou deux ou trois délégués commerciaux; c'est normal que ce soit le délégué en charge qui est fonctionnaire du ministère des Affaires intergouvernementales. Jusqu'ici, nous sommes satisfaits de cet arrangement-là et je ne vous cache pas que le nouveau ministre des Affaires intergouvernementales se préoccupe énormément d'économie et d'exportation, et je pense qu'on verra, au cours des prochaines années, que son action dans le domaine économique, l'action qu'il a menée au cours des derniers mois, va profiter énormément au Québec.

M. Blais: M. le Président, une question sur le même sujet, s'il vous plaît.

Le Président (M. Boucher): M. le député de Shefford avait demandé la parole.

M. Blais: Alors, allez-y, M. le député de Shefford. Je suis bon prince.

M. Paré: Oui. M. le Président, moi j'aimerais parler au niveau de l'aide aux entreprises du ministère...

M. Blais: J'aimerais poser une sous-question sur le même sujet avant d'entreprendre celui-là, si c'est possible; elle est très courte.

Le Président (M. Boucher): Très bien. M. le député de Terrebonne.

***M.* Blais:** L'aide à l'exportation, les maisons du Québec à l'étranger, je sais ce que sous-tendaient les questions venant de l'autre côté à ce sujet-là. C'est que la question a été indirectement posée cet après-midi, à la période des questions, c'est-à-dire qu'on devrait couper dans les maisons du Québec à l'extérieur. Croyez-vous, en tant que ministre de l'Industrie, du Commerce et du Tourisme, avec vos plans d'aide à l'exportation, que ces maisons sont improductives et qu'on devrait couper dans une période d'austérité comme celle que nous vivons?

M. Biron: Je pense qu'il ne faut absolument pas couper, parce que les marchés potentiels du Québec sont à l'étranger, d'autant plus qu'avec les accords du GATT on a de plus en plus tendance à enlever les barrières tarifaires, donc à enlever la protection pour les entreprises. Il faudra que de plus en plus nos entreprises apprennent d'abord à combattre sur le marché intérieur, donc sur le marché québécois, mais qu'après cela elles ne craignent pas d'aller sur les marchés à l'extérieur du Québec. Dans ce sens, on aura de plus en plus besoin des maisons du Québec à l'étranger de ce côté. Non seulement je ne couperais pas dans les maisons du Québec, mais j'accentuerais la présence québécoise dans toutes les régions ou tous les pays du monde pour que le Québec soit de plus en plus représenté par ses gens, qui avant tout ont comme priorité intérêt à développer les entreprises québécoises.

M. Rivest: Dernière précision, compte tenu de l'heure. Vous dites que vous avez l'intention de... Avez-vous, cette année, dans vos crédits des budgets concrets - c'est bien beau de donner des intentions pour l'an 2000 - des crédits additionnels pour effectivement développer l'action du Québec à l'étranger dans le domaine de l'aide à l'exportation ou si vos budgets sont réduits et que ce que vous venez de dire, finalement, ce sont de beaux voeux pieux?

M. Biron: Non, nos crédits à l'aide au commerce extérieur sont augmentés et nous changeons surtout notre forme d'intervention pour qu'elle soit de plus en plus efficace et dynamique. Je me souviens qu'il y a deux ans on avait un programme qui subventionnait les entreprises à 2% du surplus de leurs exportations, un programme qui coûtait finalement très cher au Québec, mais qui aidait les entreprises qui déjà étaient dans un commerce à conserver leur commerce, mais qui n'aidait pas du tout les nouvelles entreprises ou les PME québécoises à gagner des marchés extérieurs. C'est dans ce sens que nous voulons de plus en plus, cette année, d'abord montrer aux entreprises comment faire pour aller sur les marchés extérieurs et, deuxièmement, leur donner le goût d'y aller. Beaucoup d'entreprises québécoises craignent de sortir du Québec. C'est dans ce sens que nous voulons leur donner le goût d'aller à l'extérieur et de conquérir des marchés mondiaux.

Le Président (M. Boucher): Y a-t-il d'autres interventions sur ce sujet? M. le député de Shefford.

M. Rivest: La seule remarque que je voulais faire, c'est que je n'ai pas voulu dire du tout par ma question qu'il fallait mettre la hache dans les maisons du Québec. Ce n'est pas ce que j'ai voulu dire.

M. Biron: Est-ce que je crois comprendre que les crédits pour le commerce extérieur répondent à toutes les questions?

M. Rivest: Y a-t-il un ministre du commerce extérieur qui a été nommé? On ne sait jamais.

M. Biron: Non.

M. Rivest: Pas encore. C'était dans le discours inaugural. Va-t-il y en avoir un?

M. Biron: Vous poserez la question au premier ministre.

M. Rivest: En tout cas, cela a l'air d'être bien important! N'aimeriez-vous pas cela? Voulez-vous que je suggère votre nom?

Une voix: C'est le prochain message, message subséquent.

M. Biron: Est-ce que je crois comprendre qu'on adopte les crédits sur le commerce extérieur ou s'il y d'autres questions là-dessus?

M. Rivest: On va nommer un ministre du commerce extérieur et on va adopter cela. Y a-t-il des...

Le Président (M. Boucher): M. le député de Jean-Talon, je regrette...

M. Rivest: Excusez-moi.

Le Président (M. Boucher): ... mais, ce matin, nous avons convenu que nous procéderions programme par programme et que les crédits seraient adoptés à la fin, étant donné qu'on pouvait revenir sur les programmes.

M. **Rivest:** C'est pour régler la question du commerce extérieur. J'ai une dernière affaire sur le commerce extérieur.

M. Paré: Puis-je y aller, M. le Président?

M. Biron: Cela a été ma suggestion, mais elle n'a pas été acceptée.

Le Président (M. Boucher): J'ai interprété ce matin l'entente comme étant celle-ci: Nous allons d'un programme à l'autre, en suivant...

Une voix: Oui, c'est cela.

Le Président (M. Boucher): ... dans la mesure du possible l'ordre des programmes, mais, comme nous avons convenu que nous pourrions revenir sur des éléments de programme par la suite, nous ne devons pas adopter les crédits immédiatement mais seulement à la fin.

M. Rivest: Seulement sur le commerce extérieur, si vous permettez.

Une voix: D'accord.

M. Rivest: Y a-t-il des gestes qui ont été posés au point de vue administratif? C'est bien beau de nommer un ministre du commerce extérieur qui va venir un jour ou l'autre. Il sera sans doute fatigué, mais excellent. Y a-t-il des gestes concrets quant à l'administration actuellement qui ont été posés pour donner une assise quelconque à ce prochain ministre? Y a-t-il déjà des mesures, des encadrements, des programmes, des effectifs qui sont prévus, des réformes de structures ou un lieu quelconque où cet être, qui va nous venir un jour ou l'autre, le ministre du commerce extérieur, va pouvoir trouver un encadrement administratif? Des gestes concrets ont-ils été pris à ce jour là-dessus?

M. Biron: Non, cela relève de la décision du premier ministre de procéder.

Une voix: Words, words.

Le Président (M. Boucher): Alors, enfin M. le député de Shefford.

M. Paré: Enfin, M. le Président, merci. Juste pour répondre à la question du député de Jean-Talon, s'il prenait le temps de lire Le virage technologique, il s'apercevrait qu'on parle du ministre des Affaires extérieures et de sa fonction.

M. Rivest: Ah, non, jamais, monsieur.

L'aide à l'industrie dans les régions

M. Paré: Peut-être que les questions seraient plus à caractère économique, moins politiques.

Je ne veux pas parler des maisons du Québec à l'extérieur du Québec, mais des maisons régionales de l'industrie dans nos régions à l'intérieur du Québec pour développer nos entreprises. Contrairement à ce que disait le député d'Outremont ce matin, je veux plutôt vous remercier de venir en région consulter les gens du milieu, de prendre la peine de venir voir dans chacune des régions ce qu'on a comme capital humain et comme possibilités de développement en fonction de nos richesses et du dynamisme local. Entre autres, demain c'est dans ma région et je peux vous dire que je vais être là parce que je trouve cela important que chacune des régions soit l'instigatrice de son développement régional pour ensuite, dans tout le Québec, être

bénéfique pour tout le monde. Donc, au niveau des maisons régionales de l'industrie, c'est là-dessus que je vais vous demander des précisions bientôt. Ce que j'en ai compris, c'est que finalement cela va regrouper, contrairement à ce que disait toujours le député d'Outremont, les commissaires industriels, puis les gens du milieu. Ce ne sont pas seulement des fonctionnaires, si je comprends bien, qui vont être dans les régions pour donner les services, mais on va essayer aussi de regrouper les gens du milieu. Je ne sais pas si je me trompe, mais vous pourrez me répondre là-dessus.

Je trouve cela important qu'on ait des commissaires industriels et qu'on les subventionne tel qu'on le fait présentement, sauf qu'au niveau de la maison régionale je me demande comment tout cela va être agencé de façon à ne pas dédoubler, de façon à ne pas aller en parallèle, mais plutôt à aller, tous dans la même direction.

C'est évident qu'en parlant de maisons régionales de l'industrie, je me rends compte d'une chose, c'est qu'on commence à mettre en application, justement, Le virage technologique au niveau des maisons régionales de l'industrie et au niveau aussi de la régionalisation du développement comme tel. Je peux parler pour ma région, évidemment. Dans la seule municipalité où je demeure, il y a près de 200 petites et moyennes entreprises de transformation, ce qui en fait un des secteurs les plus dynamiques du Québec. De plus, dans la MRC où je demeure aussi, on a un parc industriel qui est spécial, qui permet d'avoir seulement des grosses entreprises.

Ce matin, un de mes confrères parlait de Bécancour; je vais plutôt parler de Granby-Bromont qui, je pense, est plus dynamique et devrait le demeurer. Donc, c'est pour cela qu'une maison régionale de l'industrie, c'est important pour nous.

J'aimerais, quand même, m'attarder un peu sur le parc de grosses entreprises seulement parce qu'on se faisait dire ce matin par l'Opposition qu'il y a des choses, des règlements du gouvernement actuel qui nuisent au développement, entre autres la loi 101. La loi 101 qui est effective depuis 1977 ne nous a pas empêchés de progresser plus rapidement que les autres provinces même si elle était là. Donc, je pense qu'il ne faut pas profiter de la mauvaise politique monétaire fédérale et du taux d'intérêt inacceptable pour maintenant chercher au niveau du Québec des "bebites" et dire que ce sont nos lois et tous les règlements qu'on a établis qui font en sorte que c'est cela. Au niveau du parc industriel dont je parle toujours, cela n'a pas empêché depuis l'adoption de la loi 101 Générale Électrique, IBM, Mitel, d'autres multinationales et de très grosses entreprises de venir chez nous. Dans le parc industriel où on a près de 200 petites et moyennes entreprises principalement étrangères, je peux vous dire que je n'ai pas eu beaucoup de critiques sur des difficultés d'adaptation avec la loi 101. Donc, ce n'est pas un argument. Le problème chez nous pour l'agrandissement des usines, c'est toujours le taux d'intérêt. Je ne reviendrai pas là-dessus.

Ma question c'est: au niveau des maisons régionales de l'industrie, comment cela va s'ajuster avec les commissariats industriels qu'on a déjà et qu'est-ce qu'on va décentraliser exactement au niveau des programmes et des responsabilités?

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

M. Biron: En fait, l'idée des maisons de l'industrie, en fait l'idée est venue il y a déjà plusieurs années du premier ministre du Québec à l'occasion du sommet économique de Montebello. Le premier ministre avait pris l'engagement de faire en région des guichets uniques, c'est-à-dire des portes d'entrée uniques où les chefs d'entreprises pourraient s'adresser pour toutes les questions qu'ils veulent poser et avoir toutes les informations qu'ils sont en droit d'avoir concernant les programmes des gouvernements et particulièrement du gouvernement du Québec. À Québec et à Ottawa, il y a à peu près 400 programmes différents d'aide aux entreprises. On a essayé d'éliminer plusieurs de ces programmes en les fusionnant. Ce sont des programmes, dans le domaine de la chaussure, du textile, du vêtement, de l'aluminerie, du meuble, de l'innovation, de l'investissement, du prêt. Il y a tellement de programmes, qu'un chef d'entreprise ne peut les connaître tous. De plus, en région, il y a plusieurs portes d'entrée à ces programmes. C'est-à-dire que le chef d'entreprise peut se présenter au bureau régional du MICT, il peut dans certaines régions aller à la Société de développement industriel du Québec, ou il peut venir à Québec ou à Montréal. Il peut se présenter au Centre de recherche industrielle, à Québec, pour avoir de l'aide technique pour des brevets et des connaissances technologiques ou du développement d'équipement. Il peut se présenter à son commissariat industriel. S'il est dans le domaine touristique, il peut se présenter à son association touristique régionale pour de l'information sur les programmes touristiques, ou il peut se présenter au ministère de l'Industrie et du Commerce. Il peut se présenter aussi à son commissaire industriel.

Il y a tellement de portes d'entrée finalement que le chef d'entreprise, plutôt que de se casser la tête, il reste chez lui. Et le chef d'entreprise ne peut pas profiter pleinement des programmes mis de l'avant pour lui. La grande entreprise, la moyenne et

grosse entreprise, habituellement, engagent un permanent avec une secrétaire et le travail du permanent consiste à examiner tous les programmes des gouvernements, à s'y spécialiser et à faire les demandes appropriées.

Ce qui arrive, c'est que les grandes entreprises profitent pleinement des programmes gouvernementaux et très rapidement, tandis que le dirigeant de PME, qui doit à la fois être directeur des ventes, vice-président à l'administration, président du conseil d'administration et P.-D.G. de son entreprise et connaître toute la technologie de son entreprise, n'a pas le temps de lire tous ces programmes. Il ne peut pas bénéficier pleinement de tous les programmes mis à sa disposition par les différents gouvernements. C'est dans ce sens qu'on a dit: Nous allons regrouper physiquement dans chacune des régions du Québec, sous le même toit, tous les programmes de services à l'entreprise qui relèvent du gouvernement du Québec. Le chef d'entreprise pourra se présenter à la maison régionale de l'industrie, apporter les bilans de son entreprise et rencontrer là un généraliste, représentant du ministère de l'Industrie et du Commerce, et expliquer, raconter son histoire. Et là, on pourra lui dire: Oui, tu peux faire affaires, tu peux faire une demande à la SDI pour avoir une subvention en vertu de tel programme. Veux-tu on va aller deux bureaux à côté, le spécialiste de la SDI est ici et on va remplir tes formulaires. Souvent des décisions pourraient se prendre en région, comme l'aide à la gestion des entreprises, l'aide au marketing ou des programmes d'UNI-PME pour aider à engager des jeunes diplômés d'université ou de cégep en administration au sein d'une PMC ou même à l'Institut de la PME que nous avons formé pour un premier diagnostic sur la gestion de l'entreprise. Ce sont des décisions qui peuvent se prendre rapidement en région. D'autres décisions devront se prendre véritablement au siège social de la SDI, soit à Québec ou à Montréal.

Dans ce sens, les formules seront remplies en région, devant le chef d'entreprise, par lui, et, en même temps, avec le fonctionnaire de la Société de développement industriel. Après ça, on pourra dire au chef d'entreprise: Veux-tu, tu vas retourner chez toi dans ton entreprise. Tu vas t'occuper de tes ventes, de ta production, de ton administration. Moi personnellement, comme représentant de la Société de développement industriel du gouvernement du Québec en région, je vais véhiculer ta demande et, d'ici à quelques semaines, je te donne la réponse qu'on a obtenue, si c'est oui ou non. Alors, le chef d'entreprise pourra retourner chez lui et être tranquille et ne pas se casser la tête avec toute la bureaucratie gouvernementale.

C'est cela être très efficace, très dynamique. Cela suppose qu'il y aura un représentant de la Société de développement industriel dans toutes les régions du Québec. Actuellement, on en a seulement à Québec, à Montréal, à Rimouski et à Sherbrooke. Là, il y en aura dans toutes les régions du Québec. Cela suppose également qu'il y aura un représentant du Centre de recherche industrielle dans toutes les régions du Québec, parce que c'est le Centre de recherche industrielle des PME québécoises. Et on a en région des patenteux, des gens qui inventent, qui brevettent; ils ont toutes sortes d'idées. Mais parce que leur idée ne peut pas être testée rapidement et parce qu'il leur faut aller plus loin - ils habitent au Saguenay - Lac Saint-Jean, en Gaspésie, dans le Nord-Ouest québécois - il trouve l'idée excellente, mais ça leur coûte de faire un voyage à Montréal parce que là, c'est pas sûr, ces gens ne connaissent personne. Alors, ils pourront facilement aller dans leur région, parler de ça avec le spécialiste du Centre de recherche industrielle qui va regarder dans ses livres et dire: cela a déjà été breveté ou cela a déjà été essayé et ça n'a pas eu de succès ou, ça a été breveté, ne pensez pas à ça, mais par contre, il faut travailler dans tel et tel sens, il me semble qu'il y a quelque chose de bon, ou bien, pensez donc à autre chose.

(16 h 15)

On était dans la région du Nord-Ouest québécois, la semaine dernière, et il y a un bonhomme est venu nous parler d'une casseuse d'oeufs automatique. Personne n'avait jamais pensé à cela, mais apparemment, sur les grands chantiers comme à la Baie-James, il y a des douzaines et des douzaines, c'est incroyable la quantité d'oeufs qui est cassée chaque matin, et c'est encore cassé à la main. Il y a une personne qui a inventé une "patente" où on mettait la caisse et les oeufs passaient dans la casseuse d'oeufs. Finalement, les jaunes sortaient d'un côté et les coquilles de l'autre côté.

C'est pour dire comme nos gens, dans le fond, sont inventifs, sont "patenteux". Mais, si on a des gens en région, on va pouvoir tout de suite lui aider, lui dire: Oui, on va s'occuper de ton brevet, c'est cela que tu as à faire. On va informer nos gens. Finalement, on pourra développer plusieurs de ces brevets, de ces inventions, de ces "patentes", sans compter qu'on pourra aussi aider à construire les machines et l'équipement nécessaires. Cela va se faire en région, sous le toit de la maison régionale de l'industrie. Il va aussi y avoir un spécialiste du commerce extérieur. Dieu sait, on a parlé tout à l'heure du commerce extérieur, c'est une des faiblesses du Québec. On a toujours craint d'aller vers le commerce extérieur. Les gens n'en ont pas le goût parce qu'ils ne le connaissent pas et, en même temps, ils

craignent d'aller à l'extérieur. Ce sont toujours des nouveaux marchés. Faire affaire avec des grandes compagnies d'automobiles, c'est énervant, c'est inquiétant. J'ai vécu l'expérience. Jusqu'au jour où un de mes amis m'a forcé littéralement à aller à Détroit. Finalement, quelques semaines après, on commençait à avoir des commandes appréciables, à la fois de Chrysler, de Ford et de General Motors à l'époque. C'est dire qu'il faut aller sur ces marchés et il ne faut pas craindre d'y aller, mais il faut littéralement forcer le chef d'entreprise québécois à y aller et il faut lui donner le goût de le faire. Alors, dans chacune des régions du Québec, il y aura un représentant du commerce extérieur qui va expliquer au chef d'entreprise quoi faire, qui va possiblement l'aider à faire partie de certaines missions ou qui va faire en sorte que des acheteurs étrangers que nous patronnons pour venir au Québec vont aller visiter son usine et vont l'intéresser finalement à faire affaires avec une entreprise à Détroit, à Toronto, à New York, à Paris, ou en Angleterre; on ne sait où. Cela c'est important.

Il va y avoir aussi, dans chacune des régions du Québec, des gens du service aux entreprises manufacturières qui existent déjà à l'heure actuelle à Québec et à Montréal. Mais c'est encore Québec et Montréal. Les gens des régions ne peuvent pas en profiter autant que les entreprises dans les grands centres. Il y aura certaines personnes du service aux entreprises manufacturières qui seront là pour aider les chefs d'entreprise à mieux gérer, pour leur donner des idées d'aménagement, de performance économique, donc finalement pour discuter avec eux d'une meilleure gestion et du développement de leur entreprise.

Tout cela, ce sont des gens qui existent déjà dans notre machine, mais qui sont centralisés à Québec et à Montréal; on pense qu'on devra déconcentrer. Plus l'autre étape qui est de renforcer nos gens en région. Lorsqu'on commencera à avoir, dans chacune des régions du Québec, ces maisons régionales, je pense qu'on aura besoin d'un peu plus de gens pour aider nos chefs d'entreprise à mieux se gérer.

Quand on songe qu'aujourd'hui, on essaie de donner certains services aux chefs d'entreprise dans le domaine du commerce... Il y a 90 000 entreprises de commerce, il y en a 10 000 dans le domaine manufacturier. C'est sûr que, jusqu'à ce jour, on a privilégié les entreprises manufacturières. Mais, lorsque des commerces ferment ou font faillite, cela va mal. Cela coûte de l'argent aux entreprises et aux industries manufacturières. On va aussi essayer d'aider les commerces en leur donnant des programmes de saine gestion. Ce seront des programmes qui vont être décidés en région, une petite subvention pour engager un spécialiste de la gestion, un spécialiste du marketing. Pour vous donner un autre exemple, dans certaines régions, on pourra avoir un spécialiste du tourisme parce qu'il y a des régions touristiques: l'Estrie, le Bas-du-Fleuve, la Gaspésie, les Laurentides. Je pense que, c'est important que, dans ces régions, on ait un spécialiste du tourisme, qu'on montre à des gens comment promouvoir leur entreprise. Vous avez visité souvent tout le Québec. Il y a des endroits, vous allez dans des restaurants où les menus sont écrits à la main et on essaie de ne pas faire payer trop cher parce que c'est écrit à la main. Pourtant, ce serait facile d'imprimer un menu convenable puisque la nourriture est excellente; surtout si vous allez dans des régions périphériques, vos avez une nourriture excellente, vraiment québécoise. Mais parce que les gens ne savent pas comment faire leur présentation, ils font payer un ou deux dollars de moins du repas. Ils auraient autant de clients quand même. Mais, à la fin de l'année, ce qui arrive, à l'heure actuelle, c'est qu'ils ne sont pas profitables. Le député de Viger qui a été dans le domaine touristique doit le savoir lui aussi. Il a dû avoir ce qenre d'expérience. On a des petites boîtes vraiment excellentes, mais qui ne savent pas comment faire leur présentation, leur marketing ou leur gestion.

M. Blais: ... M. le ministre.

M. Biron: Non, je sais qu'il s'est toujours intéressé au domaine touristique; c'est d'ailleurs un de nos grands spécialistes au Québec dans ce domaine, en tout cas dans le domaine des agents de voyage.

Tout cela pour dire que la présence en région des maisons de l'industrie sera très efficace pour aider le chef d'entreprise. En plus, ce qu'il va y avoir, parce que votre volet de la question comportait aussi les commissaires industriels, les corporations de développement économique, les associations touristiques régionales... À l'heure actuelle, j'ai vu, depuis un an, certains commissaires industriels, j'ai vu, dans un cas, cinq commissaires industriels travailler sur la même entreprise pour essayer de l'amener dans leur parc industriel. Elle n'ira pas dans cinq parcs, elle ira seulement dans un parc. Pourquoi y a-t-il cinq bonshommes payés par les contribuables québécois qui travaillent sur la même entreprise? Il y a peut-être lieu d'avoir une petit peu plus de cohésion dans notre action. Au sein de la maison régionale, on fera des réunions chaque semaine ou à chaque quinzaine sous la direction du directeur de la maison régionale avec les commissaires industriels ou au moins les corporations de développement économique, et on va discuter de nos problèmes. On va dire: Écoutez, toi et toi vous allez travailler sur telle entreprise. Peut-être que deux

commissaires peuvent laisser un choix à l'entreprise, mais toi, toi et toi on va vous donner d'autres entreprises. Parce qu'il y a des gens qui veulent investir et souvent ne savent pas dans quoi investir.

On va essayer autant que possible de faire travailler des gens sur des entreprises différentes. Si l'entreprise est au Québec et qu'on fait juste la déplacer de Rimouski à Rivière-du-Loup, ce n'est pas payant pour la population québécoise, surtout quand on est obligé de donner une subvention en plus pour faire cela. Il y a lieu d'attirer de nouvelles entreprises, de développer les entreprises existantes et, quand il y a quatre ou cinq commissaires qui se paient un voyage en Europe pour aller chercher une entreprise, je pense que c'est pas mal trop dispendieux. Il y a lieu, peut-être, de travailler d'une façon efficace. On veut prendre toutes les forces actives qui participent au développement économique; je crois qu'il y en a assez de forces actives à l'heure actuelle, sauf que ces forces ne sont pas employées efficacement. Alors, les maisons régionales de l'industrie existent justement pour cela.

Finalement, le dernier volet des maisons de l'industrie, ce sera pour permettre aux chefs d'entreprises de se rencontrer, de parler ensemble, d'apprendre à communiquer les uns avec les autres. Dieu sait qu'aujourd'hui souvent nos chefs d'entreprises ne savent pas comment communiquer. On a vécu une expérience que le gouvernement du Québec a patronnée dans l'Estrie, la maison régionale de l'Estrie. C'est peut-être la région au Québec où les entreprises passent le mieux à travers la crise économique qu'on connaît, et c'est possiblement à cause de la maison régionale de l'Estrie où les chefs d'entreprises se sont parlé, ils ont échangé des informations, ils ont même échangé des commandes, ils sont rendus à l'étape où ils échangent des sièges au conseil d'administration de leur entreprise. Donc, ils apprennent à se parler et ils profitent des grandes qualités des autres. Quelqu'un qui est isolé, il n'a jamais trop de chance, il est mieux de parler avec les autres. C'est dans ce sens qu'on veut permettre à nos gens de parler aux autres chefs d'entreprises, d'apprendre à communiquer ensemble et de profiter des grandes qualités des autres chefs d'entreprises.

La maison de l'industrie en région, c'est cela. Donc, être très présent en région, être efficace et, surtout, répondre aux besoins des chefs d'entreprises et leur donner le goût à la fois de l'innovation, de la recherche, du développement de nouveaux produits ou de nouvelles pièces d'équipement, du commerce extérieur et d'une saine gestion à l'intérieur de leur entreprise.

Le Président (M. Boucher): Mme la député de Maisonneuve.

L'activité industrielle à Montréal

Mme Harel: M. le Président, la préoccupation que j'ai concerne le déclin de l'activité industrielle à Montréal. Compte tenu de l'étude du budget 1982-1983 et des priorités du ministère, j'aimerais aborder avec vous, M. le ministre, la question de la revitalisation des zones industrielles dans la région de Montréal. Vous savez que la réalité est souvent masquée par l'anonymat de la grande ville, qui permet parfois d'identifier moins rapidement le chômage; quand il y a 200 000 chômeurs dans une population 1 200 000, parfois on identifie moins le problème que dans d'autres régions.

Il reste que, depuis 20 ans, il y a eu une perte de vitesse du secteur manufacturier localisé dans la ville de Montréal. D'après les chiffres que j'ai, particulièrement entre 1971 et 1976, où pourtant on connaissait une croissance dans d'autres régions du Québec, dans la ville même l'emploi manufacturier baissait de 12,2%, c'est-à-dire 22 000 emplois et plus perdus dans le secteur manufacturier.

On sait très bien que tout cela est lié au problème général du vieillissement. C'est un problème, ce déclin de l'activité industrielle, que connaît la majorité des grands centre-ville dans toute l'Amérique du Nord. Il y a eu certains facteurs qui ont amené, et j'en notais quelques-uns, les industries à se localiser dans le centre-ville. Par exemple, le comté que je représente - j'ai eu l'occasion de le dire à l'Assemblée déjà - il y a à peine quelques dizaines d'années, c'était un quartier qui était promis à être la Pittsburg du Canada. C'était vraiment une effervescence sur le plan de l'implantation industrielle.

Alors, ce qui jouait à l'époque favorablement, c'est-à-dire la fois à la proximité de la main-d'oeuvre, des fournisseurs, des clients, des réseaux de transport, ne joue plus de la même manière. On sait maintenant que, notamment, le prix des espaces est plus élevé dans la ville de Montréal qu'en banlieue, il y a une absence de parc industriel public dans la ville de Montréal. On sait que la technologie industrielle moderne utilise beaucoup plus les grandes chaînes de production sur de grandes superficies. Il y a eu aussi tout le réseau des autoroutes suburbaines qui n'ont pu avantager la ville sur le plan du transport.

Vous allez me permettre de vous citer quelques chiffres là-dessus. Un relevé simplement entre le rues Iberville et Vimont - ce qui couvre une partie du comté de Sainte-Marie et du comté de Maisonneuve, en fait essentiellement le quartier Maisonneuve - daté de juin 1981, a dénombré 20

entreprises et industries situées du côté sud de la rue Notre-Dame, entre les rues Iberville et Vimont. De 8 heures à 18 heures, le mardi 16 juin 1981, 1471 véhicules ont dû effectuer des manoeuvres directement dans la rue pour entrer et sortir des sites dont 261 camions et 228 camions-remorques. On voit déjà le problème majeur du transport routier et de la desserte de l'industrie maintenant dans le centre-ville de Montréal. Vous me permettrez, juste pour vous en donner un peu l'importance, de vous dire que cette enquête démontrait que, dans cet espace que je décrivais tantôt, pour toutes les entreprises concernées, les chiffres donnaient ceci: 753 entreprises; chiffre d'affaires annuel: 4 000 000 000 $; 37 307 emplois avec prévision de 49 300 dans cinq ans; 25% de tous les emplois du secteur manufacturier à Montréal; 25 375 véhicules arrivant à ces sites chaque jour avec prévision de 40 600 dans cinq ans, avec une croissance, si évidemment il y a une expansion qui est favorisée. On y dénombre 7 400 000 pieds carrés de terrain vacant pour une expansion future si les conditions étaient favorables.

Je reviens donc à la question du programme d'aide à la revitalisation des zones industrielles désuètes. Ce programme, en fait, m'apparaît actuellement soit être remis en question ou réexaminé par le ministère. Il y a eu des engagements au sommet économique; il y avait là le ministre d'État au Développement économique, M. Bernard Landry, et votre prédécesseur de l'époque, M. Yves Duhaime, qui avaient, en fait, formulé la nécessité d'élargir l'entente auxiliaire Canada-Québec sur les infrastructures industrielles afin de rentabiliser les zones industrielles en déclin. On sait que cet engagement avait obtenu l'approbation de la ville de Montréal, évidemment, mais aussi de la communauté urbaine. Donc, l'ensemble des intervenants sur le territoire manifestant un intérêt et, d'une certaine façon, une certaine urgence, en fait, à ce qu'on fasse la restructuration des zones industrielles. On sait que l'OPDQ a retenu, en octobre dernier, le projet qu'a formulé la Société de développement industriel de Montréal, SODIM, qui a été créée par Montréal, comme l'un des trois projets prioritaires de développement qui pouvaient être insérés dans l'entente Canada-Québec pour la région du Montréal métropolitain.

Je pense - c'est un peu ce que je veux vérifier avec vous - que votre ministère a déposé au Conseil du trésor, l'automne dernier, un programme d'aide à la revitalisation des zones industrielles désuètes dans la région de Montréal, programme qui permettait à l'OPDQ de négocier un nouveau volet de l'entente Canada-Québec sur les infrastructures industrielles. Je veux savoir un peu ce qu'il en arrive avec le Conseil du trésor, si le MIC considère toujours pertinent ce projet. On sait que l'intérêt au niveau de Montréal est toujours aussi grand quant à la réalisation de ce projet. Quant à moi, évidemment, je n'insisterai pas sur le fait que, compte tenu de la vétusté et des investissements déjà faits dans le passé, il y a certainement nécessité de revitaliser ces zones industrielles qui sont parfois laissées en friche présentement; c'est un peu comme si on laissait notre patrimoine agricole en friche d'une certaine façon.

(16 h 30)

M. Biron: Oui, M. le Président, pour répondre aux questions de Mme la députée de Maisonneuve, c'est exact, je pense que son intervention dans le sens des problèmes des entreprises dans le centre-ville de Montréal, c'est un problème crucial, surtout aujourd'hui à cause de la taille des véhicules, des camions. J'ai eu personnellement un entrepôt dans votre comté, Mme la députée, et je me souviens lorsque des immenses camions remorques devaient aller là pour porter des matériaux ou pour en chercher, c'était toujours un problème chaque fois, et on se demandait comment les conducteurs de ces camions pouvaient le réussir, ça prenait vraiment des artisans et des experts pour passer dans ces rues, dans ces ruelles.

Alors, les chiffres que vous mentionnez sont impressionnants quand même; ça veut dire qu'en moyenne chacune des entreprises qui fait affaires dans le secteur que vous avez mentionné c'est 6 000 000 $ de chiffre d'affaires, 50 employés en moyenne; alors, c'est beaucoup de petites, beaucoup de moyennes, et certainement quelques grandes entreprises.

Mme Harel: Me permettez-vous, M. le ministre. Vous savez les chiffres que j'ai mentionnés concernent le bassin industriel le long du fleuve du sud-ouest jusqu'à l'est.

M. Biron: Exact. Or, vous avez votre question précise: Quelle est la position du ministère de l'Industrie et du Commerce vis-à-vis de SODIM, des rénovations des zones industrielles désuètes. D'abord, nous avons donné un avis favorable au Conseil du trésor et au comité des priorités pour pouvoir négocier avec le gouvernement fédéral une partie de l'entente auxiliaire qui s'applique déjà aux parcs industriels partout au Québec, afin de profiter de cette entente auxiliaire pour annexer à cette entente à la fois Montréal et les villes de banlieue.

Malheureusement, à cause des compressions budgétaires, cette entente qui a été acceptée au Conseil du trésor est au comité des priorités pour décision; alors, qu'est-ce qui va nous arriver au cours des prochaines semaines concernant la marge de manoeuvre du gouvernement du Québec? Je

pense qu'on le saura un peu mieux la semaine prochaine avec les décisions du ministre des Finances. Mais, à notre avis, c'est important de pouvoir y participer. Comme première mise de fonds, comme premier projet, il est question de 10 000 000 $ qu'on pourra faire assez rapidement, dont 6 000 000 $ viendraient du gouvernement fédéral et 4 000 000 $ du gouvernement du Québec.

De toute façon, nous attendons la décision du comité des priorités. De plus, nous sommes en même temps en train de négocier avec la ville de Montréal des formules alternatives, dont une, en tout cas, en particulier permettrait à la ville de Montréal de profiter, de pouvoir mettre en marche son projet quitte à étaler notre paiement sur deux ou trois budgets, pour pouvoir réussir quand même à entreprendre tout de suite la revitalisation de ces zones désuètes. Vous avez raison. Si on attend du cas par cas, il n'y aura peut-être jamais d'entreprises qui vont s'établir en disant: Il n'y a pas de place. L'entreprise habituellement n'attend pas six mois, un an lorsqu'elle est prête à investir, surtout une entreprise de taille moyenne d'une cinquantaine d'employés; si elle n'a pas de place là, elle va aller ailleurs parce qu'il y a de la place ailleurs; elle va aller dans d'autres parcs industriels ailleurs, et finalement à Montréal, tranquillement mais sûrement, le centre-ville industriel va dépérir.

Alors, le cas par cas finalement reporte à plus tard une décision qu'il va falloir prendre aujourd'hui, tandis que l'approche au moins par parc industriel ne veut pas dire qu'il faut faire sept parcs industriels de zones désuètes refaites à Montréal demain matin, mais il faut au moins commencer par un endroit et un autre endroit finalement, et atteindre éventuellement toutes les zones désuètes. Alors, dans ce sens-là nous sommes en train de négocier avec la ville de Montréal en cas qu'il y ait... S'il y a un avis favorable du comité des priorités, il n'y a pas de problème, je pense qu'on va procéder très rapidement; s'il n'y a pas d'avis favorable ou si on est obligé d'attendre à cause des compressions budgétaires, il y aura peut-être d'autres moyens à négocier avec la ville de Montréal pour l'étendre sur quelques budgets. Nous sommes aussi en négociation avec le gouvernement fédéral, parce qu'il participe aussi à ces ententes-là, pour pouvoir réussir à répondre à un engagement du sommet de l'agglomération de Montréal. Je pense que c'est un engagement important, c'est un besoin urgent à Montréal à cet égard.

De plus, il y a SODIM, cette société qui nous permettra d'agir peut-être de façon un peu plus modérée, mais nous avons aussi un avis formel favorable que nous avons transmis à l'OPDQ. Il semble qu'il y ait de petites sommes disponibles à l'OPDQ qui pourraient au moins répondre par petits groupes, par étapes, à petits pas, lentement - on appelait cela l'étapisme autrefois - aux besoins des industriels de Montréal et aussi des citoyens de Montréal qui veulent pouvoir travailler dans leur ville. C'est exact qu'il faut faire un effort dans ce sens, sinon les entreprises, lentement mais sûrement, vont se déplacer pour aller à l'extérieur de Montréal, dans d'autres parcs industriels et, finalement, le coeur même du Québec, qui est la grande ville de Montréal, cette métropole, va se vider. C'est dans ce sens que nous sommes d'accord avec vous, avec les intervenants du sommet de l'agglomération montréalaise de l'an dernier, que nous essayons de tout mettre en oeuvre et de libérer les marges de manoeuvre nécessaires à l'intérieur de nos budgets, si nous ne pouvons les avoir rapidement du comité des priorités, pour répondre à cette demande de l'agglomération montréalaise.

Le **Président (M. Boucher):** Merci. M. le député d'Outremont.

M. Fortier: Je m'excuse, M. le ministre, d'avoir eu à quitter, mais je suis revenu pour de bon.

M. Biron: Nous vous souhaitons la bienvenue.

M. Fortier: Oui, mon collègue est parti. De toute façon, très brièvement, quand je suis parti, c'était le député de...

Le Président (M. Boucher): Terrebonne.

La Société des alcools (suite)

M. Fortier: ... Terrebonne qui faisait certains commentaires sur ce que j'avais dit ce matin. Sans aller dans le détail, j'aimerais simplement dire ceci: C'est que, d'une part, les commentaires que je faisais étaient, je crois, les commentaires qui viennent du secteur privé. Qu'on aime les commentaires ou qu'on ne les aime pas, ces commentaires reflètent, je crois, l'opinion générale du secteur privé, lorsqu'on visite la province de Québec.

D'autre part, lorsque j'ai parlé de nationalisation, il est vrai qu'il y a eu des nationalisations de faites l'an dernier et, pour ma part, chaque fois que le gouvernement veut faire des nationalisations visière levée, je lève mon chapeau, parce qu'à ce moment-là, il y a une bataille à faire, mais ce que j'ai voulu dire - je ne sais pas si mon collègue de Terrebonne a très bien saisi - c'est que les nationalisations qui sont faites par l'entremise de la Caisse de dépôt sont des nationalisations indirectes

contre lesquelles les membres de l'Assemblée nationale ne peuvent absolument rien et les membres du secteur privé non plus. À ce moment-là, ce que j'ai dit, c'est que ceci était un facteur d'incertitude, puisque ceux qui venaient investir au Québec ne savaient pas quelles étaient à l'avance les politiques du gouvernement, puisque c'étaient des politiques qui n'étaient nullement annoncées.

Mais, pour entrer dans le vif du sujet, j'aimerais revenir, je m'en excuse, à la Société des alcools du Québec. J'aurais quelques questions à poser ici. Lorsque mon collègue de Vaudreuil-Soulanges a posé la question ce matin qui tournait autour du manque à gagner de 97 000 000 $, en comparant les états financiers de la Société des alcools du Québec et celle de l'Ontario, je crois que le ministre avait répondu que c'est un peu farfelu, puisqu'on ne pourrait pas prendre ce montant à même les frais d'exploitation qui sont de l'ordre de 130 000 000 $, si ma mémoire est fidèle, et qu'il a parfaitement raison là-dessus. Mais ce n'est pas ce que le rapport dit. Le rapport dit qu'il y a une différence de 5% des ventes qui sont plus élevées au Québec qu'en Ontario en ce qui concerne les frais d'exploitation, ce qui représente à peu près 33 700 000 $. On parle des politiques des prix pour les vins maison. On fait beaucoup de publicité, mais on vend ces vins meilleur marché que les autres vins, ce qui est encore un manque à gagner de 9 000 000 $. De plus, une perte d'environ 14 000 000 $, d'après cette étude, vient des activités d'embouteillage de la Société des alcools du Québec. On peut retracer à peu près 64 000 000 $ sur lesquels, je crois, le ministre pourrait faire quelque chose. Quand on parle des frais d'exploitation en particulier, il est assez évident de constater que l'écart dans le nombre des employés est considérable entre l'Ontario et le Québec, dans les deux sociétés. Dans le cas du Liquor Control Board of Ontario, on parle de 5,99 employés par succursale, tandis qu'à la Société des alcools du Québec, on parle de 7,78. Ceci explique, dans une très grande mesure, les différences de "profitabilité" des deux sociétés.

La première question que j'aimerais poser au ministre est celle-ci: D'une part, est-ce qu'il est d'accord, d'une façon générale, qu'il y a des remèdes considérables à apporter? Je crois que la comparaison entre les deux sociétés est valable. Dans un cas, la Liquor Board of Ontario n'est que détaillant, elle n'essaie pas d'entrer dans le domaine de l'embouteillage, elle n'essaie pas de jouer un rôle qui n'est pas le sien et elle fait beaucoup plus d'argent que la Société des alcools du Québec. La Société des alcools du Québec, en utilisant notre argent, fait des investissements qui sont peu rentables, essaie d'entrer dans de nouveaux secteurs, comme les vins maison, qui ne rentabilisent pas la Société des alcools. Je ne sais pas s'ils font cela pour leur propre prestige mais, d'autre part, cela nuit considérablement au développement au Québec d'une entreprise comme celle qui existe en Ontario.

Bien sûr, le ministre pourra me répondre qu'il est hors de question qu'on favorise Seagram. Mon propos, M. le Président, n'est pas de favoriser uniquement une société comme celle-là. Le ministre, s'il ne veut pas que les nouvelles politiques favorisent uniquement une société aussi puissante que Seagram, a toutes sortes de moyens en transférant, disons, les vins maison à d'autres sociétés du Québec; il en existe. Mais je crois que le rapport devant nous pose deux questions fondamentales. D'une part, c'est la question de la rentabilité. Est-ce que présentement la Société des alcools du Québec va dans la bonne direction en tentant de jouer deux ou trois rôles? Aux États-Unis, lorsqu'on examine l'industrie, on s'aperçoit qu'il y a des compagnies qui fabriquent des vins, qui font l'embouteillage de vins mais ces gens ne se préoccupent pas de faire la vente au détail. D'autre part, aux États-Unis, il y a des commerçants qui font la vente au détail. Si on examine la structure du commerce américan dans le domaine des ventes des alcools, des vins particulièrement, on s'aperçoit que chacun a sa spécialité. Vous avez des sociétés vinicoles en Californie qui sont des grossistes qui vont importer ou fabriquer des vins, et faire la publicité pour que certains vins soient bien connus.

Il y a d'autres sociétés qui font la vente au détail. La SAQ, surtout depuis deux ou trois ans, a cherché à mêler deux ou trois fonctions. Cela a causé une baisse de rentabilité considérable depuis qu'elle s'est lancée dans cette nouvelle avenue.

Voici la première question que j'aimerais poser au ministre, en constatant que les politiques de la SAQ ne semblent pas rentabiliser la Société des alcools du Québec pour satisfaire les besoins du ministre des Finances. Je crois, sans être méchant, qu'il est tout à fait normal que l'Etat perçoive des revenus à même cette source; c'est un luxe de s'acheter un vin, des boissons, et, si on peut rentabiliser cela au maximum, on doit le faire. Ma question porte surtout sur les moyens. Je crois que le rapport pose la vraie question: Est-ce que les initiatives qui ont été prises par la Société des alcools depuis trois ou quatre ans vont dans une direction qui rentabilise la Société des alcools? Est-ce que c'est uniquement pour des fins de prestige? Si c'est pour des fins de prestige, il faudrait bien que le ministre mette le holà, puisque ceci est fait avec l'argent des contribuables. Dans un deuxième temps, si la réponse à la première question

est oui, peut-être qu'il serait préférable que la Société des alcools fasse comme d'autres sociétés aux États-Unis ou ailleurs dans le monde, et que la vraie mission de la Société des alcools du Québec soit d'être un détaillant. Si elle devait laisser le commerce de l'embouteillage à d'autres sociétés dans le secteur privé, n'y aurait-il pas moyen d'établir une politique pour que cette industrie se développe au Québec? Sinon, M. le Président, c'est bien évident que cette industrie va se développer en Ontario. Déjà en Ontario, ils ont l'appui du gouvernement. Plusieurs me diront qu'on ne peut, bien sûr, faire pousser des raisins au Québec, mais d'après ce qu'on m'en a dit, ceci n'est qu'une façon. On peut importer les raisins, on peut importer certains produits, des liqueurs ou autres pour fabriquer des vins ici ou en importer soit et les mélanger à d'autres vins.

Alors, il y a deux questions. Est-ce que l'orientation de la Société des alcools doit être modifiée dans le sens de la ramener à ce qu'elle était auparavant, c'est-à-dire une société qui fait uniquement le commerce de détail. Compte tenu de l'expérience du Liquor Board of Ontario, il semble que ce serait une avenue beaucoup plus profitable pour le Québec.

(16 h 45)

D'autre part, s'il fallait faire en sorte qu'on puisse développer une industrie dans ce secteur pour l'embouteillage des vins ou pour la fabrication des vins, pour la promotion de certaines marques de vins, est-ce qu'il n'y aurait pas moyen de créer une industrie qui se développerait au Québec et ceci encore dans le meilleur intérêt du développement économique du Québec? Il ne s'agit pas d'avantager telle ou telle compagnie; il s'agirait, à mon avis, de créer des commerces qui pourraient éventuellement exporter vers d'autres provinces ou vers les États-Unis. Quoique, à ce moment, on pourrait penser que le Québec est en mauvaise posture de ce côté, je crois qu'il faudrait quand même faire confiance au secteur privé qui pourrait investir, s'il avait l'appui de la Société des alcools du Québec. Si on arrêtait cette compétition qui n'est nullement désirable entre la Société des alcools et le secteur privé, on pourrait, je crois, faire en sorte que chacun y trouve son mérite et sa profitabilité.

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

M. Biron: M. le Président, avant de répondre aux questions concrètes du député d'Outremont, je voudrais dire quelques mots sur son intervention du début en réponse au député de Terrebonne, particulièrement vis-à-vis de ce qu'il appelle les nationalisations cachées. Il y a une décision importante qu'on a prise l'an dernier par la Caisse de dépôt avec la Société générale de financement, c'est d'acheter une partie importante des actions de Domtar. La Caisse de dépôt en avait déjà 25% ou 26% et conjointement la caisse et la Société générale de financement ont décidé d'augmenter leur pourcentage d'actions jusqu'à 42%.

Cette décision n'a pas été prise à la légère. Je rappelle au député d'Outremont qu'il y a environ un an et demi une filiale de Domtar, la compagnie de sel Sifto, a déménagé son siège social de Montréal vers l'Ontario. Il y avait des rumeurs sur le marché québécois que même l'entreprise Domtar pourrait dans un avenir plus ou moins rapproché, éventuellement penser, elle aussi, à déménager son siège social du Québec vers l'Ontario et je vous rappelle que Domtar, qui était une compagnie avec siège social à Montréal, a décidé aux cours des dernières années de prendre de l'expansion à peu près exclusivement à l'extérieur du Québec. Le gouvernement du Québec ne pouvait laisser une entreprise qui fait 1 700 000 000 $ de chiffre d'affaires, qui a 17 500 travailleurs dont 4500 au Québec et 12 500 à l'extérieur, de s'en aller et nous laisser les vieilles usines d'East Angus ou d'ailleurs. C'est dans ce sens, afin de consolider la position québécoise particulièrement dans le domaine des pâtes et papiers où nous sommes des leaders mondiaux. Je pense que c'est surtout pour protéger des acquis et bien faire comprendre aux autres entreprises dans le domaine des pâtes et papiers que c'est le Québec qui est la capitale mondiale, le pays des pâtes et papiers. Les entreprises de pâtes et papiers devaient comprendre que le gouvernement du Québec ne laissera pas ses richesses naturelles exploitées par des entreprises qui, après ça, s'en iraient à l'extérieur.

C'est tout simplement pour consolider des acquis québécois et en même temps se servir de Domtar comme tête de pont, comme chef de file pour développer d'autres entreprises québécoises. Je ne pense pas que la population du Québec trouve que c'est une mauvaise décision; au contraire, je pense que c'est une décision pour consolider des actifs au Québec et bien faire comprendre à d'autres entreprises qu'il n'était pas question que le gouvernement du Québec laisse tout aller en débandade, en laissant les entreprises profiter de nos richesses naturelles.

L'autre point que vous avez traité, c'est vis-à-vis de la loi 101. Vous dites: J'ai rencontré des hommes d'affaires et ils se plaignent de la loi 101. C'est curieux, on ne rencontre peut-être pas les mêmes hommes d'affaires. Moi aussi, je parcours le Québec, moi aussi, je rencontre des hommes d'affaires. Bien sûr, les hommes d'affaires se plaignent de la bureaucratie gouvernementale,

se plaignent que certains fonctionnaires de la loi 101 sont tatillons, comme ils se plaignent de certains fonctionnaires de l'Environnement ou de certains fonctionnaires du Travail et peut-être, de temps à autre, de certains fonctionnaires du ministère de l'Industrie, du Commerce et du Tourisme. Mais vis-à-vis de la loi 101, je vous rappelle que, lors d'un souper que je pensais personnellement avec les gens de COPEM, le "Board of Trade" de Montréal et la Chambre de commerce de Montréal, les deux groupes, à l'unanimité autour de la table, nous ont dit: Nous acceptons la loi 101. Nous comprenons que la loi 101 est là pour rester et finalement...

M. **Fortier:** Est-ce que le ministre me permet d'intervenir?

M. Biron: Je vais terminer, vous pourrez intervenir après cela.

M. Fortier: Oui.

M. Biron: Finalement ils m'ont dit: Nous voulons garder la loi 101 telle quelle parce qu'une fois qu'on a passé à travers nos petits problèmes d'ajustement, nos entreprises sont maintenant ajustées et nous entendons vivre avec la loi 101 qui devient un actif important pour le Québec. Si c'était la Chambre de commerce de Sainte-Croix de Lotbinière qui disait cela, je comprendrais que cela serait peut-être une petite chambre de commerce, mais lorsque c'est la Chambre de commerce de Montréal et en plus le "Board of Trade" de Montréal qui disent cela avec des gens autour de la table qui sont une moitié anglophone et l'autre moitié francophone, je peux croire que finalement même dans le monde des affaires il y a des gens qui acceptent la loi 101. D'autres gens, parce qu'ils sont rouges possiblement et rouges à Ottawa c'est encore pire que rouges à Québec, ne veulent rien comprendre et vont critiquer constamment. Ils sont venus au monde en critiquant et on ne pourra pas les empêcher de critiquer, ils vont toujours critiquer. C'est peut-être les mêmes gens qui ont critiqué M. Robert Bourassa lorsqu'il a passé la loi 22, c'étaient les mêmes qui critiquaient encore. Ils ont critiqué MM. Daniel Johnson ou Jean-Jacques Bertrand lorsqu'ils ont passé la loi 63, c'est encore les mêmes gens qui critiquaient et qui vont toujours critiquer tout le temps de leur vie. Cela si ce sont des "freedom of choice" des gens comme cela, vous les laissez critiquer, ils vont critiquer et cela finit là.

Quant aux hommes d'affaires du Québec, j'ai l'impression que la très grande majorité accepte la loi 101. Elle est prête à vivre avec la loi 101, quitte à faire certains réajustements de bureaucratie qui, à l'intérieur du système gouvernemental, qui n'est pas nécessairement uniquement à l'intérieur du système de la loi 101 mais, qui est véritablement à l'intérieur de tout le système gouvernemental et même aussi incluant la bureaucratie qu'il y a à l'intérieur du système fédéral qui est pire que le système québécois...

Cela dit...

M. Fortier: Est-ce que je peux intervenir une seconde là-dessus M. le ministre?

M. Biron: Oui.

M. Fortier: Mon intervention, je ne sais pas si j'ai été assez explicite, touchait justement la réglementation excessive. Voici un exemple. D'après les commentaires qui nous sont venus, je suis d'accord avec vous que d'une façon générale, d'ailleurs notre parti a pris position sur cela, il est hors de question de remettre en cause la loi 101 dans son ensemble, mais dans la réglementation tatillonne. Ce qui m'a bien frappé, c'est lorsque je suis allé en Beauce. Vous allez me dire qu'en Beauce, c'est 99,9% français, pour quelle raison les Beaucerons se plaindraient-ils de la loi 101? Justement, comme vous le savez, d'ailleurs la presse en a fait un cas flagrant, même si vous êtes une société vivant en Beauce, vous parlez français continuellement, vous faites affaires en français, il y a des inspecteurs du gouvernement qui vous forcent à remplir des questionnaires, à faire des études. Il y a une réglementation tatillonne qui fait que les Beaucerons, même s'ils sont Canadiens français se plaignent que la réglementation est tellement tatillonne que c'est rendu excessif. C'est dans ce sens que les hommes d'affaires qu'on a rencontrés sont excédés par cette bureaucratie et par le pouvoir que possèdent les bureaucrates d'imposer des démarches inutiles dans bien des cas.

M. Biron: Je pense qu'il y a des choses qui vont encore continuer à se corriger. Quant au nouveau président de l'Office de la langue française, M. Aubin, le gouvernement a reçu des félicitations de tout le monde pour l'avoir choisi. Il était autrefois à l'Alcan. L'ex-président, M. Gosselin, avait fait d'ailleurs un excellent travail.

Concernant les questions du député d'Outremont à l'égard de l'administration proprement dite de la Société des alcools, si nous avions cru qu'il n'y avait absolument aucune critique et aucun bien-fondé aux critiques qui existaient dans le milieu de l'industrie des boissons alcooliques, le gouvernement du Québec n'aurait pas décidé de convoquer une table de consultation à la fin du mois de février pour consulter ses principaux partenaires dans le domaine des boissons alcooliques. C'est parce qu'il y avait des choses qui, à notre point de vue,

pouvaient s'améliorer que nous avons convoqué ces gens et c'est parce qu'il y a encore des choses à améliorer que nous discutons avec ces gens, à peu près à chaque semaine ou au moins quelques fois par mois. J'assure le député que les informations qu'il a présentement datent déjà de plusieurs mois puisque depuis quelques mois, depuis la table de consultation en particulier, il y a eu une relation constante entre les officiers du ministère de l'Industrie, du Commerce et du Tourisme, les officiers du ministère des Finances et les principaux intervenants dans le domaine des boissons alcooliques pour trouver les meilleurs moyens possible de répondre aux besoins du milieu, tout en protégeant la collectivité québécoise. Ce n'est pas une question de prestige si le gouvernement du Québec dit: La Société des alcools du Québec va continuer de demeurer dans le secteur de l'embouteillage et de la transformation ou fabrication des boissons alcooliques. Je pense que c'est important pour nous d'avoir un secteur témoin pour savoir exactement les coûts d'exploitation des autres entreprises aussi en même temps. Je peux assurer le député que l'opération embouteillage, l'opération manufacturière de la Société des alcools n'est pas déficitaire, elle est même profitable. C'est vrai que vous allez me dire qu'il y a de très grosses lignes de production, ce que le petit embouteilleur privé n'a pas, c'est exact, mais il y a énormément d'argent qui a été investi au cours des années dans l'embouteillage par la Société des alcools du Québec, donc les citoyens québécois. Ce domaine de l'embouteillage est rentable. Ce dont nous voulons nous assurer, c'est qu'il y ait une comptabilité très serrée. Les chiffres que nous avons nous disent que c'est rentable, mais nous voulons nous assurer qu'il y a une comptabilité très serrée et vraiment séparée entre l'opération manufacturière et l'opération gros et détail du commerce des boissons alcooliques. Une fois que ces chiffres très serrés seront connus de tous, je pense que tout le monde va reconnaître que la Société des alcools du Québec est un compétiteur normal d'autres manufacturiers ou d'autres embouteilleurs de boissons alcooliques.

Là où nous voulons aider davantage et où nous croyons pouvoir aider davantage... La faiblesse de la part de la SAQ et du gouvernement du Québec a été de mettre certaines entraves, peut-être d'une façon accidentelle, mais certaines entraves au commerce des boissons alcooliques que nous pouvons faire avec d'autres régions du globe ou d'autres pays. Le Québec peut vendre des boissons alcooliques dans l'Ouest canadien, en Ontario, en Nouvelle-Angleterre, partout à travers le monde. Il y a possibilité de le faire. Il faut se servir de la Société des alcools du Québec pour donner l'assurance que la qualité est respectée. Je dirai que j'ai eu des contacts avec beaucoup de gens en Nouvelle-Angleterre. Pour eux, la Société des alcools du Québec est synonyme de qualité, de contrôle de la qualité. Ils sont prêts à faire affaires avec des embouteilleurs québécois, et même avec les plus petits de nos embouteilleurs québécois, à condition que la Société des alcools du Québec puisse garantir la qualité des produits. C'est signe que la SAQ est là pour quelque chose et qu'elle est respectée dans d'autres marchés.

Là où nous voulons agir encore plus, nous voulons agrandir la "tarte" québécoise de 700 000 000 $ ou 800 000 000 $ incluant les taxes à la fois au Québec et à Ottawa. En 1980-1981, nous avons payé au gouvernement fédéral 134 000 000 $ de taxe de vente et d'accise par le biais de la Société des alcools du Québec. Cela fait pas mal d'argent versé au gouvernement fédéral. Je pense que le fédéral va nous écrire une lettre de remerciements pour percevoir autant d'argent, autant de taxes pour ce gouvernement.

Ce que nous voulons dans le fond, c'est aider les entrepreneurs québécois à conquérir de nouveaux marchés. Il n'est pas question que la Société des alcools du Québec libère un marché immense et dise aux embouteilleurs privés québécois: Messieurs, prenez le marché et ne vous battez pas pour d'autres marchés. La Société des alcools du Québec et le gouvernement du Québec veulent aider par tous les moyens possibles les embouteilleurs québécois à conquérir de nouveaux marchés et augmenter le chiffre d'affaires québécois. On sait que chaque fois qu'on peut augmenter le chiffre d'affaires québécois, ce n'est pas tout simplement du vin qui arrive ou des spiritueux qui viennent et qui repartent, le vin et les spiritueux arrivent, mais nous y additionnons les bouteilles, les étiquettes, les bouchons, la mise en bouteille, la boîte, le transport, l'administration. Alors, il y a énormément d'additions de contenu québécois. Les statistiques nous disent que, sur le vin, il y a 50% qui est la valeur du vin, et les autres 50%, c'est la mise en bouteille, les bouteilles, les étiquettes, les bouchons et tout cela. Ces 50%, on est capable de le faire au Québec. Je comprends qu'on n'est peut-être pas capable de faire le vin, mais les autres 50% on est capable de le faire.

C'est dans ce sens que la SAQ va aider et va collaborer avec les entreprises privées à conquérir des marchés à l'extérieur du Québec et, finalement, au lieu d'avoir un marché de 800 000 000 $ incluant les taxes, nous aurons peut-être un marché de 1 500 000 000 $ si tous les entrepreneurs privés dans ce sens veulent nous aider et veulent travailler avec le gouvernement du Québec et la SAQ.

Alors, je répète au député d'Outremont

qu'il y a des choses à améliorer. Le gouvernement du Québec a décidé de les améliorer, mais nous les améliorerons après de longues consultations avec nos partenaires du secteur privé. Ces consultations sont en cours et je pense que cela fonctionne très bien. Il n'y a pas eu tellement de critique au cours des derniers mois vis-à-vis de l'attitude du gouvernement ou de la SAQ, parce qu'il y a eu des négociations constantes avec ces gens. Lorsque toutes les décisions seront finalisées, je suis sûr que tous les intervenants du secteur, et même l'Opposition, pourront féliciter le gouvernement et la SAQ de ses décisions.

M. Fortier: M. le ministre, vous nous reprochez de ne pas être au fait des derniers développements. C'est bien sûr, parce que, à ma connaissance, aucun document public n'est provenu de votre ministère. Ce qui plus est, l'Opposition n'a pas été invitée au sommet dont vous parlez. Alors, c'est assez difficile pour nous d'être au courant de ce qui se passe, à moins de tenter de s'informer comme je le fais présentement. À un moment donné, on va être devant des faits accomplis.

(17 heures)

Vous parliez tout à l'heure... Je n'ai pas compris exactement dans quelle direction vous allez, si ce n'est que vous avez parlé d'un secteur témoin. D'après les informations que j'ai, c'est à l'effet que la ligne d'embouteillage de la Société des alcools du Québec est tellement considérable et que malheureusement, elle a été construite à un moment où 80% de la capacité d'embouteillage dans le secteur privé ne sont pas utilisés. L'investissement de la Société des alcools aurait pu ne pas se faire et nous aurions pu, il y a trois ou quatre ans, développer cette nouvelle industrie dont vous parlez.

Dans Le virage technologique, on souligne avec beaucoup d'à-propos, je crois, que pour pouvoir exporter, il faut avoir un marché domestique. J'espère que le ministre sera d'accord avec moi pour dire qu'il serait à peu près impossible pour l'industrie des vins et spiritueux du Québec qui voudrait agir dans le domaine de l'embouteillage et même dans la fabrication du vin, si c'est possible, ou du moins dans le merchandising ou la fabrication de marques, soit en mélangeant des vins ou autrement... Si on ne laisse pas ce secteur à l'industrie privée et s'il n'est pas assez considérable, on ne pourra pas permettre le développement de l'industrie souhaitée.

La dernière question que j'aimerais poser au ministre est celle-ci: Quel est son calendrier? Est-ce que ceux qui sont impliqués dans ce secteur auront une dernière chance de s'exprimer ou, est-ce que ces démarches se font uniquement dans le domaine privé? Et, est-ce que les gens qui s'intéressent à ce problème auront une chance de se manifester avant que le ministre ou le cabinet ne prenne des décisions finales?

M. Biron: D'abord, il y a eu la consultation publique de la fin de février 1982. En fait, c'était la première fois dans l'histoire qu'il y avait une consultation entre le gouvernement et ses principaux partenaires dans le domaine des boissons alcooliques et suite à la table de consultation où chacun des représentants nous a déposé un mémoire et fait part de ses principales doléances, nous avons essayé de faire un point commun dans tout cela. Je ne vous cache pas qu'il y avait des réclamations qui étaient totalement opposées l'une à l'autre. Il fallait essayer de faire une espèce de consensus à travers tout cela pour, au moins, ne pas aller à l'encontre - ni trop loin non plus - de ce que les intervenants nous proposaient ou nous demandaient. Ensuite, il y a eu des discussions privées avec les principaux groupes, les principaux représentants des manufacturiers de boissons alcooliques. Finalement, certaines suggestions seront présentées au comité ministériel des développements économiques certaines suggestions afin de permettre aux sociétés québécoises de profiter pleinement de ce marché tout en laissant à la Société des alcools une liberté d'action qui pourra lui valoir d'être traitée comme un concurrent normal de toutes ces sociétés privées. L'échéance est prévue au cours des prochaines semaines ou au moins des deux prochains mois et après coup, il y aura un projet de loi pour faire certains changements de structures à l'intérieur de la Société des alcools, si nous voulons vraiment démarquer les activités manufacturières des activités des grossistes ou de vente au détail. Le projet de loi sera présenté, bien sûr, devant l'Assemblée nationale. À cette occasion, les membres de la commission parlementaire pourront certainement demander que les principaux officiers de la Société des alcools comparaissent devant eux pour pouvoir voir plus avant.

M. Fortier: À l'automne probablement.

M. Biron: Ce sera à l'automne.

M. Fortier: J'aurais juste une dernière question au sujet de la Société des alcools. On en a fait état dans les journaux et tous les députés ont reçu des communiqués venant soit des détaillants ou de la société Steinberg à l'effet que la vente des vins chez les commerçants dits indépendants avait aidé considérablement ces indépendants, depuis plusieurs années. Autrefois, ils bénéficiaient du privilège de la vente de la

bière; s'est ajouté récemment celui de la vente du vin. La compagnie Steinberg, de son côté, croit qu'il s'agit d'un privilège injustifié, compte tenu du fait que les soi-disant indépendants représentent maintenant 62% du marché et que de plus, les indépendants sont organisés dans des structures tellement bien établies qu'il s'agit, dans certains cas, d'indépendants purement et simplement et, dans d'autres cas, d'indépendants qui sont des créatures légales d'un organisme beaucoup plus considérable. La compagnie Steinberg, je crois, a fait des représentations et je me demandais si le ministre s'était penché sur le dossier. La compagnie Steinberg avait fait des représentations selon lesquelles les conditions qui pouvaient exister en 1925 et en mille neuf cent tranquille, pour favoriser l'indépendant du coin qui était très démuni à ce moment-là, ces conditions n'existaient plus maintenant et le privilège de vendre le vin devrait être aboli comme tel, c'est-à-dire que tous les commerçants, tous ceux qui sont dans la vente d'épicerie, les épiciers auraient tous le même privilège et la vente du vin serait permise chez tous ceux qui pratiquent ce commerce au Québec.

La seconde question, c'est: Est-ce qu'il a regardé les implications économiques? Je sais bien qu'il y a des considérations politiques, mais il y a des considérations économiques qui pourraient permettre justement un développement d'une industrie au Québec. Je parle de l'industrie dont on parlait tout à l'heure, pour les vins et spiritueux. De la même façon, je crois - corrigez-moi, M. le Président, M. le ministre, si je n'ai pas raison - que la vente du cidre chez Steinberg a permis un débouché considérable pour ce produit-là, de la même façon, cela pourrait aussi rendre service aux Québécois, d'une façon générale.

M. Biron: J'ai répondu ce matin à peu près à la même question de la part du député de Beauharnois qui s'en préoccupait beaucoup, mais je résume pour le député d'Outremont. C'est que, jusqu'ici, le gouvernement n'a pris aucune décision dans ce sens-là, parce que nous étudions encore le dossier. Nous n'avons pas été convaincus, jusqu'ici, d'une amélioration du service à la clientèle, c'est-à-dire qu'il y a déjà 10 000 points de vente au Québec et il y en a 137 chez Steinberg, ou 143, quelque chose comme cela, et une soixantaine chez Dominion, plus quelques-uns; donc un peu plus de 200 points de vente additionnels. On n'est pas totalement convaincu qu'il y aura une amélioration du service à la clientèle puisque déjà il y a un excellent service, compte tenu de la décision du gouvernement du Québec, du Parti québécois, en 1977, de donner le permis de vente de vin dans les épiceries, les dépanneurs, tout cela; il y a tout près de 10 000 points de vente dans ce sens-là.

Deuxièmement, le développement économique du Québec, ça nous intéresse beaucoup. Nous avons étudié, sous cet angle-là, la possibilité d'élargir nos permis de vente de boissons alcooliques ou de vin à de grandes d'épiceries à succursales. Encore là, Il n'y a pas eu d'arguments qui nous ont convaincus qu'il y avait lieu de décider immédiatement d'octroyer le permis de vente aux grandes entreprises d'alimentation. Et il n'y aura pas non plus d'économie sur le prix des produits, de même que nous ne croyons pas qu'il y aura augmentation de vente de vin parce que ce sera tout simplement un déplacement entre l'épicier du coin et la grande entreprise d'alimentation.

Jusqu'ici, nous avons préféré en rester au statu quo, ce qui ne dit pas que nous avons fermé le dossier complètement. Nous continuons à évaluer le dossier et, s'il y a des arguments vraiment convaincants, dans le sens d'un meilleur service à la clientèle, du fait que le Québec pourrait profiter de la présence du vin dans ces grands magasins d'alimentation, pris dans le sens que le développement économique du Québec pourrait être amélioré considérablement ou d'une façon appréciable, bien sûr, nous serions prêts à revoir notre position. Mais, pour le moment, c'est le statu quo qui prévaut.

Le **Président (M. Boucher):** M. le député de Terrebonne. M. le député de Terrebonne avait demandé la parole. Est-ce que vous...

M. Blais: Sur la régie.

Le Président (M. Boucher): Il y a MM. les députés de Beauharnois et de Chambly, sur la même chose.

Mme Harel: Est-ce que, de toute façon, la compagnie Steinberg, dont les entrepôts sont situés dans le comté de Maisonneuve, est-ce que la compagnie Steinberg n'a pas, de même que ses concurrents, l'intention prochaine d'installer un réseau de marchés au détail, de dépanneurs sous l'appellation La Maisonnée qui vont lui permettre également de bénéficier de ce qu'elle reproche à ses concurrents?

M. Biron: C'est exact, Steinberg a déjà commencé à installer un réseau de petits points de vente appelés La Maisonnée, mais ce n'est pas tout à fait géré de la même façon que les magasins à grande surface. Ces petits magasins La Maisonnée sont gérés un peu de la façon que Provigo gère ses Provisoir ou quelque chose comme cela, c'est-à-dire que l'équipement de même que les fournitures à l'intérieur du magasin appartiennent aux petits propriétaires. Dans ce sens, le propriétaire du magasin La

Maisonnée, qui est rattaché à l'entreprise Steinberg, a le droit de détenir un permis.

En fait, si Steinberg décidait de vendre ses 130 ou 140 magasins à ses gérants, les gérants pourraient facilement profiter, comme les Métro-Richelieu ou les Provigo indépendants, de la loi actuelle et détenir un permis de vente de vin et de bière dans les magasins à grande surface. La loi dit que c'est le propriétaire unique et que, s'il a cinq magasins ou plus, il ne peut détenir de permis.

Dans ce sens, c'est aussi pour nous un élément important, parce que c'est sûr qu'on ne peut pas demander au président de Steinberg d'être partout dans tous ses magasins, alors que le propriétaire unique, parce qu'il est présent constamment dans son magasin, assure un certain service à sa clientèle que nous croyons devoir rémunérer par un permis spécial de vente de vin, parce qu'on croit que le service à la clientèle est un peu meilleur ou plus personnalisé dans ce sens.

M. Fortier: Mais ne croyez-vous pas, M. le ministre, que, dans un cas comme cela, Steinberg ayant décidé d'avoir une structure corporative, et, dans d'autres cas, d'autres magasins à succursales peuvent avoir une philosophie de fonctionnement différente, il s'agit de fiction juridique? On dit: Monsieur X sera propriétaire sur papier. La compagnie Steinberg ne désire pas jouer ce jeu. Enfin, je me pose des questions sur l'équité qui dérive d'une situation comme celle-là, alors qu'il s'agit de fiction juridique que tout bon avocat peut régler en moins de deux pour n'importe qui. Dans certains cas, je crois que Provigo le fait. Ce sont des fictions juridiques, dans bien des cas, mais je pense que tout le monde autour de la table va admettre que la situation qui prévalait en mil neuf cent tranquille, alors que l'épicier du coin était tout seul dans son coin, était que la décision qui avait été prise c'était d'aider justement un épicier qui était complètement démuni face à une nouvelle technologie qui était la technologie apportée par la compagnie Steinberg. Mais on se retrouve maintenant, en 1982, devant une situtation de fait complètement différente où les indépendants se sont regroupés, où certains grands magasins à succursales s'arrangent pour créer fictivement des indépendants pour respecter la loi. Mais là on est devant une hypocrisie tout à fait considérable et je crois que, tous ensemble, nous en sommes responsables. Mais j'accepte les explications que le ministre nous a données et j'ose espérer que son étude plus approfondie du dossier va l'amener à reconsidérer la situation.

Le Président (M. Boucher): M. le député de Terrebonne.

M. **Blais:** Pour boire la bouteille jusqu'à la lie, je vais continuer avec la Société des alcools. Le modèle de l'Opposition semble un peu celui de l'Ontario Liquor Board, mais il demeure quand même que la mentalité est extrêmement différente entre les deux populations. On le voit dans les compagnies installées sur les mêmes territoires. Elles ont les mentalités de la population. Je me souviens qu'à différentes reprises, on a eu des grèves ici au Québec, à la Société des alcools, par exemple. J'avais plusieurs permis de la Société des alcools. Je descendais en Ontario, en cachette, chercher de la boisson, comme tout le monde le faisait, pour vendre dans mes commerces. C'était de notoriété publique, tout le monde le faisait. On voyait sur les tablettes un Sangria, par exemple, en Ontario. Pour la Régie des alcools de l'Ontario, c'est assez facile, les produits ontariens se vendent bien, comme vous nous dites que nos produits québécois se vendent bien, mais l'Ontario n'achète pas les nôtres, il n'y en a pas sur les tablettes. Melchers, Marchand, par exemple, ont fait faillite, il y a quelques années, à cause de cela. Je crois que l'Ontario entretient envers le Québec un sorte de xénophobie ou, permettez-moi le néologiste, de "québécophobie" et n'achète pas tellement de produits qui sont faits ici. Sur les tablettes, il n'y en avait pas. C'est ce modèle que vous pensez qu'on devrait appliquer chez nous. Tous nos acheteurs de produits qui viennent d'outre-frontière géographique qui s'appelle l'Ontario, si vous pensez qu'ils devraient faire leur cette mentalité, comme la Régie des alcools de l'Ontario l'a fait sienne.

À ce moment-là, ce sera beaucoup plus facile...
(17 h 15)

M. Fortier: Vous me posez une question?

M. Blais: ... d'encourager nos produits. Mais je ne crois pas qu'il faille imiter la Sun Life, qui refuse un gros contrat à une compagnie qui a comme seul défaut d'être québécoise, même si sa soumission est 1 500 000 $ plus basse. Si c'est cette xénophobie que vous voulez que nous "entretenassions" avec l'Ontario, bien, à ce moment, il va falloir que vous nous permettiez de mettre beaucoup d'argent dans la publicité afin que change notre mentalité proverbialement généreuse envers les étrangers, envers les gens qui nous entourent. Je ne crois pas que la société québécoise y gagnerait quelque chose. Allez-y de votre question, M. le député.

M. Fortier: Si vous avez fini, je vais juste faire un commentaire.

M. Blais: Non, je n'ai pas fini, mais vous avez dit que vous vouliez poser une question.

M. Fortier: La question, c'est pour savoir si nous sommes pour une politique qui empêcherait les produits québécois d'aller en Ontario et les produits ontariens de venir au Québec. La réponse à cela, c'est non. D'ailleurs, cela me fait plaisir de voir dans Le virage technologique qu'on fait allusion indirectement au marché commun canadien. Je crois que les commentaires du député sont un peu injustes pour l'Ontario. Pas dans le cas du Liquor Board of Ontario, mais, d'une façon générale, l'Ontario a toujours pratiqué une politique très généreuse en ce qui concerne le marché commun canadien.

M. Blais: Vous êtes aveugle.

M. **Fortier:** Non, je vais en donner des exemples. Dans Le virage technologique en particulier, on fait allusion au fait que les grands bureaux de génie-conseil seraient peut-être malmenés dans d'autres provinces. Je vous dirai que les bureaux québécois obtiennent des contrats en Ontario directement d'Hydro-Ontario; ils en obtiennent au Manitoba, ils en obtiennent en Alberta, ils en obtiennent en Nouvelle-Écosse.

M. Blais: Oui, mais Lavalin, c'est un des meilleurs du monde, et Surveyer, Nenniger et Chenevert, ses bureaux sont les meilleurs du monde.

M. Fortier: Ce n'est pas cela.

M. Blais: Les expertises de ces compagnies... Quand ils n'en ont pas, s'il n'y a pas de Mouton-Cadet en Ontario, c'est bien sûr qu'on va le prendre en France.

M. Fortier: Non, je pense que...

M. Blais: Mais quand les Ontariens ont deux sortes de rye, ils vont choisir le leur et le nôtre va rester chez nous.

M. Fortier: Non, écoutez, si je peux parler de génie-conseil, comme j'étais un des vice-présidents de SNC, je peux vous dire que le fait qu'on était embauchés à l'occasion n'était pas uniquement dû au fait qu'on était compétents, c'était dû au fait que l'Ontario acceptait que des bureaux qui n'étaient pas de l'Ontario pouvaient soumettre des propositions, ce qui n'est pas le cas au Québec. J'essaie d'être positif; on parle de développement de l'économie, M. le Président. Pour être positif, si on me pose une question, je dis que, comme Le virage technologique le souligne, je crois qu'on devrait favoriser davantage un marché commun canadien pour permettre aux produits québécois de se vendre ailleurs et aux produits des autres provinces de se vendre ici. Je crois que là-dessus on va s'accorder.

M. **Blais:** Je suis bien d'accord avec vous sur le principe. On peut avoir des beaux principes, mais quand arrive le temps de les appliquer dans le cas de Sun Life, comment voulez-vous expliquer qu'on refuse le contrat à un entrepreneur québécois qui a une soumission de 1 500 000 $ plus basse et que le président de Sun Life dise: On ne peut pas prendre cet entrepreneur. S'il fallait qu'en cours de route, durant les travaux, le Québec se sépare. Il croit beaucoup plus à notre souveraineté que vous, je crois, à ce moment.

M. Fortier: C'est l'exception qui confirme la règle.

M. Blais: Il y a beaucoup d'exceptions. Il y en a qui paraissent et d'autres qui ne paraissent pas. Merci, M. le Président.

Le Président (M. Boucher): Merci, M. le député. M. le député de Chambly.

Le développement industriel

M. **Tremblay:** M. le Président, je voudrais vous dire, en débutant, que je suis assez fier de voir la participation des députés ministériels à cette commission qui traite de choses économiques. Cela démontre justement l'intérêt de notre formation politique pour le développement économique.

Je voudrais dire aussi que j'ai été frappé par le discours d'ouverture du ministre en ce qui concerne les nouveaux programmes de la SDI. Il m'apparaît que la SDI a été, depuis 1974, un organisme qui a été formé par le gouvernement précédent et qu'on a bonifié. On ne l'a pas renié pour la simple raison que cela avait été fait par les autres; ils ont fait de bonnes choses et je pense qu'il faut les reconnaître. La SDI, c'en est une. Tout à l'heure, j'ai dû m'absenter pour une couple de minutes et j'entendais le député de Mont-Royal qui disait qu'il ne voterait pas pour la proposition Duhaime, que, si c'était venu d'un autre gouvernement que nous, il aurait voté pour, mais vu que c'est ce gouvernement, il va voter contre. Bon, je pense que ce serait aussi ridicule de ne pas utiliser une bonne structure qui est là, qui est en place et de la bonifier que d'affirmer une telle chose.

En fait, j'ai été frappé par les nombreuses modifications à la Société de développement industriel, en particulier, tout le côté qui vise à aider nos manufacturiers à faire du développement, à faire de l'exportation. C'est ma conviction depuis déjà

un bon moment que c'est là une avenue qu'il fallait organiser; on sait que la structure industrielle du Québec est formée de beaucoup de PME qui n'ont pas toujours les équipements internes pour s'occuper efficacement de leurs exportations.

Le ministre disait ce matin qu'il y aura donc des mécanismes de prospection du marché, de financement des exportations et aussi la possibilité pour la SDI de participer à des consortiums de vente, j'imagine, à l'étranger. Il y a quatre volets majeurs qui seront développés, soit l'ouverture de nouveaux marchés, la mise en place de structures permanentes dans les entreprises pour la fonction exportation et, à ce niveau, la SDI va donner un coup de main aussi à ces gens en plus de les aider à structurer leur gestion interne. Je suis très heureux de constater, encore une fois, que la SDI va participer plus intensément au développement de l'exportation.

Il y a une autre chose que la SDI va faire. Dans le même esprit, elle va donner des crédits pour la prospection, pour favoriser les PME à obtenir des prêts à taux d'intérêt et financer jusqu'à 85% des dépenses encourues pour pénétrer un marché étranger. On dit, en terminant, qu'en cas d'insuccès de l'opération - ça peut être assez dispendieux pour une PME, ces tentatives de vendre ses produits à l'extérieur, pas seulement en France. On a tenté tout à l'heure de nous faire accroire que le Québec essayait de vendre à l'extérieur, mais seulement à la France. Je ne pense pas que ce soit l'objectif. Il y a un marché de 250 000 000 de personnes à côté de nous, les États-Unis, un marché beaucoup plus intéressant pour nous que l'Europe, même s'il y a des efforts pour vendre dans le monde entier. Il est bien certain que le marché américain est le plus intéressant pour nous. Ce sont nos voisins et ils sont à 50 milles d'ici, peut-être à 100 milles, je ne sais pas, par la Beauce.

C'est bien sûr que le marché nord-américain - en particulier le marché américain - c'est le marché le plus intéressant pour nous. On a déjà des structures de fonctionnement qui ressemblent aux siennes. On comprend déjà le fonctionnement parce qu'on est des Nord-Américains; le développement, l'exportation, ça va donc se faire sûrement en très grande partie avec nos partenaires du Canada et des États-Unis. Je me montre très satisfait de cette opération et je voudrais demander au ministre quels crédits il prévoit dans ces nouveaux programmes. Est-ce que ce sont des crédits importants qui seront attribués à ces nouveaux développements?

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

M. Biron: Je remercie le député de Chambly de son intervention et de sa question. C'est intéressant de noter que, sur l'augmentation du budget du ministère de l'Industrie, du Commerce et Tourisme, sur les 16% d'augmentation, la plus grande partie ou la totalité de l'augmentation va aux budgets de transfert, c'est-à-dire de transfert du gouvernement ou du ministère à des entreprises pour développer le Québec. Il est sûr que, lorsque le gouvernement donne une subvention de 50 000 $, de 100 000 $ ou de 500 000 $, l'entreprise elle-même investit beaucoup et ça équivaut à une importante économie. C'est dans ce sens que les actions du gouvernement ou du ministère ont évolué un peu au cours des années. Pour vous donner un exemple, pour le dernier projet, le plan d'urgence d'aide à la PME, c'est sûr que cela coûte 15 000 000 $ cette année au gouvernement du Québec, mais nous allons injecter dans l'économie québécoise au-delà de 200 000 000 $. Ces 200 000 000 $ vont tourner à plusieurs reprises et ils vont rapporter des taxes à la fois au Québec et au gouvernement fédéral qui, en passant, aurait dû collaborer avec le gouvernement du Québec pour aider les entreprises et conserver les emplois. D'ailleurs, le rapport du comité des fonctionnaires Québec-Ottawa, qui avait été formé à l'occasion d'une rencontre avec les ministres fédéraux, MM. Lalonde, Lapointe et Gray, dit à peu près textuellement que l'analyse du gouvernement du Québec est exacte, que le diagnostic est parfait et que le remède apporté ou les décisions du gouvernement du Québec sont excellentes, que le programme du Québec est excellent. C'est en plein le programme qu'il fallait pour répondre aux besoins des entreprises québécoises en mars et avril 1982. Même les fonctionnaires fédéraux recommandaient au gouvernement fédéral d'instituer exactement le même programme que celui que le gouvernement du Québec a institué. Finalement, les fonctionnaires fédéraux, très honnêtement, ont dit aux ministres fédéraux: Vous êtes dans les nuages jusqu'au cou, retournez donc à Québec et entendez-vous donc avec le gouvernement du Québec. C'est Québec qui connaît le mieux sa structure économique et qui connaît le mieux les besoins de ses entreprises. Il les connaît bien mieux que nous qui sommes bien loin à Ottawa pour voir véritablement ce que sont les besoins de l'entreprise québécoise.

Dans ce sens, le fait d'employer 15 000 000 $ cette année va générer énormément d'économie d'argent qui va tourner. On va faire injecter par les entreprises et par les banques au-delà de 200 000 000 $. Les actions du gouvernement, du ministère, cette année sont beaucoup plus dans ce sens, c'est-à-dire de se servir du peu que nous mettons en

circulation comme levier, parce qu'on n'a pas tellement d'argent et qu'il faut vivre dans des situations économiques assez serrées. Cela nous force à inventer des méthodes par lesquelles cela va être plus profitable et plus rentable à la fois pour le Québec et les entreprises québécoises. On n'était pas obligé de faire cela au cours des années passées, il y avait un peu plus de latitude les 20 dernières années, dans ce sens. Finalement, quand on n'est pas dans le coin de l'arène, qu'on n'est pas rendu véritablement dans les câbles, on n'est peut-être pas obligé de décupler ses énergies et d'inventer des façons nouvelles d'en sortir.

À cause du contexte actuel, je veux rendre hommage aux fonctionnaires du ministère et de la Société de développement industriel. Ces gens ont trouvé des méthodes modernes, des moyens inédits pour faire en sorte que le peu d'argent qu'on met en circulation profite au maximum à la fois aux entreprises québécoises et à la collectivité québécoise. C'est dans ce sens que notre argent servira efficacement.

M. Tremblay: Dans ce sens, M. le ministre, vous en avez parlé un peu, est-ce que vous prévoyez une ouverture du gouvernement fédéral bientôt pour appuyer le gouvernement du Québec dans la création d'emplois, compte tenu des efforts qu'on fait présentement? Je lisais dans une brochure du ministère des Finances, "Dynamique des finances publiques au Québec", que, chaque fois qu'on met un dollar dans l'économie, qu'on crée un emploi, si le bénéficiaire éventuel de l'emploi est un bénéficiaire de l'assurance-chômage, il y a 69,5% de ce dollar qui bénéficie au gouvernement fédéral et seulement 6,5% qui profite au gouvernement du Québec. Si c'est un bénéficiaire de l'aide sociale qui obtient l'emploi qui a été créé par notre effort, le gouvernement fédéral en retire 39,2% et le gouvernement du Québec 27,7%. Encore une fois, c'est beaucoup plus considérable, beaucoup plus payant pour notre partenaire qu'est le gouvernement fédéral que pour nous, si, nous, on investit l'argent. C'est un peu comme si on disait: On va se lancer en affaires ensemble, moi, je mets l'argent et toi, tu retires les bénéfices. Il me semble que cela n'a pas de maudit bon sens. C'est à peu près la même situation quand on crée un emploi pour un nouvel arrivant sur le marché du travail. On a 20,4% qui va au gouvernement fédéral en bénéfices directs et 6,3% au gouvernement du Québec. C'est presque aberrant de regarder ces chiffres. On se dit que le gouvernement fédéral va certainement vouloir embarquer avec nous dans cela, premièrement parce qu'il a une responsabilité dans le développement économique; c'est censé être lui, selon la Confédération, qui a cette juridiction, cette responsabilité.

(17 h 30)

En plus de retirer plus de bénéfices que nous, je suis persuadé qu'Ottawa va mettre de côté sa hargne contre le Québec et vont embarquer éventuellement, parce qu'il me semble que cela n'a pas d'allure. Dans ce sens, on pense que cela commence à arriver, les députés libéraux fédéraux qui ont fait jusqu'ici office de carpe dans un lac, il commence à sortir quelque chose d'eux. J'imagine qu'ils vont faire des pressions sur leur gouvernement pour qu'il en mette aussi dans le pot, pour qu'on puisse créer plus d'emplois qu'on en crée là. Est-ce que vous prévoyez bientôt une ouverture du gouvernement fédéral?

M. Biron: Je dirais au député de Chambly que j'ai été énormément déçu depuis un an, de l'attitude du gouvernement fédéral. Lorsque je suis entré en fonction à Québec, je me suis dit que j'essaierais de négocier honnêtement le maximum de collaboration, au point de vue économique, pour les entreprises et pour les travailleurs du Québec avec le gouvernement fédéral.

Je suis allé à Ottawa à plusieurs reprises rencontrer M. De Bané, M. Lapointe, M. Gray. Nous avons discuté ensemble à plusieurs reprises et, chaque fois, je leur faisais des suggestions, je pense, qui étaient valables. Ces gens ne veulent pas collaborer avec le gouvernement du Québec; je ne dis pas que M. Lapointe, pour prendre un exemple, ne veut pas. Je pense que M. Lapointe est réceptif et qu'il veut collaborer, mais ce n'est pas lui qui est le patron. Les dirigeants, M. Trudeau et son petit groupe restreint de hauts fonctionnaires ou de conseillers, se refusent à faire quoi que ce soit pour le Québec, parce qu'ils ont une haine morbide des Québécois. Ces gens haïssent les Québécois; ils se servent des Québécois pour être élus, mais ils haïssent les Québécois et ne veulent pas aider le gouvernement du Québec dans ce sens-là.

Je donne l'exemple du textile-vêtement. C'est peut-être un des premiers dossiers que j'ai négociés avec Ottawa, lorsque j'ai entendu dire qu'il y avait un programme qui se préparait à Ottawa pour aider le textile, le vêtement et la bonneterie. Je suis allé à Ottawa personnellement, j'ai dit à M. Gray: Vous préparez un programme. Or, on a un programme au Québec qui marche très bien depuis un an et demi. Les industriels du textile et du vêtement disent: C'est le meilleur programme qui ait jamais été institué par un gouvernement, autant provincial que fédéral, parce que c'est un programme efficace et dynamique qui répond rapidement et exactement à nos besoins. C'est un programme qui est décidé à la fois par un petit groupe, un comité restreint composé de fonctionnaires, de représentants

des dirigeants d'entreprises et des représentants des travailleurs des syndicats qui analysent chacune des demandes qui nous sont faites et font des recommandations au ministre du Québec en conséquence.

J'ai dit à M. Gray: Je suis prêt à élargir mon programme, je suis prêt même à y retoucher si cela ne répond pas exactement à ce que vous voulez, parce qu'on va négocier ensemble et on va essayer - si on peut l'améliorer, tant mieux - de nommer des fonctionnaires fédéraux au comité, avec les fonctionnaires du Québec, avec les représentants des dirigeants d'entreprises et les représentants des travailleurs. Une fois que la recommandation sera faite, on émettra deux chèques, un du Québec et un d'Ottawa, et les chefs d'entreprises enverront deux lettres de remerciement et ils iront à la banque endosser deux chèques. Ce sera à peu près toute la bureaucratie qu'il pourra y avoir là-dessus, mais au moins il va y avoir un formulaire, un comité et on va essayer d'aider rapidement les chefs d'entreprises. M. Gray m'a dit: Il me semble que votre approche a du bon sens, je vais y penser.

Quelques mois plus tard, j'ai reçu une lettre qui me disait un bon matin: Aujourd'hui même, j'annonce la fondation de l'Office canadien de renouveau industriel. L'Office canadien de renouveau industriel, on essaie de dire exactement ce que cela va faire pour le textile, le vêtement et la bonneterie, cela fait à peu près 75% de ce que le programme québécois fait. Il ne fait pas tout ce qu'on fait, parce qu'il y a certains secteurs d'activité ou certaines régions du Québec qu'il n'atteint pas. Alors, je prends le téléphone, je l'appelle et je lui dis: Cela n'a pas de bon sens ce que vous faites, vous allez faire une bureaucratie pour rien. Ah! C'est notre décision.

Un jour, pas longtemps après, je rencontre un sous-ministre du gouvernement fédéral, un sous-ministre qui s'occupe de développement économique là-bas. Il me dit: Écoute, on n'avait pas le choix, le Québec a pris tout le leadership du textile, du vêtement et de la bonneterie et le gouvernement fédéral a décidé de reprendre le leadership coûte que coûte, à n'importe quel prix. J'ai dit: Même au prix de faire de la bureaucratie, de pénaliser des entreprises et de pénaliser des travailleurs? Il dit: Même à ce prix, au prix de pénaliser du monde, nous allons comme gouvernement fédéral reprendre le leadership. Depuis ce temps-là, il y a eu seulement quelques demandes de passées; depuis un mois et demi à peu près - cela a pris six mois à se mettre cela en marche - il n'y a pas une seule demande qui a été acceptée par le CRI. On a dû arrêter notre programme temporairement, parce qu'on n'est pas pour subventionner deux fois les entreprises pour la même chose ou subventionner le gouvernement fédéral. On a arrêté notre programme, on a dit: Faites votre demande à Ottawa et on va combler ce qui vous manque mais il faut passer avant par le CRI, autrement il va vous enlever ce qu'on vous donne.

Finalement, les entreprises sont pénalisées à l'heure actuelle. Les travailleurs du textile, du vêtement et de la bonneterie sont pénalisés, pourquoi? Parce que le fédéral veut absolument mettre son drapeau rouge quelque part pour dire: Nous avons le prestige d'avoir aidé des entreprises. Pendant ce temps, il nuit complètement aux entreprises.

C'est le genre de collaboration qu'on a du gouvernement fédéral. Dans le domaine de la chaussure, vous le savez, on en a assez parlé, la députée de Maisonneuve a dans son comté de ces travailleurs qui sont en train d'être mis à pied présentement. Pourquoi? Un entêtement du gouvernement fédéral à pénaliser des travailleurs québécois. On ferme le secteur de la chaussure. Cela n'aurait pas coûté un cent de garder le contingentement sur la chaussure; pas un cent au gouvernement fédéral! Non, on enlève cela. On n'écoute pas le gouvernement du Québec là-dedans.

Pourtant, pour tous les intervenants, ce n'était pas une question de politique partisane, ce n'était même pas une question de souveraineté, d'indépendance ou même de nationalisme, c'était juste une question économique. Allons-nous garder des jobs pour des travailleurs et des travailleuses qui ont travaillé toute leur vie dans la chaussure? La décision du gouvernement fédéral a été: Non! Pénalisons les entreprises, faisons fermer les entreprises. On va les mettre en chômage et ensuite sous l'aide sociale.

Ce n'est pas pour rien qu'il y a un comité spécial du caucus libéral fédéral qui disait: Ottawa devra réviser en profondeur ses politiques fiscales et monétaires. Ce n'est pas un ministre ni un député du Parti québécois qui dit cela, c'est un comité spécial du caucus fédéral: Ottawa devra réviser en profondeur ses politiques fiscales et monétaires. Ils sont de plus en plus nombreux parmi les libéraux à se dire déçus de l'inertie du gouvernement fédéral devant la situation économique. "Il faut cesser de répondre à la crise actuelle avec des cataplasmes, a déclaré un député libéral fédéral. Il nous faut un programme cohérent, bien articulé de relance économique et un leadership **pour assurer cette relance.."**

C'est un député libéral qui parle. Le même député a conclu en disant que si le premier ministre Trudeau avait l'intention de demeurer à son poste une autre année, il devrait démontrer plus d'intérêt qu'il n'en affiche actuellement pour les problèmes de l'économie. C'est dit par un député libéral fédéral. Quand on parle de collaboration avec

Ottawa, nous, du gouvernement du Québec, sommes prêts et ce qu'on veut faire - ce n'est pas une question de politique - au point de vue économique, c'est de conserver nos emplois et nos entreprises, nous sommes prêts à collaborer en tout avec le gouvernement fédéral au point de vue économique pour autant que cela ne nuise pas au Québec, mais, à chaque fois, il nous arrive des tuiles par la tête ou ces gens disent: Non!

Dans le domaine de Volkswagen, vous le savez, les travailleurs étaient avec nous, les chefs d'entreprises, le Conseil du patronat et la Chambre de commerce, tout le monde était avec nous. Le gouvernement fédéral a décidé de donner 25 000 000 $ par année environ de rabais de douane à Volkswagen pour qu'elle s'établisse en Ontario. Cela aurait été facile de décider qu'elle s'établisse au Québec. Non! C'était au Québec et, à cause de la haine viscérale de ces gens pour le Québec, cela a été non complètement. Je dis au député et, je le répète, peut-être que les gens de l'Opposition, parce qu'ils sont les cousins, les fils ou les valets des maîtres à Ottawa, pourraient au moins passer le message de temps en temps et dire à leurs maîtres d'Ottawa: Le gouvernement du Québec est prêt à négocier avec vous en vue de protéger des entreprises et de conserver des emplois. Bon Dieu! Dites à vos maîtres qu'ils viennent ici. Quand même ils viendraient avec leurs chapeaux emplumés et leurs valets à côté, cela ne fait rien, on va les recevoir pareillement. S'il faut aller à Ottawa, on va y aller négocier avec eux. Mais on veut avoir la juste part du Québec et des travailleurs québécois.

Quand le fédéral veut collaborer à un projet, vous avez vu que cela réussit. On a réussi avec Bombardier, pourquoi? Parce que le fédéral a voulu collaborer avec le Québec. On n'a pas fait de politique avec cela. On a été jusqu'au bout et on a gagné notre point, mais on a baissé l'intérêt à 9,7%; baissez l'intérêt à 9,7% et vous allez voir qu'il y a 100 000 entreprises québécoises qui vont battre des mains et rengager des travailleurs demain matin. C'est la preuve évidente que la politique fiscale et monétaire du gouvernement fédéral, c'est fou raide! Aussitôt qu'on baisse le taux d'intérêt, automatiquement, on a des jobs, on a des contrats des entreprises québécoises, qui sont dynamiques, innovatrices et qui savent comment faire. Aussitôt qu'on veut les pénaliser, il n'y a rien à faire.

Dans ce sens - c'est peut-être le lieu - je ne sais pas si on peut adopter une motion; on pourrait au moins faire un voeu pour dire au gouvernement fédéral: Écoutez, descendez de votre tour d'ivoire et collaborez avec le gouvernement du Québec pour conserver des entreprises et des emplois. Je demande à mon collègue d'Outremont de nous aider dans ce sens. Il pourra certainement parler à son grand frère, le député libéral d'Outremont à Ottawa, et dire: Écoute, de temps en temps, est-ce qu'il y a lieu de collaborer avec le gouvernement du Québec comme vous l'avez fait pour Bombardier? Finalement, on pourrait réussir.

M. Fortier: Je pensais qu'on était ici pour parler d'économie, mais je vois qu'on est dans la politique toute pure. J'avais une question à poser au ministre. Est-ce que le ministre peut me dire si, dans un Québec indépendant, les taux d'intérêt seraient plus bas?

M. Blais: Cela n'a rien à voir avec les crédits.

M. Biron: La réponse, c'est oui, ce serait plus bas.

M. Fortier: Vous avez parfaitement raison. Je pensais qu'on était engagé dans un débat un peu plus intelligent mais je m'aperçois que nous sommes dans un débat partisan.

M. Blais: Si on avait un débat plus intelligent, il faudrait changer l'Opposition, monsieur.

M. Fortier: Encore un commentaire farfelu!

M. Blais: Il n'est pas farfelu. Il répond du tac au tac.

Le **Président** (M. **Boucher):** Sur le programme no...

M. Fortier: J'avais des commentaires sur la SDI.

Le Président (M. Boucher): Vous aviez des commentaires. Est-ce que c'était sur le même sujet que le député de Beauharnois, qui avait demandé la parole?

M. Lavigne: Je pense qu'on a sauté d'un sujet à l'autre depuis le commencement. Je ne sais pas - vous pourrez me rappelez à l'ordre - si vous jugez...

Le Président (M. Boucher): Il serait peut-être préférable de terminer le programme no 2. En fait, on est au programme no 2, il serait peut-être préférable de le terminer, et après cela on pourrait passer à d'autre chose.

Les embouteilleurs de liqueurs douces

M. Lavigne: Moi, c'était des informations que je voulais avoir de la part

du ministre en ce qui a trait aux embouteilleurs, aux petits embouteilleurs de liqueurs douces par rapport à l'expansion que Reynolds veut prendre dans la fabrication de canettes. On sait que mon intervention est un peu semblable à celle de ce matin. Il y a un parallèle à faire, disons; c'est que ce matin mon intervention était dans le sens de conserver, protéger, si vous voulez, les petites et moyennes entreprises au niveau de l'alimentation, les dépanneurs et les petits épiciers du coin qui présentement ont la distribution du vin dans les épiceries. On sait que la compagnie Steinberg a fait des demandes dans ce sens, et le ministre a répondu là-dessus.

Parallèlement à cela, on sait que les embouteilleurs du Québec - dans mon comté, j'en ai trois, Pepsi-Cola, Coca-Cola et Seven-Up - ont manifesté auprès de leur député une certaine inquiétude, même une grande inquiétude quant à la possibilité de permettre à la compagnie Reynolds d'augmenter la quantité de canettes au Québec; d'autant plus, comme vous le savez, M. le ministre, qu'un protocole d'entente avait été signé entre les embouteilleurs du Québec et le ministère de l'Environnement pour que les quelques canettes qui sont déjà en circulation, ainsi que les bouteilles, puissent être retournées au bercail. On pourrait rompre ce protocole-là si on permettait à Reynolds de fabriquer un plus grand nombre de canettes, d'une part; d'autre part, les embouteilleurs se sentaient très menacés dans le sens qu'en augmentant la quantité de canettes, on nous disait que les canettes devaient être distribuées par les maisons mères et non par les embouteilleurs en région. Par le fait même ils commençaient à penser très sérieusement à diminuer leur production, à diminuer le nombre de leurs employés, et ainsi ils auraient créé du chômage.

Je sais que vous avez été un des ministres qui ont eu à débattre cette question. Je voudrais savoir où en est rendu exactement le dossier afin qu'on puisse rassurer les embouteilleurs de nos régions et de nos comtés.

M. Biron: Il y a un protocole qui a été signé - qui est bon jusqu'en septembre 1983 - avec les embouteilleurs et le gouvernement du Québec concernant les canettes ou les contenants non récupérables et non recyclables; le protocole sera respecté jusqu'en 1983. Quant à ce que sera la décision à la fin de 1983, je pense que, dans quelques mois, on pourra en discuter avec les gens. À l'heure actuelle, ce que nous cherchons à faire, c'est protéger les emplois dans les PME en région, parce qu'il n'y a pas à Montréal de petits embouteilleurs ou très peu, ce sont surtout de grands embouteilleurs à Montréal, donc, protéger les emplois chez les petits embouteilleurs en région. Il faut, deuxièmement, protéger l'environnement, je pense que cela est important, et troisièmement, voir aussi à un développement harmonieux et à l'avant-garde des produits et des technologies nouvelles.

Dans ce sens-là, il faut réaliser qu'il se fabrique ou se vend à l'heure actuelle au Québec près de 400 000 000 de canettes en acier. L'acier vient de l'Ontario, parce que c'est un acier spécial. Donc il y a 400 000 000 de canettes qui viennent de l'Ontario, qui sont dans le paysage quelque part, qui ne sont ni récupérées ni recyclées, qui nuisent énormément à l'environnement, qui procurent des emplois à des travailleurs à Montréal et qui font en sorte de remplacer les bouteilles.

Ces 400 000 000, c'est pour les boissons non alcoolisées. Il y a aussi 100 000 000 de canettes pour la bière qui se font au Québec, qui sont distribuées à travers tout le Québec et qui restent aussi dans le décor. Il y a à l'heure actuelle 400 000 000 de petites bouteilles qui sont embouteillées en région, qui seraient susceptibles, si la décision du gouvernement du Québec était d'adopter la canette d'aluminium, d'être remplacées un jour ou l'autre, mais pas demain matin. Ce sont ces 400 000 000 de petites bouteilles qu'il faut protéger en partie, surtout chez les embouteilleurs régionaux, alors que les grands embouteilleurs, à Montréal, Coca-Cola Pepsi-Cola ou Seven-Up, ça ne leur fait absolument rien de changer leurs lignes de production pour des lignes de production de canettes d'aluminium.

(17 h 45)

Il y a petit problème d'environnement, c'est qu'il faut, si on met de l'aluminium en circulation, récupérer ces canettes d'aluminium, ce qui a été passablement un succès aux États-Unis, là où il y a eu un dépôt. Partout où il n'y avait pas de dépôt, il a été difficile de dépasser 40% de récupération; aussitôt qu'il y a eu un dépôt, on est monté à 80%, 85%, 90% de récupération. Il y a donc eu un excellent taux de récupération.

Ce qu'on essaie à l'heure actuelle - on est en négociation à la fois avec les compagnies d'aluminium, les compagnies de canettes et les embouteilleurs de boissons non alcoolisées en région - c'est de concilier tous ces points, de protéger les emplois en région, soit de laisser l'embouteillage en région, de voir si on ne pourrait pas d'abord remplacer l'acier de l'Ontario par l'aluminium du Québec - je pense que personne ne va s'opposer à cela - et remplacer aussi les bouteilles qui sont quelque part dans le paysage, qui ne sont pas récupérées ni récupérables et qui forment véritablement des déchets sauvages et très dangereux. Une partie de ces bouteilles, qui

sont de petites bouteilles de toutes sortes, pourrait être facilement remplacée par des canettes d'aluminium. Dans le marché de la bière, s'il y a 100 000 000 de canettes seulement aujourd'hui, c'est que les brasseries n'ont pas poussé la vente de bière en canette. Apparemment, d'après les connaisseurs, la bière en canette d'acier n'est pas aussi bonne qu'en bouteille. Mais la saveur de la bière en canette d'aluminium, d'après certains connaisseurs - je ne sais pas s'il y en a autour de la table qui sont connaisseurs - est meilleure que dans les contenants d'acier.

Le marché à aller chercher pour la canette d'aluminium, si on peut s'assurer une récupération avec un dépôt, serait probablement de 1 500 000 000 de bouteilles de bière qui circulent dans le paysage, qui sont embouteillées dans les grands centres - on ne ferait donc que changer les emplois de place - mais qu'on pourrait fabriquer au Québec, tout en protégeant les emplois chez les embouteilleurs régionaux.

C'est tout cela ensemble qu'on essaie de concilier en ayant une société de récupération qui pourrait nous assurer de récupérer les canettes. Ce qui est intéressant, c'est que, pour reproduire de l'aluminium une deuxième fois, une fois qu'on en a produit une première fois, on économise 95% d'énergie. Le député d'Outremont connaît certainement ces chiffres, lui qui est un spécialiste du domaine énergétique, mais, apparemment, les gens nous disent qu'on peut économiser 95% d'énergie. Et ce qui est intéressant, c'est que, pour la première transformation, il y a une partie de l'alumine qui est achetée à l'extérieur du Québec, qui est transformée après cela en lingots et qui serait retransformée en canettes au Québec. La deuxième transformation aurait 100% de contenu québécois. Nous avons à estimer cela.

Ce qui arrive aussi dans tout ce décor - je veux répondre complètement à la question du député de Beauharnois - c'est que, si nous ne décidons pas, au cours des prochains mois, d'avoir des canettes d'aluminium faites au Québec, les grandes chaînes de production de canettes d'acier sont en train de moderniser leurs lignes de production en Ontario et on aurait une perte de 200 à 300 emplois pour les 400 000 000 de canettes d'acier qui sont maintenant manufacturées au Québec et qui ne le seront plus dans deux ou trois ans d'ici. C'est donc une décision importante qu'il faut prendre. Tout à l'heure, le député de Maisonneuve nous parlait des emplois à Montréal et des usines de Montréal. Ces 300 emplois ou à peu près - on a dit 275, pour être exact - sont à Montréal. On n'a pas le droit de perdre cela. La transformation des canettes d'aluminium pourrait aussi se faire à Montréal, ce qui pourrait aider la réactivation de l'économie à Montréal, mais toujours à condition de protéger les embouteilleurs en région, possiblement par quotas régionaux. On cherche avec eux, à l'heure actuelle, la forme de protection dont ils ont besoin pour au moins garder leurs emplois en région, en les assurant de faire la distribution des canettes embouteillées dans de grandes régions comme Montréal. Nous avons parlé en particulier à des gérants de succursales d'alimentation, comme Métro-Richelieu, qui nous assurent qu'ils sont prêts à signer des contrats avec les embouteilleurs régionaux. Ils n'achèteraient pas les canettes à Montréal, mais les canettes passeraient véritablement par l'embouteilleur régional pour être ensuite distribuées aux magasins de vente au détail.

Il y a aussi un autre point important à noter, c'est que les petits épiciers sont pénalisés, à l'heure actuelle, par notre système de récupération de bouteilles. Cela coûte, en moyenne, 0,06 $ à l'épicier pour la récupération de bouteilles parce qu'il est obligé de changer les bouteilles de Coca-Cola, de Seven-Up, de Pepsi-Cola alors que la bière coûte meilleur marché et que toutes les sortes de bouteilles sont les mêmes. C'est facile, mais la bouteille de Pepsi-Cola, de Coca-Cola, etc. coûte 0,06 $ à l'épicier pour la manutentionner, pour la reprendre. À l'heure actuelle, l'épicier n'est pas payé du tout par l'embouteilleur pour faire ce travail. Il est en train de négocier avec l'embouteilleur pour être récompensé en partie pour le travail qu'il fait pour l'embouteilleur. Il y a plus la dimension pollution à l'intérieur des épiceries que représente dans le fond la récupération de bouteilles.

Je veux assurer le député qu'avant de prendre une décision, nous nous assurerons de la protection des emplois et des entreprises en région. Nous nous assurerons de la protection de l'environnement, avec un système équitable de récupération, donc avec un dépât. Il n'est pas question de permettre quoi que ce soit sans dépôt. C'est fort possible que le dépôt qui sera mis sur la bouteille, sur la canette d'aluminium, si on décidait d'y aller ainsi, soit une taxe mise sur la canette d'acier afin, à court terme, d'essayer d'éliminer le plus possible la canette d'acier, pour que l'aluminium et le verre deviennent les deux produits du Québec. Tout en espérant pouvoir faire une trouée sur les marchés étrangers, apparemment en Nouvelle-Angleterre, au Nouveau-Brunswick, en Nouvelle-Écosse, dans l'Ouest canadien, on serait prêt à accepter la canette d'aluminium faite au Québec.

En Ontario, c'est spécifié que seule la canette d'acier est acceptable parce que c'est compréhensible de sa part, elle veut protéger son matériel, qui est l'acier.

Le Président (M. Boucher): Merci, M. le ministre. M. le député d'Outremont.

M. Fortier: À quelle heure termine-t-on nos travaux?

Le **Président** (M. Boucher): À 18 heures.

M. Biron: Est-ce qu'on pourrait savoir sur quels points vous voulez discuter ce soir? On pourrait peut-être libérer certains de nos fonctionnaires qui sont ici.

M. Fortier: J'avais indiqué l'ordre ce matin. Personnellement, ce soir je devais aborder la SDI et toute la question de l'exportation. Un peu de ce qui a été dit sur Le virage technologique qui revient à l'exportation, est relié à cela, toute la question du CRIQ et des centres de recherche et de la formation professionnelle. Si on a deux heures ce soir, je ne sais pas si mes collègues d'en face sont également intéressés par ce sujet, je pense qu'on pourrait certainement les consacrer à l'exportation et aux nouveaux programmes.

M. Biron: D'accord. Donc, on peut libérer tous nos gens en ce qui regarde le tourisme et le Palais des congrès.

M. Fortier: J'avais indiqué ce matin qu'en ce qui concerne le tourisme, il n'était pas question qu'on en parlât.

M. Blais: Que nous en parlassions.

M. Fortier: Que nous en parlassions. Je vais apprendre avec lui. Je m'excuse, car je vois M. Labonté, qui est là, et d'autres.

M. Biron: Il y a une partie aussi sur la formation professionnelle, avec l'Institut de tourisme, vous voulez...

M. Fortier: Non, non. La formation professionnelle et l'Institut de tourisme, cela, c'est avec le tourisme.

M. Biron: On peut laisser cela de côté. D'accord.

M. Fortier: Ce serait surtout toute la question de la technologie, de la recherche, du développement et de l'exportation. Je pense que voilà des thèmes assez importants.

M. Biron: D'accord. Cela va.

Le **Président (M. Boucher):** Est-ce que vous désirez commencer tout de suite, étant donné qu'il ne reste que cinq minutes.

M. Fortier: Si on ne veut pas perdre trop de temps, on peut bien commencer.

M. Biron: Il y a deux petits problèmes, M. le député. Au programme 1, il y a le tamisage des investissements, les recommandations que nous faisons à F1RA. Je ne sais pas s'il y a des questions là-dessus, si oui, on va garder nos gens.

M. Fortier: Non, c'est cela, j'avais une question là-dessus. Oui, peut-être que...

M. Biron: Et puis les politiques d'achat.

M. Fortier: Je n'y avais pas regardé exactement, étant donné qu'on y allait un peu...

M. Biron: Oui, mais c'est juste pour garder les gens qui sont là-dessus, si vous avez besoin d'informations précises.

FIRA

M. Fortier: Oui. Sur la question de FIRA, peut-être qu'on peut regarder cela.

M. Biron: On va le garder. D'accord.

Mme Harel: Sur FIRA, est-ce qu'on reprend la question ou est-ce...

M. Biron: On va la regarder ce soir.

M. Fortier: On pourra la reprendre tout de suite en revenant, on peut commencer maintenant.

Sur FIRA, ce qu'il m'intéressait de savoir, indépendamment des budgets qui sont mis en place, à ce que je vois, vous avez une équipe pour faciliter le travail des gens qui veulent venir s'implanter ici, c'est - je ne crois pas que le ministre se soit exprimé dernièrement là-dessus - quelle est notre expérience. Est-ce que, de fait, on considère que FIRA - comme beaucoup d'investisseurs étrangers le considèrent - est un organisme négatif en ce qui concerne les investissements au Québec? Est-ce que sa collaboration est efficace? Autrement dit, quelle est notre expérience de ce côté et quelle conclusion doit-on en tirer?

M. Biron: Jusqu'à maintenant, la plupart des avis que nous avons donnés, en fait, on ne se base pas sur les retombées économiques au Canada, dans le fond, on nous demande, lorsque cela nous regarde en tant que Québec, si cela nous intéresse en tant que Québec. Souvent, cela peut être au profit ou au détriment de l'Ontario ou d'une autre province. Nous, on veut parler au nom du Québec. La plupart des suggestions ou des recommandations qu'on a faites à FIRA ont été suivies, sauf quelques exceptions qu'on a trouvées vraiment malheureuses. Je sais que la députée de Maisonneuve va certainement parler du problème de la CAMCO dans son

comté. Je vais lui laisser le soin de s'exprimer en détail sur ce point. Cela a été une expérience malheureuse. On a dit non à une entreprise américaine pour racheter l'autre tranche de 50% ou 40% de la compagnie CAMCO que cette entreprise ne possédait pas. Finalement, cela a été refusé. Cela a empêché un investissement important et causé une rupture de commandes de quelque 50 000 000 $, si ma mémoire est fidèle.

Règle générale, je vous le dis, nos avis sont suivis. Nous ne nous prononçons pas sur ce qui ne regarde pas le Québec ou ce qui ne comporte aucun changement. Donc, si l'entreprise est dans les mains d'une entreprise ontarienne, si le siège social est en Ontario, si c'est une firme américaine qui veut l'acheter et si cela ne change rien aux opérations québécoises, l'avis, c'est de laisser passer. La décision est donc prise au fédéral en fonction de l'impact économique total. Finalement, je ne peux pas dire que le Québec ait profité de FIRA. On a peut-être eu un ou deux ou trois mauvais coups de FIRA, mais, comme tel, le Québec n'a pas profité de FIRA. Si vous me demandez brutalement si c'est nécessaire, je dirai peut-être non.

M. Fortier: Je parle de notre bureau à nous, au Québec; est-il nécessaire d'avoir un bureau?

M. Biron: Oui. On a un petit bureau; si on ne l'avait pas, peut-être qu'on aurait eu plus de mauvais coups. On a eu seulement quelques mauvais coups qui ont été faits par FIRA, puis si on ne l'avait pas, peut-être... C'est une police d'assurance qu'on doit prendre avec FIRA. Je sais que FIRA est remise en cause à Ottawa et avec raison.

Le Président (M. Boucher): Mme la députée de Maisonneuve.

Mme Harel: Bien oui, en fait, là-dessus, évidemment, la compagnie General Electric, la GE américaine, est, je pense, retournée et attend encore une décision de FIRA pour l'achat des actions de General Steal Wares, GSW. Depuis quelques mois, cela a eu un impact négatif évident sur les activités de fabrication de CAMCO, boulevard Notre-Dame, à Montréal. On sait que GE entendait fermer son usine à Chicago, transporter l'équipement boulevard Notre-Dame et l'usine du boulevard Notre-Dame avait obtenu ce qui était considéré comme le plus important contrat en électroménager au Canada, à savoir la fabrication de 100 000 sécheuses à grande capacité avec les retombées d'un mandat mondial dans la fabrication de lessiveuses et de sécheuses. Déjà, des contacts avaient été faits dans des pays du golfe arabe et en Angleterre particulièrement. On sait qu'il était confirmé que 200 nouveaux emplois devaient être créés à la suite de cet investissement de 50 000 000 $ sur cinq ans et de 4 000 000 $ avant Noël. Tout ça n'a pas eu lieu parce que FIRA a refusé au mois d'août dernier.

General Electric et General Steel Wares semblent avoir des stratégies de développement industriel non seulement différentes, mais contradictoires. Et ça m'apparaît être le problème de cette fusion qui a constitué la CAMCO, General Steel Wares étant plutôt implantée en Ontario, GE l'ayant été plus au Québec. Malgré que GE détient 60% des actions, je pense que GE et General Steel Wares ont un même nombre de voix à l'intérieur de la corporation qu'est la CAMCO. Est-ce que GE s'est adressée ici au ministère du Québec pour obtenir une participation de la SGF à un éventuel développement de son usine sur le boulevard Notre-Dame? C'est ma question.

M. Biron: Non. GE est capable seule d'acquérir 100% des actions et c'est le problème. C'est FIRA qui a empêché General Steel Wares de vendre ses 40% d'actions à GE et GE voulait les posséder à 100% à cause de sa stratégie de développement. FIRA a forcé, dans le fond, les deux entreprises à demeurer ensemble lorsqu'elles ne voulaient plus demeurer ensemble, dans le fond. On a forcé un mariage à continuer quand les gens voulaient divorcer et ne s'aimaient pas du tout, étaient loin de s'aimer. À tel point que CAMCO est aujourd'hui en situation économique difficile. Je ne dis pas que ça va fermer à cause de ça. On a empêché le développement de l'entreprise. FIRA a nui considérablement là-dessus en voulant soi-disant protéger une entreprise qui était à Windsor, Ontario, ou quelque part et je pense que ç'a été une erreur fondamentale de FIRA dans ce cas précis. Mais GE est encore intéressée à acheter la partie de General Steel Wares et à réinvestir, c'est-à-dire que GE veut investir pour développer l'entreprise et GSW ne veut pas investir. Finalement, c'est vraiment à l'opposé et il n'y a aucune entreprise qui peut prendre de l'expansion s'il n'y a pas d'investissements. Dans ce cas, GE est toujours en négociation avec GSW et avec FIRA. Je ne sais pas ce qui va arriver au cours des prochains mois, mais j'espère qu'il y a des décisions qui vont se prendre à ce niveau.

Mme Harel: M. le Président, si vous me le permettez, quand le ministre fait référence à des conséquences...

Le Président (M. Boucher): Rapidement.

Mme Harel: Ah! on dépasse l'heure; on

reprendra tantôt.

Le Président (M. Boucher): Nous sommes en train de dépasser l'heure. Est-ce qu'il y a consentement pour finir la question?

M. **Fortier:** On peut finir la question.

(18 heures)

Mme Harel: Quand le ministre fait référence à cela, évidemment, j'en ai subi les conséquences parce qu'il y a eu 300 mises à pied l'automne dernier. Les conséquences sont beaucoup plus importantes parce que, finalement, c'est un mandat mondial que GE entendait donner quant à la fabrication des grandes sécheuses avec le renforcement que cela pouvait donner à toute la structure industrielle de fabrication. Quel est le recours possible? C'est actuellement devant FIRA à nouveau et nous assistons impuissants à tout cela.

M. Biron: Il n'y a pas pour nous de recours possible devant FIRA. Nous ne faisons que donner notre avis. C'est malheureux et on constate que c'est encore plus malheureux que ce qu'on avait prévu parce que non seulement on a perdu cette première commande, mais on a perdu aussi d'autres commandes qui viendraient éventuellement. On a vraiment tout perdu. On est en train de perdre l'entreprise parce qu'il y a mésentente entre les deux partenaires, c'est pas possiblel Je sais que les gens du ministère fédéral de l'Industrie et du Commerce sont venus revoir le dossier. Ils ont eux-même constaté que ce n'était pas possible de continuer le mariage entre General Steel Wares et GE que c'était absolument impossible. C'est à partir de là qu'ils ont fait une recommandation à leur ministre dans ce sens. Que va-t-il arriver? On va le voir au cours des prochaines semaines ou des prochains mois.

Mme Harel: La recommandation des fonctionnaires du ministère fédéral serait positive?

M. Biron: On ne connaît pas la recommandation des fonctionnaires du ministère fédéral, mais ils sont venus enquêter sur le dossier. À notre point de vue, ils ont réalisé eux-mêmes que FIRA s'était fourvoyée l'an dernier.

M. Fortier: Est-ce que je peux demander au ministre si c'est récent, cet avis des fonctionnaires?

M. Biron: Cela date de quelques mois déjà.

M. Fortier: Est-ce que vous avez fait des représentations par écrit pour demander au gouvernement fédéral de reconsidérer sa décision? Il me semble qu'un appui du ministre de l'Industrie, du Commerce et du Tourisme du Québec serait bienvenu dans un dossier comme celui-ci.

M. Biron: J'ai écrit personnellement à M. Gray dans ce cas.

M. Fortier: Cela ne me surprend pas.

Le Président (M. Boucher): La commission suspend ses travaux jusqu'à 20 heures.

(Suspension de la séance à 18 h 02)

(Reprise de la séance à 21 h 10)

Société de développement industriel

Le Président (M. Boucher): À l'ordre, s'il vous plaît! La commission de l'industrie, du commerce et du tourisme est réunie pour étudier les crédits du ministère de l'Industrie, du Commerce et du Tourisme pour l'année 1982-1983. À la suspension de 18 heures, nous en étions au programme 2 sur la SDI.

M. le député d'Outremont, vous aviez demandé la parole.

M. **Fortier:** Dans la stratégie pour développer nos exportations, je crois que Le virage technologique donne de ce côté des embryons de politique qui sont assez pertinents. J'aimerais quand même que le ministre ou que le président de la SDI, si le ministre le veut bien, nous donne des explications additionnelles.

Je ne sais pas si j'ai mal compris, on cherche à intéresser la PME au marketing et, d'autre part, à l'exportation. Je pense que selon l'expérience courante - et c'est d'ailleurs mentionné dans le cas des bureaux de génie-conseil - l'exportation est le fait, si on prend le tertiaire moteur en particulier, de deux types différents de société. Si on prend le génie-conseil comme exemple, il y a d'une part les très grands bureaux qui sont expérimentés et d'autre part on peut retrouver de petits bureaux qui ont une technologie ou un "know-how" tout à fait particulier. Ceci, je crois, rejoindrait une analyse qu'a faite le Conseil de développement économique récemment, qui avait analysé d'une façon mathématique les résultats de différentes sociétés manufacturières canadiennes. Pour en arriver à la conclusion, pour autant que les sociétés manufacturières font beaucoup de recherches et de développements et qu'elles sont très développées dans le domaine d'une technologie spécialisée, dans la même mesure, ou même davantage, elles sont très

actives dans l'exportation.

Ma première question serait plutôt générale. Je crois voir qu'il y a un danger, c'est d'inviter toutes les PME à se lancer dans le marketing international. Je ne suis pas sûr que ce soit la meilleure stratégie et je crois que les embryons de politique, en ce qui concerne la SDI... D'ailleurs, j'ai remarqué dans l'assistance tout à l'heure un ancien vice-président de la SEE qui est maintenant avec la SDI, que je connaissais bien. Donc je crois que la SDI, surtout étant complémentaire à la SEE, peut jouer un rôle tout à fait pertinent.

Je poserai ma première question sur les stratégies. C'est une question très générale que je pose. Dans quelle mesure - bien sûr, elle le dit - va-t-elle être complémentaire de la SEE? J'ai été moi même président de l'Association des ingénieurs-conseils du Canada. Les représentations multiples qu'on avait faites à la SEE étaient que la SEE ne voulait jamais financer des études de faisabilité dans des pays étrangers. Peut-être que, de ce côté-là, la SDI va jouer un rôle en permettant le financement d'études de faisabilité qui pourraient amener les bureaux de génie-conseil à aller chercher des contrats dans des pays étrangers.

Peut-être que ma première question se retrouve tant du côté des bureaux de génie-conseil que du côté des entreprises manufacturières. Dans quelle mesure la stratégie de la SDI s'oriente-t-elle vers la PME et dans quelle mesure cela est-il réaliste et possible?

M. Biron: M. le Président, je crois que je vais demander à M. François Lebrun, président de la SDI, de répondre à la question et de donner les explications sur tout le cheminement des programmes de la SDI vis-à-vis de l'aide à l'exportation.

M. Fortier: J'imagine que certains des programmes sont nouveaux.

(20 h 15)

M. Biron: Merci, M. le ministre. Je pense que c'est important de répéter ce que M. Biron a déclaré ce matin, que nos programmes ont été conçus dans une perspective de complémentarité, pour tenir compte à la fois des programmes du secteur privé, des mesures et donc des fonds déjà disponibles dans le secteur privé, mais également des programmes et des mesures disponibles à Ottawa. Je pense que c'est d'ailleurs mentionné de façon explicite dans un certain nombre de documents, notamment dans le discours du ministre, également dans le document Bâtir le Québec, phase 2. Cette perspective de complémentarité m'apparaît importante à mentionner dès le départ. Est-ce qu'on veut favoriser les PME? Je pense que, pour répondre à cette question, il faut rapidement évoquer l'ensemble de notre programmation. Comme vous l'avez peut-être constaté, nous allons désormais avoir une programmation nouvelle en bonne partie, qui va comprendre de façon plus précise quatre programmes. Certains de ces programmes sont destinés de façon particulière à la PME, d'autres sont ouverts à l'ensemble des entreprises; donc, cela varie selon les programmes.

Si l'on pense au premier programme, qui est le programme d'aide à la formation de consortiums, théoriquement, ce programme s'adresse aussi bien aux grandes entreprises qu'aux petites et moyennes entreprises. Ceux qui ont plus d'expérience que moi en matière d'exportation pourraient peut-être répondre avec plus d'exactitude là-dessus. J'ai l'impression que ces grosses entreprises sont déjà présentes au plan international et peuvent se passer plus facilement de l'aide des gouvernements. Comme le disait M. le ministre cet après-midi, notre rôle est un rôle complémentaire et supplétif. Donc, il est possible qu'au départ les grandes entreprises puissent se passer plus facilement de l'aide gouvernementale que les PME. On verra, on commence. En fait, on a quelques projets qui sont déjà à l'étude. Deux ont été soumis d'ailleurs au dernier conseil d'administration. D'après ce qu'on peut voir à partir de cet échantillonnage limité, ce sont surtout des PME, à ce stade. Comme je vous le dis, on commence, on en est à nos premiers balbutiements en matière d'aide à la formation de consortiums.

J'en profite pour vous dire qu'un des changements majeurs à nos programmes, c'est l'ouverture au tertiaire moteur et en particulier aux firmes de génie-conseil. Jusqu'à ce jour, le tertaire ne pouvait pas être admissible à nos programmes; il va l'être désormais. L'ensemble de nos programmes d'aide à l'exportation va être ouvert au tertiaire et au tertiaire moteur. Donc, il est possible que des firmes de génie-conseil, des transitaires internationaux, des courtiers en douane puissent se joindre à d'autres du secteur manufacturier pour faire partie de ces consortiums dont nous serons également actionnaires, si c'est jugé utile, toujours de façon minoritaire et de façon temporaire. C'est une caractéristique de notre présence: on est là pour faire démarrer les choses, de façon minoritaire, et on se retire quand notre présence n'est plus utile.

On a un deuxième programme qui a été évoqué par le ministre, le programme d'aide sous forme de crédits de prospection. Ce programme veut favoriser de façon particulière les PME. On pourra couvrir 80% de leurs dépenses sur les marchés et ces PME vont bénéficier de prêts à taux d'intérêt réduits pendant deux ans. C'est la façon que nous allons utiliser pour favoriser les PME. J'ajoute que le programme est également disponible aux grandes entreprises.

Dans ces cas, on va couvrir seulement 50% de leurs dépenses de prospection. Les prêts que nous allons leur accorder vont être des prêts au taux du marché. Donc - je pense que là je réponds de façon plus précise à votre question - on a un programme qui est destiné en principe à la fois aux PME et aux grosses entreprises, mais on s'organise dans les faits pour favoriser les PME. Ce programme est réellement conçu pour permettre à des PME de faire leurs premiers pas à l'étranger; quand je dis l'étranger, je devrais peut-être dire l'extérieur, parce qu'un autre des changements majeurs de notre programmation, c'est qu'à l'avenir, nos programmes vont être ouverts non seulement au tertiaire mais également vont être disponibles pour des entreprises qui veulent exporter à l'extérieur du Québec, au Canada, ce qui est nouveau. Jusqu'à tout récemment, nos programmes étaient disponibles uniquement pour l'étranger, mais, à l'avenir, des demandes pourront être admissibles pour des projets qui vont se situer au Canada, hors Québec.

Le troisième programme est un programme d'aide pour permettre à des entreprises québécoises de décrocher des contrats majeurs. Possiblement, ce sont surtout de grosses entreprises québécoises qui sont sur les marchés internationaux pour décrocher des contrats majeurs. On les connaît, je pense que ce n'est pas nécessaire de les mentionner ici. Là, on va agir - d'ailleurs, c'est clairement dit, c'est même un prérequis - sous forme de garantie de prêt, de façon complémentaire soit avec la SEE ou avec des institutions privées, des banques.

Le quatrième programme, en fait, qui est en vigueur depuis quelque temps, c'est ce qu'on appelle le programme de financement de dernier recours où on peut financer des transactions à l'exportation pour des projets qui nous paraissent rentables, mais qui sont trop risqués pour les banques. C'est ce qu'on appelle dans notre jargon financement de dernier recours sous forme de prêt ou de garantie de prêt. Voilà la gamme de nos programmes. Comme je vous le dis, il y en a pour toutes les entreprises; certains favorisent davantage les PME.

Maintenant, avant d'accorder de l'aide, en plus d'agir de façon complémentaire avec le gouvernement fédéral et les institutions privées, on agit de façon complémentaire avec un autre organisme québécois qui s'appelle l'Office québécois du commerce extérieur et cela, il est bien important de le savoir. Par exemple, pour le crédit de prospection, il est possible qu'une entreprise pense qu'elle a des possibilités d'exporter, disons, en Amérique latine. Cela va peut-être donner lieu à un voyage préliminaire du président, voyage qui serait assumé par l'OQCE. Si l'individu revient ici et pense qu'il y a encore plus de chances d'exporter, on va demander, nous, des études de marchés qui devront être fournies par l'entreprise. Sinon, je pense qu'en vertu des nouveaux programmes de l'OQCE, il est possible qu'à l'avenir l'OQCE finance des études de marchés. Troisième étape, si les études de marchés sont concluantes et que l'individu nous dit: Je suis convaincu qu'il y a des possibilités d'exporter en Amérique latine et je suis prêt à ouvrir un bureau ou à engager un agent, donc, à établir une structure permanente d'exportation, c'est là que nous on entre dans le décor et qu'on pourrait l'aider sous forme d'un prêt au titre du crédit de prospection.

Alors, on va éviter de la sorte, je pense, que les PME ne s'éparpillent à travers le monde peut-être de façon prématurée, en se protégeant. Donc, aussi bien pour ce programme, d'ailleurs, que pour l'aide à la formation de consortiums, quand un dossier nous est soumis, on sollicite un avis de l'OQCE. Donc, on va prendre toutes les précautions voulues pour que nos premières expériences à la SDI au plan international soient réussies, sachant, par ailleurs, que ces entreprises - parce qu'on le dit depuis longtemps - ont besoin d'un coup de pouce. On a examiné l'ensemble des programmes et il nous est apparu que les programmes fédéraux étaient là, mais qu'il y avait des besoins non comblés, et c'est ce qu'on a cherché à faire, combler les besoins dans la mesure des ressources financières mises à notre disposition.

Je ne sais pas si je réponds de façon satisfaisante à votre question.

M. Fortier: Je ne comprends pas beaucoup la question du prêt.

M. Biron: Juste auparavant, pour répondre à une partie de la question que vous aviez posée parce que vous avez dit: Exporter ce n'est pas bon pour toutes les PME et pas pour tous les marchés; c'est exact et c'est pour cela, d'ailleurs, que les premières démarches se font par l'Office québécois du commerce extérieur où on donne des cliniques sur l'exportation, sur les différents pays où exporter. Je suis totalement d'accord avec vous qu'une moyenne entreprise ne peut pas se lancer sur le marché arabe demain matin juste parce que ça lui tente d'aller là. Je pense qu'il faut d'abord commencer à vendre sur le marché local, québécois, et élargir un peu son commerce soit au Canada anglais ou aux États-Unis avant de pouvoir s'asseoir et avoir de l'expérience un petit peu. C'est dans ce sens-là que les cliniques de l'OQCE sont données, justement pour que l'entreprise, la PME québécoise, puisse faire des pas lentement, mais sûrement. On ne lui recommande pas au tout départ d'aller se

tirer très loin parce que c'est trop compliqué. C'est justement dans ce but qu'on a ajouté cette année le Canada hors Québec, ce qui n'était pas dans nos programmes autrefois. Une entreprise voulait aller dans l'Ouest ou à Toronto pour la première fois, elle n'avait pas d'aide du gouvernement du Québec. On a cru qu'on devait ajouter cela pour justement permettre à l'entreprise de franchir une première barrière psychologique à l'extérieur du Québec et pour qu'elle apprenne sur ces marchés ce qu'est le commerce à l'extérieur de son patelin, ni plus ni moins. Après cela, on l'envoie aux États-Unis. C'est tout cet entraînement qu'on veut donner, grâce à l'Office québécois du commerce extérieur d'abord et, après cela, lorsqu'on est prêt à mettre en application les vraies politiques de commerce extérieur, l'entreprise s'en va à la SDI où elle peut cheminer un peu. Vous allez certainement nous féliciter de ne pas être des séparatistes et d'encourager le commerce avec le Canada anglais, je suppose.

M. **Fortier:** Plus que cela, M. le Président, parce que j'ai assisté en partie à l'étude des crédits du ministère de l'Industrie, du Commerce et du Tourisme et, si je me souviens bien, à la suite d'une visite que j'ai faite en Alberta avant les élections, je crois, un des commentaires que j'avais faits, c'était qu'au lieu d'inciter les gens à aller à Tombouctou, ils devraient aller en Alberta. Cela me fait plaisir que vous ayez suivi mes recommandations. Mes félicitations.

Mais, j'essaie de comprendre, c'est un prêt pour financer quoi? Est-ce pour financer une étude ou... Vous avez dit que, s'il y a une étude de marketing ou de la prospection à faire, il y aura un prêt. Normalement, ceci existe à la SEE. Il y a des programmes comme cela pour faire de la prospection, pour que quelqu'un aille faire un voyage d'une semaine en Amérique du Sud pour voir s'il y a des possibilités, mais, à ce moment-là, c'est un financement pur et simple, 50% des coûts réels, mais, dans ce cas-ci, le prêt financera quoi exactement?

M. Biron: Pour répondre à la question de la SEE, si vous permettez, M. Daigneault pourrait répondre.

M. Fortier: J'aimerais que vous fassiez la distinction entre ce que fait la SEE et ce que vous allez faire, vous autres.

M. Biron: Un instant! Voulez-vous vous approcher du micro pour répondre? M. Daigneault, vice-président à l'exportation de la Société de développement industriel du Québec.

M. Fortier: Autrefois de la SEE.

M. Biron: C'est cela.

Il a gradué avec le temps, il est arrivé au Québec.

La Société pour l'expansion des exportations ne fait pas de prêts pour le développement les marchés.

M. Fortier: Non.

M. Biron: C'est le ministère de l'Industrie et du Commerce d'Ottawa qui va donner les...

M. Fortier: Je suis d'accord avec cela.

M. Biron: Vous voulez savoir ce que le crédit de prospection de la SDI fait. On va fournir des sommes nécessaires pour développer les marchés. Si une société veut démarrer, surtout une PME, elle peut avoir besoin de liquidité pour attaquer le marché. Que ce soit pour engager un avocat ou un agent, pour louer des locaux, cela prend de l'argent. Alors, la SDI, pour un marché précis, va évaluer de quel montant la société peut avoir besoin. Advenant qu'elle aurait besoin de 500 000 $, on ferait un prêt de 500 000 $ qui pourrait être déboursé sur une période de deux ans. Le prêt sera remboursé à la fin de la période de prospection, qui pourra être de deux ou trois ans, et le remboursement se fera selon le cash flow généré par le marché, c'est-à-dire qu'on pourra demander que le remboursement se fasse au rythme de 2% ou 3% des ventes.

M. Fortier: Je dois vous arrêter, parce que je ne comprends pas exactement les explications. La prospection dont vous parlez n'est pas pour aller détecter un contrat, c'est pour établir une tête de pont...

M. Biron: Un marché.

M. Fortier: ... dans un pays d'une façon quasi permanente. Vous me parlez d'un agent, à ma connaissance, les agents qu'on engage, c'est toujours par des paiements conditionnels. Si on obtient un contrat, on vous paie, si on n'obtient pas de contrat, on ne vous paie pas. Il y a certaines dépenses et la plus grosse partie des dépenses, ce sont bien souvent des dépenses de l'exécutif qui est responsable de faire la prospection. Ce sont des salaires qui auraient peut-être pu être dépensés ici au Canada, mais qui seront dépensés à l'étranger. C'est peut-être une dépense additionnelle.

M. Biron: Oui.

M. Fortier: Je suis moins au fait des compagnies manufacturières, mais j'essaie de comprendre quel genre de dépenses. Vous me dites dans le fond que c'est pour établir une tête de pont permanente, non pas une filiale,

mais quasiment dans un pays d'Amérique du Sud, mais est-ce que l'expérience de la SDI ou de...

M. Biron: L'OQCE.

M. Fortier: ... l'OQCE va dans le sens - si on parle de PME, j'imagine qu'on parle d'une société qui fait environ 20 000 000 $ ou 30 000 000 $ d'affaires par année, on ne parle pas de PME qui en font 500 000 $ - que ces gens vont plutôt s'intéresser à un marché permanent dans un pays particulier. Je croyais qu'on s'intéresserait à développer un marché, peut-être à décrocher un contrat de vente de vingt pièces d'équipement dans une ville donnée et ensuite aller dans une ville à côté y vendre les mêmes pièces d'équipement. J'imagine que votre stratégie est de vous intéresser à un pays ou à une région d'un pays en particulier.

(20 h 30)

M. Biron: L'éventail est très vaste. Si on prend comme exemple un consortium, celui-ci peut être formé au départ pour décrocher un contrat. Si ce même consortium veut aussi développer, comme vous le dites, une tête de pont, à ce moment, le crédit de prospection sera disponible, même au consortium. Quand vous dites développer une tête de pont, cela peut être aussi un contrat. C'est possible que ce soit un contrat. Dans le programme, on a quand même cette flexibilité de l'attacher au développement d'un marché ou même à un contrat, c'est possible.

M. Fortier: Par la nature même de ce genre de dépenses, si on pense, disons, à une association entre un bureau de génie-conseil et une compagnie manufacturière, il y a une très grosse partie, bien souvent, des coûts qui sont pour des études qui doivent être faites au Canada. La plupart du temps, ce sont des dépenses courantes qui s'ajoutent aux frais généraux de la compagnie et qui, par conséquent, sont déduites des impôts que la compagnie va payer. Vous semblez parler en termes de capitalisation de ce genre de dépenses - je rentre dans des domaines fiscaux - mais votre prêt va être une avance de fonds parce la société en question aurait un manque de liquidité pour faire cela? Mais cela va quand même affecter ses profits et pertes à la fin de l'année, j'imagine.

M. Biron: Oui, c'est possible. Si vous permettez...

M. Fortier: D'accord. Bien sûr. Je vais vous écouter.

M. Biron: ... j'aimerais en terminer sur la façon dont le crédit de prospection fonctionne. Revenant à l'exemple que j'avais pris, disons qu'on prend l'Algérie, on a besoin de 500 000 $ pour développer le marché, pour y inclure différentes dépenses que ce soient les dépenses d'engagement d'un agent, d'un avocat ou de toute autre personne.

M. Fortier: En Algérie?

M. Biron: En Algérie, ou prenez un autre pays.

M. Fortier: Il n'y a pas d'agent en Algérie.

M. Biron: Prenez-en un plus facile, prenez la Libye. À ce moment, disons qu'on a besoin de 500 000 $. Les 500 000 $ seront dépensés sur une période de deux ans qu'on appelle habituellement la période de prospection.

Lorsque la période de prospection est terminée et que les ventes commencent, on demande à la société de rembourser selon le cash flow. Cela peut être 2%, 3% ou 4% des ventes. Le remboursement se fait sur une période de cinq ans. Si, à la fin de la période de cinq ans, le prêt n'est pas complètement remboursé, à ce moment, le solde - on fait une règle, si vous voulez, la règle d'or, c'est-à-dire qu'on va couper en deux le solde - pour 50% sera absorbé comme perte par le gouvernement ou la SDI et l'autre partie, par la société privée.

Vous voyez le but: c'est qu'avec les nouveaux programmes la SDI veut diviser le risque, parce que la plus grande viscosité, si vous voulez, des exportateurs, surtout des nouveaux et de la PME, c'est le risque. Dans tous nos programmes, on essaie donc de prendre le risque avec les sociétés qui veulent aller exporter.

M. Fortier: Un des groupes...

M. Biron: Je compléterais mes propos en ajoutant que notre intervention, je pense qu'on l'avait indiqué, se situe après que les études requises ont été faites. C'est un petit peu la ligne de partage entre l'OQCE et notre organisme. Nous visons donc à établir un courant continue. Cela pourrait être l'ouverture d'un bureau en Algérie ou à Los Angeles, je pense que, l'an dernier, on a accordé un crédit de prospection à une entreprise qui avait fait toutes les études préliminaires et on concluait que la meilleure façon de pénétrer ce marché aux États-Unis, c'était l'ouverture d'un bureau à Los Angeles.

Par le crédit de prospection, on a assumé une partie des coûts d'ouverture de ce bureau, y compris le salaire du directeur du bureau, de l'agent. C'est un peu notre rôle par rapport à l'OQCE. Donc, il faut que les démarches préliminaires aient été effectuées sous forme de voyages, d'études et nous, quand on voit que réellement c'est

sérieux, dans le sens qu'on est prêt à établir une structure permanente, un bureau - je pense que c'est un bon exemple - on y va.

M. Fortier: Ces explications sont valables.

M. Biron: On en est à nos premiers balbutiements. On commence.

M. Fortier: Oui. Les explications sont valables parce que vous dites qu'il y a déjà un tamisage qui a été fait par l'OQCE pour détecter si c'est sérieux ou non.

M. Biron: Aussi bien pour les...

M. Fortier: La loi, les règlements vont être ainsi faits que vous aurez toute liberté d'accorder l'aide ou non. Je veux dire qu'il n'y a pas d'obligation. C'est jugé au mérite, à ce moment-là.

M. Biron: Exactement.

M. Fortier: En ce qui concerne les consortiums, oui, j'ai lu dans Le virage technologique que vous parliez d'être actionnaire. Je ne sais pas pourquoi vous avez amené cette dimension. Quant à moi, ça m'intéressait peut-être de le savoir. Mais le problème des consortiums, la difficulté, je suis sûr que les intervenants à qui vous en avez parlé ont dû vous en faire part, c'est qu'il y a peu de compagnies manufacturières qui sont prêtes à s'engager dans des contrats, clé en main, et qui exigent de grandes quantités d'ingénierie. La difficulté, finalement, c'est de départager les risques. Alors, s'il y a deux ou trois compagnies dont un bureau d'ingénieurs-conseils qui veulent se mettre ensemble, j'ai de la difficulté à comprendre pourquoi il y aurait un quatrième actionnaire. Le problème fondamental, c'est le risque qui est au-delà du risque de chacun des associés qui font partie du consortium. Autrement dit, c'est le risque ultime, si tout allait mal à un moment donné. Cela, d'ailleurs, a toujours comporté des difficultés. À Ottawa, il y a eu beaucoup de discussions là-dessus. La CCC en particulier s'est penchée sur ce problème et ses risques; je me demandais si on avait mis des balises pour limiter vos propres risques.

J'imagine qu'il n'est pas question de rentrer dans un projet de 1 000 000 000 $ en Russie en ce moment. Vous avez certainement défini des balises pour limiter les risques sur lesquels vous allez vous pencher lorsque les demandes viendront à la SDI.

M. Biron: Je pense que votre question appelle une réponse en trois temps. Pourquoi un programme d'aide à la formation de consortiums? C'est parce qu'il a été démontré par plusieurs études que la seule façon de réussir à l'extérieur et à l'étranger, pour certaines entreprises, c'était de se regrouper. Donc, c'est assez clair pour tout le monde.

Pourquoi intervenons-nous sous forme de capital-actions? On aurait pu imaginer d'autres formes d'aide. On a voulu tenir compte de l'existence d'un programme fédéral d'aide à la formation de consortiums qui présente des modalités différentes. Mais c'est également parce qu'on veut susciter des courants continus d'exportation. On s'est dit qu'il faudrait qu'on soit présent de façon significative pour pouvoir assister au démarrage et être présent pendant quelques années. La meilleure façon de s'assurer que ça marche, c'est d'être présent comme actionnaires, maintenant, comme actionnaire minoritaire, c'est toujours pour une période limitée dans le temps.

Quand le consortium va démarrer, s'il réussit, après un certain nombre d'années, on offre notre participation à nos partenaires du secteur privé et on se retire. Il y a un aspect aussi qui est non financier, qui est peut-être aussi important, parce que les premiers projets qui sont dans la machine n'impliquent pas de déboursés tellement considérables de notre part, mais on nous a souvent dit que ce qui manquait souvent pour faire démarrer un consortium, c'est une sorte d'arbitre. Souvent, on amène autour d'une table des gens qui ont été en concurrence les uns par rapport aux autres et on dit souvent qu'on n'est pas habitué à travailler en commun, ensemble, au Québec. Ça se reflète probablement à ce niveau. Quant aux expériences limitées - on en a quelques-unes chez nous, je ne voudrais pas qu'on se lance des fleurs indûment - qui vont aboutir très bientôt, c'est grâce au rôle à la fois de l'OQCE et de la SDI, qui ont pu jouer un rôle de rassembleur autour d'une table; qu'elles ont appelé différentes entreprises à venir, et on n'est pas mal perçu parce qu'on n'a pas d'intérêt dans le domaine. Cela a donc permis de réunir du monde et de faire déboucher des consortiums. Je pense que ce rôle d'arbitre et conseiller est aussi important peut-être que l'aide financière. Voilà les raisons pour lesquelles on intervient sous forme de capital-actions.

Quant à la question des risques, on l'a examinée. Je demanderais à notre expert de répondre à cet aspect de votre question.

On est bien conscient des risques et il est possible qu'on puisse les assumer avec certaines balises. À titre d'actionnaire dans un consortium, on a le risque de notre mise de fonds. Comme de raison, on amène aussi la garantie morale du gouvernement du Québec, parce que le fait qu'on fasse partie d'un consortium, dans les pays socialistes, c'est une certaine garantie morale qu'on donne à ceux qui veulent faire une

transaction de gouvernement à gouvernement.

On est conscient aussi des risques que ceci peut amener, même si, en fait, une garantie morale n'entraîne pas nécessairement de déboursé. Vous disiez que ce n'est pas tout le monde qui peut faire de l'exportation. C'est pour cela que, quand on fait un consortium, on s'assure que les membres du consortium sont capables d'apporter leurs propres garanties. À quelqu'un qui ne pourrait pas se qualifier comme fournisseur, à ce moment-là, on dit: Monsieur, c'est triste, mais on n'est pas - j'ai une expression que j'utilise souvent - l'oratoire Saint-Joseph. On fonctionne dans un environnement d'affaires. Il faut que les gens qui font partie du consortium soient capables de produire ce qu'ils disent qu'ils vont produire.

Maintenant, pour ce qui est du risque, dans certains cas, on va peut-être se substituer jusqu'à un certain point à l'exportateur principal, c'est-à-dire que nous allons, à titre de SDI ou comme gouvernement, signer la transaction et, par la suite, on fait un "back-to-back" avec toutes les garanties qu'on doit avoir. C'est un service additionnel. Dans certains cas, on peut offrir ce service. Ce n'est pas un programme; c'est un service que l'on peut considérer. Actuellement, je crois, M. le Président, que ce n'est pas quelque chose qui est complètement légalisé, mais vous verrez dans la nouvelle loi de la SDI qu'on demande la permission de faire ce genre de transaction pour permettre, justement, à un certain moment que la SDI puisse prendre le risque, mais toujours en ayant un "back-to-back", parce qu'on n'est pas là pour se substituer à l'entreprise privée. Il faut que chacun prenne ses responsabilités et que chacun soit responsable de la partie qu'il doit fournir.

M. Fortier: Le seul avantage que j'y vois, c'est dans les cas de très très gros projets avec des pays socialistes, peut-être, mais vous n'avez pas indiqué qu'il y avait des balises comme celles-là. Enfin, on verra bien à l'expérience, mais c'est un bateau qui est très risqué. Le "back-to-back", bien sûr, cela me fait plaisir. J'espère, d'ailleurs, que cela va être dans la loi ou qu'il va y avoir des garanties à ce sujet. Comme vous le savez, à Ottawa, la grande crainte du secteur privé qui était déjà actif dans l'exportation, c'était que le gouvernement forme un bureau d'exportation qui pourrait annihiler les efforts qui sont faits par le secteur privé.

Je n'ai pas très bien saisi la raison pour laquelle c'était nécessaire que vous soyez actionnaire dans certains cas. Est-ce que vous dites, dans le fond, que vous croyez que ceux qui vont s'adresser à vous n'auraient aucune expérience dans le domaine de l'exportation et que la part de la SDI permettrait à vos employés de conseiller ces gens par la manière de faire de l'exportation? J'aurais cru que ceux qui ont la garantie financière et qui sont capables de le faire, qui ont une compétence pour vendre un produit donné, n'ont pas tellement besoin des conseils du gouvernement pour leur dire comment faire marcher leur boîte, même s'il s'agit de l'exportation comme telle.

M. Biron: Dans ce programme, il y a deux prérequis. Il va falloir que ceux qui viennent nous voir et qui nous soumettent des projets nous démontrent qu'un regroupement est presque indispensable pour réussir sur des marchés étrangers, parce qu'il y a probablement certaines de ces entreprises qui sont déjà présentes seules. Donc, une première preuve à nous donner: qu'un regroupement est la meilleure façon, sinon indispensable, de percer sur tel marché; deuxièmement, que la présence financière de la SDI, si on la sollicite, est également indispensable pour leur permettre de réussir sur ce marché. Il est possible qu'ils n'aient pas besoin de nous au titre de notre programme d'aide à la formation de consortiums. Ils peuvent "profiter", de nos autres programmes.

Ce sont donc des programmes qui sont disponibles. Ils ne seront peut-être pas utiles à toutes les entreprises qui exportent, mais il est possible que, dans certains cas - et je pense que c'est vrai pour les quelques cas qui sont dans la machine - qu'on avait besoin de notre aide financière et de notre aide technique en ayant à l'esprit, peut-être, dans certains cas, l'aval du gouvernement pour mieux pénétrer sur certains marchés étrangers. C'est un programme qui peut être utile à certaines entreprises. Je suis bien d'accord avec vous qu'il y a d'autres programmes qui peuvent être peut-être plus utiles à la PME. C'est probablement le crédit de prospection qui va être le programme le plus utile à la PME.

(20 h 45)

M. Fortier: J'imagine que les règles qui existent à la SEE quant à favoriser un seul organisme québécois, on va les avoir à ce moment-là. Si vous assistez un regroupement comme cela pour faire de l'exportation dans un pays donné, cela va être impossible pour d'autres organismes d'avoir la même aide. Cela va être un choix définitif en ce qui concerne la SDI. La SEE a une politique lorsqu'il s'agit de faire de l'exportation pour un projet donné, s'il y a plusieurs bureaux qui s'intéressent à un projet spécifique. Je ne sais pas si c'est premier rendu, premier servi, c'est un peu plus complexe que cela. C'est un problème et assez souvent la SEE va dire à deux ou trois bureaux de génie-conseil: Mettez-vous ensemble. Il y en a qui décident de laisser tomber, parce qu'ils ne

peuvent pas compter sur l'aide de la SEE.

S'il s'agit de la formation d'un consortium, si cette aide n'est pas pour un projet donné mais pour la prospection dans un pays donné pour, disons, une période de cinq ans, le choix du ou des bureaux avec lesquels vous vous êtes engagés va être assez radical. Cela voudra dire que, pendant quatre ou cinq ans, il n'y aura pas pour le pays d'autres organismes qui pourraient s'adresser à la SDI.

M. Biron: C'est-à-dire qu'il y aura le crédit de prospection. Si c'est pour prospecter un marché, il n'y a habituellement pas de formation de consortium au départ. Lorsque le consortium se forme, c'est que le marché a été prospecté, on a pu identifier un produit ou un projet donné. Dans ce cas-là, c'est sûr qu'il n'y en aura pas un deuxième, mais, dans le même pays, on peut avoir deux ou trois consortiums qui oeuvrent sur différents projets ou différents produits.

Le Président (M. Boucher): M. le député de Chambly.

M. Tremblay: M. le Président, j'ai l'impression que les nouveaux programmes de la SDI ont été largement inspirés par ce qu'il est convenu d'appeler le miracle japonais. On retrouve là-dedans quelques idées qui ressemblent à ce qui se fait au Japon. J'ai aussi l'impression qu'un peu partout dans le monde, on est présentement en train de regarder ce qui s'est passé au Japon et en train d'utiliser ce qu'il y a de bon pour chacun des pays qui sont industrialisés là-dedans.

Avec le danger qu'on risque, si cette perspective était vraie, de se retrouver avec une concurrence, au même niveau que ce que l'on prépare, de plusieurs pays dans le monde, rien faire serait pire, parce qu'à ce moment-là on n'irait même pas chercher notre part et on se ferait manger par ceux qui se préparent dans ce sens-là. Est-ce qu'on fait présentement des recherches de façon à dépasser ce qui s'est fait au Japon et de façon à dépasser ce qui est en train de se faire dans le monde? Est-ce qu'on essaie de regarder quelles sont les prochaines étapes du développement industriel qui va se faire pour précéder ce qui se fait partout?

M. Biron: C'est-à-dire qu'on est au tout début de notre âge de conquête des marchés internationaux. La première étape, c'est d'abord de le faire individuellement ou comme entreprise, tout seul, en solitaire. La deuxième étape, c'est de le faire en consortium, mais sur des projets ou des produits donnés en identifiant bien à la fois le pays et le projet ou le pays et le produit. L'autre étape sera, si possible, de copier un peu la formule japonaise de "trading house" où peuvent se vendre aussi bien des wagons de métro, des locomotives de chemin de fer, des aiguilles à tricoter, des meubles que du textile.

Cette forme de "trading house", on y songe sérieusement aussi. La Chambre de commerce de Montréal nous a fait une proposition dans ce sens. Elle serait prête à patronner une forme de "trading house" qui commencerait lentement mais sûrement à Montréal, à condition que nous puissions les aider. Comme première étape, elle veut se lancer d'abord dans les grands marchés ou les grands contrats énergétiques. Nous avons prêté à temps plein un fonctionnaire du ministère de l'Industrie, du Commerce et du Tourisme à la Chambre de commerce de Montréal en disant: Si vous voulez vivre l'expérience, nous allons la vivre avec vous. Vous êtes les leaders dans ce domaine, c'est peut-être un peu ce que nous demandait ce matin le député d'Outremont, laisser le leadership aux chambres de commerce, de temps à autre, quand elles veulent s'impliquer. Dans le cas de la Chambre de commerce de Montréal, vis-à-vis des projets énergétiques, on lui laisse le leadership, pour les projets on lui prête un fonctionnaire ou on tient, premièrement, un salon ou une exposition de sous-traitants. Après cela, elle va probablement essayer de mettre en marche une "trading house" qui va se spécialiser dans à peu près tous les produits énergétiques d'abord, quitte éventuellement à y ajouter d'autres produits. On voit qu'il y a une étape pour atteindre l'âge adulte, dans le commerce international, mais je ne dirais pas qu'on est rendu à l'âge des Japonais, parce que ceux-ci sont vraiment passés maîtres maintenant dans le commerce international alors que nous, au Québec, ne faisons que commencer.

M. Fortier: Je pense qu'il y a une différence fondamentale dans la dimension de nos compagnies manufacturières. Les Japonais ont quelques grosses compagnies, nous sommes aux prises avec un éparpillement de compagnies manufacturières qui ajoutent beaucoup à la complexité d'exporter.

Dans Le virage technologique, on fait allusion à ces nouveaux programmes d'exportation. Est-ce que c'est inclus dans le budget de cette année? Est-ce que ces nouveaux programmes vont... Les budgets de la SDI ne sont pas augmentés d'une façon considérable.

M. Biron: On retrouve les budgets de cette année...

M. Fortier: À quel poste les retrouve-t-on?

M. Biron: Au programme 2.

M. **Fortier:** Ici, ce sont les salaires des...

M. Biron: Non, si vous voulez tourner quelques pages, vous avez Activités 1982-1983, ce sont les autorisations... Excusez.

M. Fortier: Dans la SDI, il y a des...

M. Biron: Pour l'information du député d'Outremont, il y a deux façons de procéder avec la SDI, c'est-à-dire qu'il y a des déboursés qui sont dans le budget et, souvent, une grande partie de ces déboursés, ce sont des engagements qui ont déjà été pris depuis trois, quatre ou cinq ans, et il y a les autorisations. À la page 3, vous allez trouver Activités 1982-1983. On y retrouve la loi sur l'aide au développement industriel et ses règlements. Là, vous avez vraiment ce que, au cours de l'année, nous allons autoriser d'aide financière sous les différents programmes.

M. Fortier: Excusez-moi, M. le ministre. J'essayais de comprendre - j'avais rencontré le président de la SDI qui m'expliquait qu'on retrouve des crédits - s'il y a des emprunts qui sont faits. Il y a une capitalisation qui est faite dans la SDI à l'exception des budgets qui sont votés ici.

M. Biron: C'est exact. Ce qu'on appelle les crédits, en fait, ce sont les subventions qui sont approuvées...

M. Fortier: Annuellement, ici.

M. Biron: ... par l'Assemblée nationale, par votre commission parlementaire. On a ensuite ce qu'on appelle le financement, dans notre jargon, donc, des interventions qui donnent lieu à des prêts, des garanties de prêt ou capital-actions...

M. Fortier: Ils ne sont pas ici, ils viennent directement...

M. Biron: ... qui ne sont pas appelés à être votées. Si on va sur le marché maintenant pour effectuer nos prêts et nos garanties de prêt, c'est la deuxième source de financement. Quand on intervient sous forme de capital-actions, c'est à même une dotation qui nous est votée, c'est l'extrabudgétaire qui nous est accordé par le ministre des Finances. Donc, on a trois sources de financement. À l'Assemblée nationale...

M. Fortier: Alors les crédits.

M. Biron: ... ce sont les crédits au sens de...

M. Fortier: Après cela, vous dites que c'est la dotation?

M. Biron: ... prêts, garanties de prêt et dotation.

M. **Fortier:** Et ensuite, ce sont...

M. Biron: ... les emprunts.

M. Fortier: Non, le troisième, la dotation, c'est la capitalisation. Et le deuxième, qu'est-ce que c'était?

M. Biron: Les emprunts.

M. Fortier: Les emprunts. Alors, ici, nous n'avons que les crédits.

M. Biron: C'est cela. Si vous regardez dans votre livre des crédits, vous avez à la première page les dépenses de fonctionnement et les sommes de transfert. Vous avez à 3: Transfert, à la ligne 10, 58 000 000 $, auxquels il faut ajouter déjà 15 000 000 $ pour le plan d'urgence qui n'était pas dedans...

M. **Fortier:** D'accord, oui.

M. Biron: ... et qui est arrivé après, donc, 73 000 000 $. Si vous tournez deux pages...

M. Fortier: Est-ce que les 15 000 000 $...

M. Biron: ... de déboursés, cette année.

M. Fortier: ... seront ajoutés à cela ou si cela n'a pas encore été ajouté?

M. **Biron:** C'est décidé.

M. Fortier: Je sais que c'est décidé, mais cela...

M. Biron: C'est ajouté à cela, cela va y être ajouté.

M. Fortier: ... va être un addenda aux crédits.

M. Biron: C'est exact. Si vous tournez deux pages, vous avez vraiment l'aide financière autorisée aux différents programmes. Si vous voulez chercher l'aide à l'exportation, il y a des prises en charge, c'est-à-dire des subventions qu'on va donner sous forme directe à l'aide à l'exportation pour 3 500 000 $. Vous allez avoir des prêts, grâce aux crédits de prospection, de 17 700 000 $. Ce sont les fameux prêts dont on parlait tout à l'heure et dont une grande partie ne sera probablement pas remboursée. Â c, vous avez la participation au capital-actions des entreprises et aux

consortiums à l'exportation, 5 000 000 $. À d, il y a des garanties de prêt et de financement des exportations pour 4 000 000 $. Si vous additionnez cela, nous allons avoir autour de 30 000 000 $ d'autorisés cette année, avec possibilité de verser 30 000 000 $ au cours des prochaines années.

M. Fortier: Comme de raison, pour que certaines de ces sommes soient dépensées, il aurait fallu que des engagements soient pris les dernières années. Je veux dire qu'il y a toujours une ou deux années de décalage dans certains cas.

M. Biron: Exactement. On peut dire qu'en ce qui a trait aux crédits de prospection, à toutes fins utiles, on commence cette année.

M. Fortier: Oui, d'accord.

M. Biron: Les 17 000 000 $, c'est à partir d'autorisations prises cette année.

M. **Fortier:** Est-ce que vous allez faire une distinction entre, disons, les sociétés de génie-conseil ou les manufactures? S'il y a trop de demandes qui viennent du génie-conseil, est-ce que vous allez dire: C'est assez, on voudrait en laisser un peu aux sociétés manufacturières?

M. Biron: L'esprit qui se dégage de nos discussions au conseil d'administration à l'intérieur de la boîte, c'est qu'on veut favoriser les exportations québécoises. On a à l'esprit le secteur manufacturier et on vise un heureux dosage du tertiaire et du manufacturier. On nous a mis en garde contre certaines formes de consortiums où on aurait, à la limite, dix firmes de génie-conseil. Alors, on vise un dosage et on examine cela à la pièce à partir d'un certain nombre de critères généraux. On avait deux approches possibles: ou on est très restrictif ou plutôt large. On s'est dit: Les premières années, on veut donner la chance au coureur. On va examiner les cas avec des balises assez larges et, si on voit qu'on est inondé de demandes, on va suggérer au gouvernement d'être plus restrictif. Mais on s'est dit: Il y a tellement de besoins, on nous dit qu'il faut faire quelque chose, donc, voyons plus larges au départ. Notre attitude là-dessus, c'est qu'on veut un dosage, ça peut varier selon les cas. On a quelques cas, on vise des gens du secteur manufacturier et du tertiaire.

M. Fortier: Je veux poser deux questions. La première, est-ce que les programmes que vous avez développés dans le tertiaire l'ont été après consultation avec certains grands bureaux qui pourraient être intéressés? Autrement dit, est-ce que certains grands bureaux ont déjà dénoté un intérêt? Quelle était l'autre question que je voulais poser? En tout cas, c'était la première. J'oublie l'autre.

M. Biron: Tous nos programmes, en fait, sont toujours faits, sans avoir de grandes consultations officielles, mais après des consultations ad hoc avec différents types d'entreprises, par exemple, avec de grands bureaux comme SNC-Lavalin et d'autres plus petits qui font aussi du commerce extérieur dans ce sens-là en particulier, pour pouvoir ouvrir un programme qui serait admissible. Peut-être que Lavalin en a moins besoin que d'autres petits bureaux qui commencent, mais qui, quand même, nous donnent des garanties morales de succès sur le commerce extérieur.

M. Fortier: Non, que ce soit le tertiaire ou que ce soit le manufacturier, par le design même de votre programme, je veux dire que vous vous adressez à une certaine clientèle ou que vous espérez vous adresser à une certaine clientèle.

M. Biron: Exactement.

M. Fortier: C'est pour cela que je me demandais si vous savez déjà, par le design de votre programme, que SNC-Lavalin n'est pas intéressée, que ça ne fera pas son affaire et que ce n'est pas à elle que vous vous adressez, mais j'en doute. La deuxième question que j'avais, c'était vu que la SEE ne finance pas ou que l'ACDI a commencé des programmes de financement de préfaisabilité, pour savoir si cela veut dire que l'ouverture que vous faites au tertiaire moteur va vous amener peut-être à financer de telles études qui permettent de réellement décrire aux clients toute la complexité d'un projet pour être ceux qui, par la suite, iront chercher le contrat.

M. Biron: Ce serait à l'étude, mais s'il y a déjà des programmes au niveau fédéral qui touchent à cela, nous, on n'y touchera pas.

M. Fortier: Il n'y en a pas.

M. Biron: Ce qu'on essaie d'avancer par programmes, c'est là où il y a un vide pour être complémentaire avec le fédéral; s'il y a un vide, on va y aller, mais toujours en tenant compte de nos prévisions d'estimations budgétaires ou de décisions d'aide financière.

M. Fortier: Vous pourrez me corriger, mais je pense qu'il n'y a pas de programmes pour financer les études de préfaisabilité à Ottawa. Je pense que c'est un potentiel tellement considérable que ça pourrait coûter

très cher. Si le Québec allait dans cette direction, je pense que ce serait un atout considérable pour le tertiaire moteur. En tout cas, c'est seulement un commentaire que je fais au passage. C'est certain que tous ces programmes-là sont limités dans une certaine mesure par les budgets que vous avez.

M. Biron: Exactement.

(21 heures)

M. Fortier: Oui, pour terminer - enfin, c'est assez bref comme discussion, j'imagine qu'on aura l'occasion d'en discuter plus à fond - est-ce que les modifications que vous allez faire au programme obligent le gouvernement à revenir à l'Assemblée nationale pour modifier la Loi sur la SDI? J'imagine que oui.

M. Biron: Ah oui! Il y aura des modifications profondes et le projet de loi devrait être déposé d'ici à une semaine ou deux au maximum, avant le 1er juin.

M. Fortier: Avant le 1er juin. Voulez-vous que ce soit adopté avant la fin de juin?

M. Biron: Oui, il faudrait que ce soit adopté avant la fin de juin, à cause de certains nouveaux programmes qu'on ne peut couvrir ou à cause en particulier de programmes que nous pourrions transférer du ministère. À l'heure actuelle, il y a des programmes que la SDI n'a pas le droit d'administrer, le programme PME-Innovation, le programme du textile et du vêtement, le programme innovation meuble. Nous croyons que, pour ces déboursés d'argent, les vrais spécialistes sont à la SDI alors qu'au ministère nous avons des spécialistes techniques, mais non pas des spécialistes du domaine financier. Or, finalement, avec la nouvelle loi, cela permettra à la SDI, sur décret gouvernemental, d'administrer ses nouveaux programmes.

M. Fortier: Je pense bien qu'on va vous assurer de notre collaboration, mais, pour qu'on puisse vous la donner, il serait peut-être important qu'on ait le plus tôt possible une définition des programmes existants ou des programmes à venir pour qu'on puisse analyser d'une façon plus facile le projet de loi que vous allez déposer.

M. Biron: Je m'engage, en déposant le projet de loi, à déposer en même temps les règlements pour que vous puissiez voir exactement comment cela va fonctionner.

M. Fortier: S'il y avait des notes explicatives de la SDI pour nous faire comprendre l'étendue des modifications, je crois que ce serait apprécié.

M. Biron: D'accord.

M. Fortier: L'OQCE se retrouve où? C'est le même genre de chose.

M. Biron: C'est à l'élément 2 du programme 3, prospection de l'investissement et expansion des marchés.

M. Fortier: Ah oui! Programme 3.

M. Biron: Élément 2.

M. Fortier: Élément 2, prospection de l'investissement et expansion des marchés. D'accord.

Office québécois du commerce extérieur

M. Biron: Là, si vous remarquez, contrairement à la SDI, où à l'élément transfert on avait beaucoup de transferts aux entreprises, à l'Office québécois du commerce extérieur, vous avez très peu de transferts, parce que c'est là qu'on donne des cours, des séminaires, qu'on discute avec les industriels. On leur donne très peu d'argent, sauf, peut-être, pour quelques missions, mais il n'y a véritablement pas d'aide directement à l'entreprise, sauf pour des individus qu'on va amener sur des marchés étrangers ou si on fait venir des acheteurs étrangers. C'est pour cela qu'à l'élément 10, transfert, vous avez seulement 1 000 000 $. C'est surtout tout simplement pour aider à voir ce qui se passe sur d'autres marchés et, dans tous les cas, l'industriel est obligé d'en débourser une partie.

M. Fortier: Les transferts, ce sont des dépenses de missions et ces choses-là, n'est-ce pas?

M. Biron: C'est cela. Cette année, on se propose d'aider 1800 entreprises - ça va vous donner une idée du montant d'argent - 73 expositions...

M. Fortier: À quelle place lisez-vous cela, M. le ministre?

M. Biron: Ce sont des informations que j'ai eues après et qui ne sont pas ici.

M. Fortier: Oui, d'accord.

M. Biron: ... et missions à l'étranger avec une participation moyenne de sept personnes et demie par mission ou exposition. C'est très peu sur les 7 000 000 $ du programme total de l'Office québécois du commerce extérieur.

M. Fortier: J'aurais une question à poser. On parlait tout à l'heure de la

complémentarité de l'action de la SDI vis-à-vis de la SEE. Je pense que cela va dans la bonne direction. Une chose qui m'a toujours frappé, M. le ministre, lorsqu'on va à l'étranger, c'est que le Japon et les pays de l'Amérique du Sud reçoivent des missions et les Français n'y vont pas par province, ils y vont en tant que mission française, les États-Unis y vont en tant que pays des États-Unis. Ce n'est pas nécessairement mauvais que chaque province essaie de mettre en évidence ses propres talents; au Québec en particulier, si on prend l'hydroélectricité ou les lignes de transport d'énergie, on a des talents particuliers. Mais il n'en demeure pas moins que certains pays se plaignent que les missions qui viennent de différentes provinces entrent en compétition les unes avec les autres et cela peut jouer finalement contre le pays qui se rend coupable d'une telle action. Il y a une question que je voudrais poser. J'aperçois M. Girard, que je connais depuis les temps de l'université. Malgré certaines rivalités qui peuvent exister avec le fédéral, dans quelle mesure cherchez-vous, M. le ministre, à définir ces missions pour qu'elles soient complémentaires? Dans les faits, y a-t-il une complémentarité dans l'émission par rapport à celles du fédéral?

M. Biron: Je vais demander à M. Girard, notre directeur général de l'Office québécois du commerce extérieur, de répondre.

Il y a effectivement une complémentarité. Il se fait généralement, en juillet, une consultation avec les services fédéraux pour justement éviter des chevauchements dans le programme des missions et des expositions. Parfois, dans certains secteurs, où nous sommes très fortement représentés, il y aura deux activités. L'une est faite par le gouvernement canadien et l'autre par le gouvernement du Québec. La dimension d'une mission ou d'une exposition est quand même limitée, en règle générale, à dix ou douze entreprises.

Or, le gouvernement canadien doit assurer une répartition entre les principales provinces. Il y a aussi des participations conjointes entre le gouvernement canadien, le gouvernement de l'Ontario, le gouvernement du Québec, et même dans certains cas, comme l'an dernier, au National Food Show de Chicago, le gouvernement de la Nouvelle-Écosse. Même chose dans le domaine du meuble, en Caroline du Nord, à High Point, nous avons partagé pendant plusieurs années un espace avec le gouvernement du Canada et celui de l'Ontario.

M. Fortier: J'essaie de voir ici la Direction des services d'initiation aux techniques d'exportation. En ce qui concerne les missions, en majorité, de quelle façon les orientez-vous, vers les États-Unis ou les pays... De quelle façon choisissez-vous les pays, les provinces, ou les États des États-Unis? Cela se fait-il par rotation d'une année à l'autre? Est-ce fait à l'intérieur d'une stratégie globale pour dire que l'on va se concentrer sur tel pays ou sur tels États des États-Unis? Tout converge-t-il en fonction d'une stratégie d'ensemble qui permette, d'une année à l'autre, d'être toujours présent lorsqu'on croit que cela en vaut la peine?

M. Biron: Disons que, dans certains territoires, il s'agit de préserver les positions et, si possible, les renforcer. Maintenant, nous participons à un grand nombre d'expositions commerciales. Ces expositions, forcément, se tiennent dans certaines villes. Les expositions du vêtement, par exemple, se tiennent avant tout à New-York ou encore dans des grandes villes comme Paris ou Cologne, même à Londres.

Par contre, il y a certaines expositions qui sont itinérantes, qui changent de villes tous les ans et qui, aux États-Unis, vont faire un circuit de quatre ou cinq villes au cours d'une période identique de quatre ou cinq ans.

M. Fortier: Alors, quelles sont les priorités de l'année qui vient, dans votre service?

M. Biron: Le territoire américain demeure le principal objectif, ensuite l'Europe de l'Ouest, notamment les pays de la Communauté économique européenne, plus un certain nombre de pays de l'Amérique latine qui sont axés sur nos bureaux de Mexico et de Caracas, soit le Mexique, le Venezuela, la Colombie, l'Équateur, quelques Antilles, et du côté de l'Afrique, l'Afrique du Nord, la Côte d'Ivoire, le Nigéria, Égypte, le Moyen-Orient, l'Arabie Saoudite, l'Irak, et quelques pays en Asie, le Japon bien sûr, la Corée, et certains pays où la Banque asiatique de développement travaille, où il y a des projets, soit en Indonésie, aux Philippines.

M. Fortier: Est-ce que le ministère de l'Industrie et du Commerce a des agents dans des maisons du Québec, un peu de la même façon que, j'imagine, dans le temps, le ministère de l'Industrie et du Commerce d'Ottawa avait des agents dans les différentes ambassades canadiennes? À quel endroit trouve-t-on cette information?

Une voix: C'est ici à la page 5.

M. Biron: Il y aurait lieu de vous faire parvenir un organigramme un peu plus clair que celui-ci.

M. Fortier: Je vois l'organigramme, mais quand je voyais Amérique du Sud, je pensais que c'était quelqu'un qui était à Montréal ou à Québec qui s'occupait de l'Amérique du Sud.

M. Biron: On a aussi quelqu'un. Là où on a des représentants, c'est là où il y a des maisons du Québec ou des délégations du Québec. Où il n'y a pas de délégation du Québec, nous n'avons pas de représentants.

M. Fortier: Mais quelle est la proportion du personnel, parce que vous avez, si je vois le personnel, 91 personnes?

M. Biron: 22 à l'extérieur et 65 au Québec.

M. Fortier: Je vous remercie.

M. Biron: Oui, à l'extérieur, on a aussi certaines personnes qui sont recrutées localement et à contrat.

M. Fortier: Maintenant, ça inclut des agents de tourisme également. Non, c'est complètement à part.

M. Biron: Non, les agents de tourisme sont à part. Le problème des pays étrangers, c'est la langue et les connaissances du marché. Alors, au Japon, c'est un Japonais, nous avons un attaché commercial japonais. En plus de ça, notre conseiller économique parle japonais. C'est une politique d'avoir des conseillers économiques qui parlent la langue du pays, quitte à leur faire suivre des cours.

M. Fortier: Si vous les changez de pays tous les deux ans, ils sont obligés d'apprendre une autre langue tous les deux ans. Écoutez, moi, c'est tout pour le moment. Je ne sais pas s'il y en a d'autres qui ont des questions.

Le Président (M. Boucher): Est-ce qu'il y a d'autres questions sur le commerce extérieur? Alors, le programme 2, est terminé, la Société de développement. Le programme 3?

M. Fortier: On saute le programme 3. On ira à 4; qu'est-ce que c'est?

Le Centre de recherche industrielle

Le Président (M. Boucher): Le Centre de recherche industrielle du Québec.

M. Fortier: C'est ça. Alors, les centres de recherche, on en a parlé. Le virage technologique parle de créer plusieurs nouveaux centres de recherche. J'aurais quelques questions à ce sujet, M. le ministre. La première, je crois que c'est mardi matin que vous avez rencontré les représentants des manufacturiers canadiens. Je crois que leurs commentaires étaient qu'ils préféreraient qu'au lieu que la recherche sectorielle se fasse dans un laboratoire gouvernemental elle se fasse plutôt à l'intérieur de l'industrie ou, du moins, assez près de l'industrie. Peut-être qu'un bon exemple, c'était le centre de recherche dans le domaine des pâtes et papiers. Là, il y a deux dimensions. Il y a la dimension de la participation du secteur privé et je me demandais si votre plan de développement de ce côté était assez avancé.

L'autre dimension du problème, c'était le fait que, chaque fois qu'il se crée un nouveau centre de recherche, on investit dans le béton, on investit dans des administrateurs qui sont requis. Il y a un danger qu'une bonne partie des fonds, finalement, aille dans le béton et dans le service de comptabilité, le service de contrôle, le service administratif, alors que l'objectif fondamental, bien sûr, c'est de faire de la recherche et du développement.

Je me demandais si cette recommandation de créer six ou sept centres de recherche différents dans différents domaines tient compte d'une analyse coûts-bénéfices qui permettrait, justement, de faire des économies sur les frais administratifs requis pour faire marcher un laboratoire. D'autre part, s'il s'agit de laboratoires sectoriels dans différents secteurs de l'activité économique, est-ce qu'il y a eu des discussions avec le secteur privé et dans quelle direction ces discussions vous engagent-elles pour l'avenir?

(21 h 15)

M. Biron: Dans Le virage technologique, on fait état de la création de sept centres de recherche avec le temps. C'est sûr qu'on ne créera pas ça la première année. Pour nous, l'idéal, c'est une formule mixte. On sait que les entreprises, au début, hésitent à lancer un centre de recherche lorsqu'elles sont seules parce que cela coûte beaucoup d'argent à gérer au niveau industriel. C'est difficile de mettre plusieurs entreprises ensemble et de les convaincre toutes d'investir également selon leur importance dans des centres de recherche.

Alors, nous cherchons une formule qui ressemblerait à celle du Centre de recherche et de développement de l'amiante, où c'est moitié-moitié, gouvernement et entreprise. Là, on a vraiment l'entreprise qui est intéressée à faire produire le plus possible efficacement. Le centre na s'oriente pas vers des recherches dans les nuages. Il est obligé de rester dans l'évolution pratique que l'entreprise peut exiger. C'est fort possible que, dans certains secteurs d'activité économique, ce soit le Centre de recherche industrielle du Québec qui représente la partie gouvernementale puisqu'il a déjà de

l'expérience dans de nombreux domaines. Il a déjà des recherches de faites. Il est déjà avancé technologiquement dans certains domaines. Je pense que cela serait une erreur que de recommencer à zéro.

Une fois que l'idée est avancée, ce que nous voulons trouver, ce sont des manufacturiers ou une association de manufacturiers. On peut parler du textile, pour prendre un exemple, ou du meuble, où à la fois les manufacturiers et le gouvernement vont lancer un centre de recherche, mais pour répondre aux besoins des entreprises et non pas pour répondre à un voeu pieux du gouvernement ou à un rêve de quelques fonctionnaires.

M. Fortier: Sur le plan des dépenses administratives inhérentes à la création de différents centres comme cela, est-ce que vous avez analysé différents modes de gestion qui permettraient de faire des économies d'échelle, j'imagine, si c'était centralisé au CRIQ en particulier avec la collaboration de certaines sociétés? Dans l'idée de plusieurs personnes, un centre de recherche veut dire automatiquement un édifice séparé, dans un endroit quelque part. Ce qu'on veut dire par différents centres de recherche, j'imagine, ce sont tout simplement des programmes, avec des chefs de file, qui sont orientés vers la découverte de nouvelles technologies ou la solution de problèmes qui va permettre à un secteur de l'économie d'être plus à l'avant-garde que d'autres? On parlait du Japon tout à l'heure. S'il y a un pays qui a compris jusqu'à quel point il était nécessaire d'innover, c'est lui.

Cela rejoint les commentaires que je faisais tout à l'heure, le conseil de développement économique, dans son analyse, constatait que les sociétés qui investissaient le plus dans la recherche et le développement, c'étaient les sociétés qui faisaient beaucoup d'exportation. Par définition, elles ont quelque chose à vendre. Elles ont un produit qui est différent de celui qui arrive de Hong Kong ou des États-Unis.

Je crois qu'il y a une liaison à faire. Je me demandais de quelle façon vous allez la faire. Peut-être que votre programme n'est pas tellement avancé, qu'à ce moment vous êtes uniquement à la période exploratoire et que ceci va permettre aux gens du secteur privé de s'exprimer éventuellement pour vous faire des recommandations, le cas échéant.

M. Biron: Absolument, on veut permettre aux gens du secteur privé de s'exprimer. J'ai un exemple en tête, c'est la compagnie Bombardier. On en a parlé tellement depuis quelques jours, celle-ci nous a parlé de construire avec nous une voie d'essai sur une courte distance pour ses locomotives. C'est là un exemple au point de vue transport en commun, où on pourrait de concert avec l'entreprise privée, bâtir quelque chose physiquement.

M. Fortier: Cela aiderait une compagnie.

M. Biron: Bombardier, c'est un leader au Québec, le nombre d'employés est tellement important que cela vaut la peine. Cela, c'est un exemple où on devrait bâtir quelque chose.

Un autre exemple, c'est le domaine du textile; ce n'est pas nécessaire qu'on ait une bâtisse, c'est fort possible que ce soit localisé au CRIQ ou ailleurs, en se servant des expériences qui ont déjà été menées. En parlant du textile, je pense qu'à Drummondville Celanese a déjà bâti un centre de recherche qui est à peu près abandonné parce qu'elle n'a pas réussi à avoir la collaboration des autres entreprises privées du même secteur. Si le gouvernement s'impliquait pour une partie, il y aurait peut-être lieu d'intéresser Dominion Textile et d'autres entreprises et finalement de relancer ce centre de recherche dans l'industrie du textile. Mais on est encore à l'époque où on va chercher notre voie...

M. Fortier: Il n'y a pas de fonds dans les crédits?

M. Biron: Il n'y a pas de fonds prévus cette année.

M. Fortier: Rien de prévu cette année pour cela? Je me demandais si, à long terme - je vais passer la parole à d'autres - pour revenir au CRIQ le programme qu'on nous a proposé - je dois avouer que je l'ai déjà oublié, mais je suis sûr que l'on va nous le rappeler - cela veut dire qu'avec l'analyse qui est faite dans Le virage technologique, si au lieu d'être un peu tout horizon - je pense que, dans le moment, le CRIQ est un peu tout horizon - cela ne voudra pas dire qu'à l'avenir, le CRIQ devra plutôt avoir une démarche sectorielle, soit vers la robotique, soit vers tel genre ou tel secteur qui sont définis comme prioritaires dans Le virage technologique.

M. Biron: Voici M. Lupien qui est le secrétaire du CRIQ.

M. Fortier, vous avez eu l'occasion de poser ces questions lors des discussions sur le plan quinquennal. Vous êtes venu au CRIQ d'ailleurs, je pense que M. Bertrand vous a donné toutes les précisions. Au niveau de la recherche prioritaire, le CRIQ a quand même défini dans son plan quinquennal des secteurs. Dans Le virage technologique, on nous a quand même consultés partout où on nous cite là-dedans, on nous avait consultés à

l'avance et nous étions d'accord.

Dans le domaine de ce qu'on a appelé la recherche prioritaire, au niveau de l'analyse du plan quinquennal, il est évident qu'on ne sera pas tous azimuts, j'emploie votre expression. Il y a des secteurs bien particuliers qu'on a retenus, notamment en micro-électronique, certains sous-secteurs, notamment, en biotechnologie où on va développer une expertise plus spécialisée en fonction des priorités définies par le gouvernement du Québec. On a un embryon d'équipe de recherche en biotechnologie qui est mise sur pied, on a des spécialistes en micro-électronique, on s'intéresse beaucoup aux techniques CADCAM ou CAO-FAO. En français, c'est conception assistée par ordinateur et fabrication assistée par ordinateur.

Au niveau des travaux de recherche qu'on appelle habituellement internes chez nous, cela veut dire pour se tenir à l'avant-garde de la technologie et éventuellement en faire bénéficier les entreprises québécoises, on a relativement bien défini les secteurs que l'on veut privilégier. Au CRIQ, vous le savez, on travaille en commandite, on répond aux besoins exprimés par les entreprises selon nos capacités et là c'est en plusieurs secteurs évidemment.

M. Fortier: Il y a une dimension dont on avait discuté lorsque j'avais fait la visite du CRIQ. Vous répondez aux demandes justement et vous avez un autre programme qui essaie de convaincre les différentes sociétés d'innover ou d'essayer de s'informer. Je ne sais pas si on peut mesurer l'efficacité de ce programme, mais il reste qu'au Québec, je pense que les statistiques sont là pour le prouver, il y a un trop petit nombre de sociétés qui s'intéressent à la recherche et au développement ou du moins à l'innovation. Étant donné l'importance que cela a pour vivre ou survivre dans ce monde de révolution industrielle et pour nous permettre d'exporter plus tard, est-ce que vous avez fait un examen de la façon la plus appropriée de convaincre les chefs d'entreprises qu'ils doivent porter une attention plus directe à la recherche et au développement? Ou êtes-vous satisfaits des progrès que vous faites dans le moment? Peut-être que certains sont trop ambitieux, mais j'ai l'impression que, malgré le travail qui se fait au CRIQ, on ne touche encore qu'un tout petit nombre de sociétés québécoises.

M. Biron: C'est vrai, je vais répondre pour le CRIQ. Je vais laisser M. Biron répondre pour le reste. Quant à moi, cela fait six ans que je suis au CRIQ, quand j'y suis arrivé, il y avait des projets commandités pour une valeur d'environ 300 000 $. Cette année, on en a pour 7 500 000 $. Tout cela juste en six ans. Le CRIQ fait son effort de promotion et d'innovation. Si vous vous souvenez, M. Fortier, on a mentionné que le CRIQ avait fait beaucoup de missionnariat au départ pour convaincre les entreprises québécoises de l'importance de l'innovation et de la recherche.

Je pense que le ministère, parce que j'ai été associé moi-même au ministère pendant une courte période de temps, fait aussi son effort. Il a sans doute beaucoup à faire, mais je pense qu'en six ans, en ce qui concerne le CRIQ comme tel, les résultats sont surprenants. Je le pense.

M. Fortier: Oui, si on le mesure par les commandes que vous recevez, c'est significatif.

M. Biron: Par les commandes, mais, pour avoir les commandes, il a fallu convaincre des gens que c'était important d'investir dans la recherche et le développement. Bien sûr, vous avez raison lorsque vous dites qu'on rejoint quand même une petite partie, ce qu'on appelle des clients réguliers du CRIQ, c'est-à-dire des entreprises qui reviennent au moins une seconde fois, c'est autour de 250. Au CRIQ, encore une fois, on a répertorié environ 8000 entreprises dont 6000 manufacturières, clientes potentielles du CRIQ. Il y a beaucoup de choses à faire, mais il me semble qu'en six ans il y a beaucoup de chemin de fait.

C'est sûr que ce n'est pas encore assez et qu'il ne faut pas se satisfaire de ce qu'on a fait; au contraire, il reste beaucoup à faire. Dans ce sens, il y a eu des expériences comme PME-Innovation qui a été une bonne expérience, je pense, pour encourager les entreprises à faire de la recherche et de l'innovation. C'est dans ce sens-là que, dans chacune de nos maisons de l'industrie en région, nous voudrions avoir un représentant du CRIQ parce qu'il se développe beaucoup de choses. Il y a des "patenteux" dans toutes les régions du Québec. Parce qu'on n'a pas le moyen de canaliser ces "patentes", ces développements technologiques, souvent, le bonhomme reste avec sa "patente"; il ne sait pas si elle est bonne ou pas bonne; il croit qu'elle est bonne, mais il reste chez lui. Alors, si, dans chaque région, on a des gens qui sont disponibles et à la portée de ce monde-là, il y a peut-être beaucoup de choses dans le domaine de l'innovation qu'on va pouvoir développer et, après cela, à travers nos maisons de l'industrie, on offrira probablement cette "patente", cette invention à une entreprise québécoise qui la produira. Cet après-midi, je citais l'exemple - je ne sais pas si vous étiez ici quand j'ai parlé du Nord-Ouest québécois - d'un bonhomme qui a

inventé une casseuse d'oeufs pour les grands chantiers comme la Baie-James où l'on casse des milliers d'oeufs tous les matins. Il a inventé cela. Apparemment, on met la caisse dedans et les jaunes sortent d'un côté...

M. **Fortier:** C'est l'Assemblée nationale.

M. Biron: ... et de l'autre côté... C'est pour dire, quand même, que ce bonhomme l'a inventée et il est prêt à produire, mais ce qu'il lui manque dans le fond, ce sont les moyens techniques et financiers de produire ce qu'il a inventé. C'est un bonhomme du Nord-Ouest québécois et, pour lui, se déranger pour venir jusqu'à Montréal, vous savez... Finalement, dans chacune des régions du Québec, avec un spécialiste qui va aider nos gens à développer leurs inventions, il y a peut-être lieu de capitaliser davantage sur les connaissances et les inventions des Québécois.

M. Fortier: Oui, mais, enfin, l'exemple que vous donnez, c'est celui de quelqu'un qui "patente" quelque chose et ensuite cherche une industrie. Je faisais allusion à des industries existantes qui, sans le savoir, vont devenir périmées d'ici dix ans si elles ne font pas quelque chose. C'est pour être toujours dans le même secteur d'activités, mais aller soit vers la robotique ou autre chose qui n'est pas nécessairement une modification substantielle de leur champ d'activités, mais plutôt une évolution rapide et nécessaire.

M. Biron: La structure des entreprises québécoises, dans le fond, c'est une structure familiale. C'est parti parce que quelqu'un connaissait une certaine technologie de production de portes et fenêtres ou de production de pièces de fonte ou un autre genre de production. Il a monté au maximum, il a fait sa mise en marché, il fait sa gestion lui-même et finalement on s'aperçoit que l'entreprise fait un cycle et redescend ensuite. C'est dans ce sens aussi qu'on veut apporter beaucoup plus d'aide à la gestion, convaincre nos gens des PME d'ouvrir leur conseil d'administration à d'autres industriels de l'extérieur pour avoir, finalement, une vision un peu plus grande que juste la vision familiale. Dans bien des cas, c'est ce qui arrive. C'est sûr que c'est difficile de convaincre nos gens. Nos industriels québécois sont habituellement assez conservateurs. Il faut les convaincre d'ouvrir leurs livres à quelqu'un de l'extérieur, cela, c'est difficile. Si on peut les convaincre tranquillement d'ouvrir leurs livres, d'admettre d'autres gens au conseil d'administration, on va réussir à leur mettre l'idée dans la tête à la fois de développer et d'inventer, et aussi de conquérir de nouveaux marchés.

C'est toute une éducation qu'on a à faire. Vous savez comme moi, il y a 25 ou 30 ans, il n'y avait pas beaucoup de diplômés en commerce et en administration au Québec. On est en train d'en préparer beaucoup. Je pense qu'on aura des façons nouvelles de gérer nos entreprises au cours des prochaines années, qui serviront à développer des produits et des méthodes québécoises de produire.

M. Fortier: On n'a pas de temps à perdre et je me demandais si, de la même façon que les chambres de commerce une fois par année vont honorer un président ou une société qui a réussi et qui existe depuis 20 ou 25 ans, votre ministère ne pourrait pas suggérer à ces chambres de commerce de créer un prix ou peut-être de le faire lui-même pour honorer, pour glorifier ou pour rendre remarquable une société qui aurait innové à cause d'un programme systématique de recherche et de développement. Autrement dit, il s'agit de glorifier un peu cette avenue et de faire en sorte que les gens vont voir que c'est l'avenue de l'avenir et qu'ils vont comprendre que c'est nécessaire d'y attacher une importance plus grande que celle qu'on y attache jusqu'à maintenant.

M. Biron: Je devrais faire vérifier dans mon bureau si je n'ai pas un micro parce qu'on a parlé de cela au cours des dernières semaines, à la fois vis-à-vis de l'innovation ou du commerce extérieur.

M. Fortier: Ce doit être cela, c'est en lisant la transcription que l'idée m'est venue. (21 h 30)

Le **Président (M. Boucher):** Mme la députée de Maisonneuve.

Mme Harel: Dans le même sens, avant de revenir au CRIQ, j'ai fait l'expérience à mon bureau de recevoir des employés de petites entreprises du textile qui venaient s'informer des programmes de modernisation. Ils me disaient que leur patron, propriétaire depuis des décennies, était ancré dans la tradition de ne pas faire appel aux gouvernements, quels qu'ils soient, à quelque niveau que ce soit. Ils venaient chercher de l'information pour tenter d'influencer sur le propriétaire pour lui faire accepter la modernisation de son entreprise. En fait, la question que je voulais poser, c'est surtout sur les relations du CRIQ avec le secrétariat au développement scientifique, particulièrement avec la venue du sommet économique et du suivi du sommet économique de l'agglomération de Montréal qui a eu lieu en avril. Il y a eu un projet au Centre québécois d'innovation industrielle, vous êtes certainement au courant de ce projet de parc scientifique ou d'innovation.

En fait, le parc d'innovation, où est-ce que cela en est rendu? Il y a aussi l'École polytechnique.

Une autre question que je veux vous poser, ce sont les sociétés d'État, par exemple la société d'énergie nouvelle, comment s'appelle-t-elle?

M. Biron: Nouveler.

Mme Harel: L'ensemble des sociétés d'État compte pour quel pourcentage dans vos activités au CRIQ?

M. Biron: Je vais répondre à la deuxième question pour commencer, elle est facile, parce que j'ai le texte du rapport annuel qu'on va remettre à M. Biron d'ici quelques semaines. Cette année, de tous nos projets commandités, parce qu'il y a une partie de nos travaux qui sont faits gratuitement... Tous les travaux d'information, la majorité en tout cas, sont gratuits. Des travaux commandités, il y en a à peu près 85% qui sont effectués pour le compte d'entreprises privées. De celles-là, 90% et plus sont des PME; donc, cela laisse 15% pour les sociétés d'État et les gouvernements. Si je veux continuer, dans les 15%, c'est en très grande majorité les gouvernements; donc, pas des sociétés d'État, ce sont des commandes de notre ministre de tutelle, par exemple, pour des études ponctuelles où les sociétés d'État comme telles ne sont pas des clients du CRIQ.

Mme Harel: Je suis néophyte mais ce que vous me dites m'inquiète.

M. Biron: Cela ne devrait pas vous inquiéter.

Mme Harel: Faut-il conclure par là que nos sociétés d'État font leur propre recherche ou bien qu'elles n'en font pas?

M. Biron: Celles qui ont à en faire...

Mme Harel: En excluant évidemment l'Hydro...

M. Biron: Je devrais peut-être définir; par exemple, on travaille pour Forano ou Volcano. Je ne les considère pas comme des sociétés d'État; ce sont des entreprises manufacturières dont, par hasard, l'actionnaire est la SGF. Ce ne sont pas des sociétés d'État dans la façon dont je fais mes statistiques. Mais vous avez mentionné nommément Nouveler. Il reste que c'est minime. On a travaillé un peu pour Forano. Nouveler, on a des pourparlers avec elle, on travaille notamment à un programme conjoint visant à promouvoir les économies d'énergie ou l'utilisation d'énergies nouvelles auprès des entreprises; on fait ça. Mais il n'y a pas de travaux commandités comme tels avec Nouveler à ce jour. Nouveler nous passe une commande: Le CRIQ, vous allez nous réaliser telle étude. Mais on travaille avec elle, bien sûr.

Mme **Harel:** J'imagine qu'on aura l'occasion, lors de l'étude du programme sur les sociétés d'État, de voir comment elles génèrent leur innovation, si elles ont des contacts aussi réduits avec le CRIQ.

M. Biron: On est en contact régulier avec elles, mais on ne travaille pas en commandite pour elles; on élabore avec elles différents programmes. On les rencontre régulièrement. Je sais qu'il y a des gens de notre direction de la recherche qui ont rencontré des gens de Nouveler.

Répondant à votre première question, on est très impliqué dans le projet d'un parc d'innovation à Montréal, on fait partie des tables rondes qui sont pilotées de ce temps-là par la CIDEM, notamment avec M. Shooner. On a fait valoir nos points de vue, mais ce n'est pas réalisé, c'est encore au stade d'étude. Vous mentionniez l'École polytechnique. L'École polytechnique est un des partenaires là-dedans. Je sais bien qu'il y a une étude qui a été préparée par quelqu'un qui travaille à l'École polytechnique. Il l'a fait en son nom personnel comme consultant pour le CIDEM dans ce cas, mais on est très impliqué là-dedans et on suit cela de très près. D'ailleurs, on est déjà localisé à Montréal, une partie de nos effectifs et de nos travaux sont réalisés à Montréal, même si la majorité est à Sainte-Foy. On est activement impliqué dans le dossier. D'ailleurs, tout récemment, M. Bertrand, le directeur général chez nous, a discuté avec M. Shooner de ce projet. Comme je le disais tantôt, ce n'est pas réalisé, les opinions sont très diversifiées, parce qu'il y a des partenaires très diversifiés dans le projet, mais on est là. Est-ce que cela va?

M. **Fortier:** Dans Le virage technologique ici, il y a un objectif qui est la mise en place d'un programme de 50 000 000 $ visant à réduire les risques financiers reliés à la réalisation de projets de conception. Avez-vous les fonds pour cela présentement?

M. Biron: J'en ai parlé d'ailleurs ce matin, on espère, lorsqu'on connaîtra le budget, mardi soir, pouvoir libérer une certaine marge de manoeuvre qui pourrait nous permettre de mettre en marche ce programme dès cette année. De toute façon, nous nous préparons. Ce sera prévu dans la loi de la SDI, il y aura un volet tout à fait spécial pour le programme innovation et développement de produits. Or, si nous pouvons trouver quelque fonds que ce soit, le

programme sera en marche dès cette année.

M. Fortier: Pour le CRIQ, je pense que c'est à peu près tout.

Le Président (M. Boucher): Programme 5, Formation professionnelle.

M. **Fortier:** Je veux seulement me retrouver dans mes papiers.

M. Biron: C'est l'Institut du tourisme. On a décidé de ne pas toucher à cela en attendant le député de Viger.

M. Fortier: Ah oui! Le programme, c'est la formation professionnelle aussi.

M. Biron: Oui, mais c'est l'Institut du tourisme.

M. Fortier: Comme tel, n'est-ce pas?

M. Biron: Oui, et le député de Viger a demandé de l'attendre.

M. Fortier: Pour le moment, M. le Président, je ne sais pas si le ministre est d'accord, j'aimerais mieux suggérer de reprendre tout le débat la prochaine fois. J'aurais plus d'aide de mon côté. On discutera de tout l'aspect industriel. Je crois que ce sera extrêmement intéressant. On discutera de tout ce qui concerne le programme no 3, qui est un des plus importants au ministère. Peut-être que la meilleure façon serait de suggérer d'arrêter nos débats maintenant.

Le Président (M. Boucher): D'ajourner.

M. Biron: A-t-on dit qu'on adopterait les programmes terminés aujourd'hui, quitte à laisser ouverts...

M. Fortier: Je pense que le mieux serait de laisser cela tel quel. Ils ne sont pas adoptés, mais, la prochaine fois, on pourrait demander un ou deux mots d'explication et on les adopterait les uns après les autres. Je pensais qu'on avait dit qu'on passerait la totalité des programmes d'une façon non officielle, comme on le fait présentement, et qu'à la suite, on les adopterait les uns après les autres.

Le Président (M. Boucher): C'était l'entente que nous avions prise ce matin.

M. Fortier: On les adoptera assez facilement à ce moment-là.

Le Président (M. Boucher): Nous ajournons nos travaux sine die.

M. Biron: Avons-nous terminé l'étude du programme 1?

M. Fortier: On veut laisser cela ouvert à cause des sociétés d'État.

Le Président (M. Boucher): C'est parce qu'on peut revenir sur les programmes à un moment donné, s'il y a des questions qui se posent, étant donné...

M. Fortier: Je ne vois pas tellement de difficulté, mais je pense que ce serait plus simple de procéder comme cela.

Le Président (M. Boucher): ... que des intervenants n'étaient pas présents aujourd'hui.

M. Fortier: A-t-on fixé la date de la prochaine séance? Je ne pense pas.

M. Biron: Le jeudi 4 juin ou le 3 juin.

M. Fortier: J'avais suggéré le 4, si c'était possible. Je ne sais pas si on siège.

M. Biron: Est-ce un jeudi?

M. Fortier: C'est un vendredi.

M. Biron: Vendredi, c'est impossible. C'est le jeudi 3, apparemment. On nous a dit qu'on était prêt à nous donner une demi-journée, à cause des travaux de la Chambre.

M. Fortier: Est-ce qu'il faut que ce soit tout à fait fini avant le 5? Ne peut-on pas remettre cela à la semaine suivante?

M. Biron: Je suis...

M. Fortier: En tout cas, c'est avec les leaders...

M. Biron: D'accord, les leaders s'occuperont de ce problème.

M. Fortier: D'accord, les leaders s'occupent de cela. Cela va.

Le Président (M. Boucher): La commission ajourne ses travaux sine die.

(Fin de la séance à 21 h 39)