



Assemblée nationale
Québec

journal des Débats

COMMISSIONS PARLEMENTAIRES

Quatrième session - 32e Législature

Commission permanente
du commerce extérieur

Étude des crédits du ministère
du Commerce extérieur

Le mercredi 8 juin 1983 - No 92

Président: M. Richard Guay

Table des matières

Exposés préliminaires	
M. Bernard Landry	B-5085
M. Clifford Lincoln	B-5087
M. Pierre-C. Fortier	B-5089
Réplique du ministre	B-5090
Le programme APEX	B-5096
Relations avec le ministère de l'Industrie, du Commerce et du Tourisme et avec la SDI	B-5099
Relations avec le ministère des Affaires intergouvernementales	B-5106
Représentation à l'étranger	B-5111
Le programme APEX "F"	B-5114
Aide au développement	B-5118
Structures du ministère	B-5122

Autres intervenants

M. Harry Blank, président
M. Marcel Gagnon, président suppléant

M. David Payne
M. Cosmo Maciocia

Abonnement: 30 \$ par année pour les débats de la Chambre
30 \$ par année pour les débats des commissions parlementaires

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 \$ en vente au
Service des documents parlementaires
Assemblée nationale
Édifice H - 4e étage
Québec G1A 1A7

Courrier de deuxième classe - Enregistrement no 1762

Le mercredi 8 juin 1983

Étude des crédits du ministère du Commerce extérieur

(Onze heures quarante-six minutes)

Le Président (M. Blank): À l'ordre, s'il vous plaît;

La commission permanente du commerce extérieur se réunit aux fins d'étudier les crédits du ministère du Commerce extérieur.

Les membres de cette commission sont: M. Payne (Vachon) qui remplace M. Beaumier; M. Rivest (Jean-Talon) qui remplace M. Bourbeau (Laporte); MM. Ciaccia (Mont-Royal), Marquis (Matapédia) qui remplace M. Gagnon (Champlain); MM. Gauthier (Roberval), Landry (Laval-des-Rapides), Léger (Lafontaine), Lincoln (Nelligan), Paré (Shefford), Rochefort (Gouin), Fortier (Outremont) qui remplace M. Rocheleau (Hull).

Les intervenants sont: MM. Bisailon (Sainte-Marie), Dean (Prévost), Rocheleau (Hull) qui remplace M. Dubois (Huntingdon); MM. Johnson (Vaudreuil-Soulanges), Perron (Duplessis), Bourbeau (Laporte) qui remplace M. Rivest (Jean-Talon); MM. Scowen (Notre-Dame-de-Grâce) et Tremblay (Chambly).

Comme c'est la coutume, si le ministre a une présentation à faire.

M. Landry: Oui.

Le Président (M. Blank): Avant, on doit nommer un rapporteur.

Est-ce que le député de Vachon est nommé rapporteur?
D'accord.

M. Landry: M. le Président, avant de passer à la présentation proprement dite, est-ce que mes collègues de l'Opposition souhaitent que nous nous donnions ensemble un aperçu de l'horaire de nos travaux, du temps que nous allons y consacrer? Avez-vous une idée sur cette question?

M. Lincoln: Je crois qu'on a quatre heures d'allouées à la commission. Est-ce qu'on termine à midi et trente, M. le Président?

M. Landry: 13 heures.

Le Président (M. Blank): 13 heures.

M. Lincoln: Je suis disposé à aller jusqu'à 13 heures. Ensuite, on pourra commencer à 15 heures pour finir le reste

jusqu'à 18 heures.

M. Landry: Très bien, cela m'arrangerait parce que cela me permettrait d'assister au Conseil des ministres qui, comme chacun le sait, siège aujourd'hui. Alors, j'irai entre 13 heures et 15 heures.

M. Lincoln: Oui, d'accord.

M. Landry: C'est parfait.

M. Lincoln: Si cela vous arrange de finir un petit peu avant 13 heures et dix minutes après 18 heures, cela m'est égal.

M. Landry: Ah! Cela serait peut-être une bonne suggestion. Il est 11 h 45, si on finissait à 12 h 45, cela m'arrangerait.

M. Lincoln: Oui, d'accord, cela va.

Exposés préliminaires

M. Bernard Landry

M. Landry: Très bien.

Je vais profiter de l'occasion traditionnelle que vous me fournissez, M. le Président, pour faire un petit exposé liminaire dans le but de stimuler nos discussions et nos travaux.

Je voudrais d'abord vous dire que je suis accompagné à cette table du sous-chef du ministère du Commerce extérieur, M. Jean Vézina, à ma droite; j'ai également avec moi la secrétaire du ministère, le directeur de l'administration, le directeur de la Direction de l'expansion des marchés, la directrice de l'information et, bien entendu, le sous-ministre qui s'était malencontreusement placé en dehors de mon champ de vision, plutôt vers la gauche, mais qui est un homme remarquablement visible dans les questions où l'efficacité est requise.

Je remercie également mes collègues parlementaires qui se sont très sérieusement préparés avec moi et mes fonctionnaires à faire de cette étude des crédits le plus grand succès possible et l'opération la plus éclairante possible.

Je voudrais noter que les circonstances sont heureuses parce que cela fait deux fois en six mois que nous-mêmes, avec nos vis-à-vis de l'Opposition, avons l'occasion de scruter la question du commerce extérieur: la première fois pour la naissance du

ministère où, pendant de nombreuses heures, nous nous sommes penchés sur les premiers vagissements de cet organisme. J'espère que, moins de six mois plus tard, sans pouvoir dire que la mission est totalement accomplie, ce qui serait illusoire et prétentieux, on sera en mesure de vous rapporter certains progrès.

Alors, le programme que nous étudions aujourd'hui, qui est essentiellement le budget du ministère du Commerce extérieur, s'appelle: Développement des relations économiques avec l'étranger.

Nous parlons, en termes budgétaires, de 18 196 000 \$. En termes humains, en termes de ressources de personnel, il s'agit de 194 employés permanents. Ce ministère, comme vous le savez, a, par sa nature même, des antennes extérieures et il est représenté à l'étranger par 21 conseillers économiques permanents, qui sont des Québécois et Québécoises membres de la fonction publique, et par 26 attachés commerciaux qui sont recrutés localement suivant la tradition et qui sont des nationaux des pays où nous travaillons. Au sujet de ces pays, il y en a 13 et nous sommes dans 19 villes de ces pays. On consacre 2 210 000 \$ de l'argent des contribuables québécois à cette activité et à ces antennes extérieures.

L'organisation de services promotionnels sur l'Europe, l'Amérique du Nord et le reste du monde nécessite, en 1983-1984, des crédits respectifs de 1 572 000 \$, 1 291 000 \$ et 937 000 \$, auxquels il faut ajouter des frais généraux de fonctionnement de 438 000 \$. Ainsi le budget global de la Direction générale de l'expansion des marchés, dont je vous ai dit que nous avons le directeur parmi nous, est fixé à 4 240 000 \$.

Par ailleurs, à la Direction de l'administration et du personnel, un budget de 371 000 \$ est prévu pour la construction de stands d'exposition destinés à soutenir les services professionnels offerts par notre Direction générale de l'expansion des marchés. Les effectifs permanents affectés à ces tâches totalisent 76 personnes à la Direction générale de l'expansion des marchés, 12 personnes à la direction de l'administration, et l'effort global en matière de développement des marchés se traduit par un budget de 4 611 000 \$, incluant la rémunération de 88 employés permanents.

Au chapitre des transferts aux entreprises sous forme de subventions pour la mise en place, en particulier, d'une stratégie de pénétration des marchés extérieurs - c'est le fameux volet "F" du programme APEX - en 1983-1984, les crédits sont de 6 000 000 \$, auxquels il fallait ajouter presque 1 000 000 \$, soit 878 000 \$, pour le programme régulier d'aide au développement des exportations. Alors ce sont les autres APEX que "F".

De plus, un budget de 1 150 000 \$ est mis à la disposition des entreprises pour appuyer le développement de certains projets spécifiques sur les marchés extérieurs. Un montant de 150 000 \$ est déjà inscrit au budget actuel du ministère et une somme de 1 000 000 \$ sera ajoutée en conformité avec l'annonce faite par mon collègue des Finances lors du discours sur le budget.

Le développement de services-conseils plus spécialisés auprès de l'entreprise afin de stimuler la mentalité exportatrice et de faciliter la conclusion d'accords industriels nécessite un budget de 863 000 \$ et une équipe d'environ 20 personnes. On a 807 000 \$ qui sont prévus pour le fonctionnement de la Direction des communications du ministère, qui a un effectif de 13 personnes; un budget de 948 000 \$ est prévu pour la mise en place de trois équipes d'environ 10 personnes qui ont comme mandat de procéder à des analyses systématiques de marché, surveiller les intérêts québécois en matière de politique commerciale, procéder à des échanges significatifs en matière de coopération économique avec l'étranger. C'est essentiellement ce que je vous avais annoncé à l'étude article par article de la loi, c'est-à-dire que nous allions mettre sur pied une section analyse et stratégie, de façon non seulement à faire les efforts, mais à les faire au bon moment et d'une façon coordonnée. Pour le reste, vous avez les questions qui relèvent purement de l'administration, du fonctionnement du ministère. C'est moins de 10% des crédits qui sont consacrés à cette fin, incluant le cabinet du ministre, les bureaux des sous-ministres et la Direction de l'administration et du personnel.

Au chapitre des activités nouvelles, vous savez que nous sommes sur le point de consolider, d'une part, et d'élargir, d'autre part, l'action économique du gouvernement à l'extérieur du Québec, en particulier, suivant nos projets, à Singapour, à Bogota et à Stockholm, et par l'utilisation, comme je vous l'avais annoncé d'ailleurs, de conseillers économiques itinérants pour l'Algérie et le Moyen-Orient, la consolidation de notre travail à Dallas, au Texas, et dans les villes de Tokyo, de Los Angeles et de Chicago, ce qui, pour le prochain exercice, complètera l'expansion que nous avons en tête avec des moyens qui sont relativement modestes, mais, encore une fois, s'ils sont bien employés, cela ne m'inspire aucune crainte quant à l'efficacité que nous pouvons tirer de notre appareil diplomatique économique.

Je vais vous dire, en terminant cette introduction, que, selon des engagements formels que j'avais pris à l'étude du projet de loi article par article et qui correspondent profondément à ma philosophie personnelle, à la philosophie des autorités du

ministère, nous n'avons pas voulu créer - et l'Opposition aurait été tout à fait justifiée de nous le reprocher si nous l'avions fait - quelque monstre bureaucratique qui aurait ajouté une croissance non justifiée à l'appareil public québécois. Nous avons constitué le ministère du Commerce extérieur à même les ressources humaines existantes à l'intérieur du gouvernement. Nous avons déjà, soit à l'Office québécois du commerce extérieur où ils et elles se retrouvaient en plus grand nombre ou ailleurs dans la machine gouvernementale, un personnel tout à fait rompu aux questions internationales, aux questions de l'action économique extérieure et ce sont ces personnes que nous avons regroupées dans le ministère du Commerce extérieur.

Je ne pense pas - mais il se peut que j'aie à le faire - avoir recours à plus de cinq engagements extérieurs à la fonction publique, au cas où j'aurais besoin de spécialistes d'un calibre tel ou d'une spécialisation telle que je ne puisse pas les retrouver à l'intérieur de la machine. Nous avons procédé et nous procéderons, pour compléter notre organigramme, par voie de mutation et de recrutement interne, de recyclage et de "ressourcement" de personnel déjà existant. Vous avez, dans les annexes, si vous voulez avoir une bonne vue de ce qu'est devenu ou presque devenu, parce que tout n'est pas complété, le ministère du Commerce extérieur, un organigramme simple, mais assez éloquent qui, non seulement vous illustre la façon dont le ministère est organisé, mais vous avez en plus les noms des individus qui occupent les divers postes lorsque ces postes sont comblés. Voilà, M. le Président, ce que je voulais dire pour aider à lancer nos travaux.

Le Président (M. Blank): M. le député de Nelligan.

M. Clifford Lincoln

M. Lincoln: Très brièvement, M. le Président, parce que nous voudrions prendre le plus de temps possible pour les questions, car nous n'avons pas beaucoup de temps.

Je voudrais situer un petit peu où on se place par rapport au ministère du Commerce extérieur et notre attitude depuis la création de ce ministère en janvier 1983. C'est vrai ce que disait le ministre, c'est-à-dire que c'était une très bonne occasion, après six mois, de pouvoir faire un tour d'horizon sur toute la question du commerce extérieur par rapport à l'économie du Québec. Il y avait une chose qui nous préoccupait prioritairement durant l'étude du projet de loi 89, cela a même été la question fondamentale, si le ministre s'en souvient. Tous les débats s'étaient situés sur notre opinion, c'est-à-dire qu'on aurait dû au

préalable, avant d'introduire le projet de loi 89, situer et tâcher d'éliminer autant que possible - je comprends que cela est impossible les conflits interministériels qui pourraient surgir à cause de la façon dont sont structurées les lois contradictoires, certainement par rapport à la loi des Affaires intergouvernementales qui gère en bien des sens celle du ministère du Commerce extérieur parce que c'est le ministre des Affaires intergouvernementales qui a la responsabilité de coordonner les activités à l'extérieur du Québec.

Nous nous posons toujours des questions sérieuses à ce sujet. Je vais faire plusieurs allusions durant les questions à cette préoccupation que nous avons parce que nous pensons que la chose doit être vue, qu'il faudrait des changements dans toute la situation des ministères par rapport à celui du Commerce extérieur. Nous pensons que, s'il est logique de créer un ministère du Commerce extérieur, il faut qu'il soit l'instrument pour le commerce extérieur. Or, aujourd'hui, il y a des situations conflictuelles. Même le ministre a admis tout récemment les zones grises entre son ministère et surtout celui des Affaires intergouvernementales.
(12 heures)

L'autre jour, j'ai eu l'occasion par accident de siéger à l'étude des crédits du ministère de l'Industrie, du Commerce et du Tourisme, en remplacement d'un collègue qui assistait à une commission parlementaire. Là, on a pu voir pas mal de contradictions entre le ministère du Commerce extérieur et le ministère de l'Industrie, du Commerce et du Tourisme par rapport à la Société de développement industriel, section exportation. C'est le fait qu'une grosse partie du budget relié à l'exportation au Québec, l'équivalence, en fait, du total du ministère du Commerce extérieur est placée sous la responsabilité d'un autre ministre, celui de l'Industrie, du Commerce et du Tourisme. Je vais me référer à cela parce que nous avons une somme de 18 600 000 \$ qui se trouve dans le budget de la SDI pour les exportations. Pour nous, cela nous apparaît illogique. Il nous semble que le ministère du Commerce extérieur, si c'est lui qui est en charge des exportations comme c'est le cas, devrait l'être tout à fait ou on devrait régler toutes ces situations de conflit possible.

Nous savons et nous reconnaissons qu'il y a un protocole d'entente entre le ministère de l'Industrie, du Commerce et du Tourisme et le ministère du Commerce extérieur, mais tout de même, nous ne pensons pas que cela résolve la situation fondamentale de la responsabilité d'un ministre. Nous pensons que, si un budget aussi important que le budget total actuel du ministère du Commerce extérieur est confié à la SDI, il

devrait être logiquement transféré au ministère qui le concerne. Nous devons reconnaître, et nous le faisons avec l'idée la plus constructive possible, il n'y a pas à se cacher, que nous pensons que le ministre a mis beaucoup d'enthousiasme et d'énergie à lancer son ministère. Nous le complimentons pour tout le travail qui a été fait. Certainement qu'il passe pas mal d'heures, qu'il y a eu beaucoup de voyages de faits et beaucoup d'actions qui se sont produites dans le ministère du Commerce extérieur. Pourtant, il faut, et c'est le rôle de l'Opposition, essayer d'apporter des commentaires constructifs. Si nous voyons cela, quoique nous constatons l'énergie et l'enthousiasme au sein du ministère du Commerce extérieur, nous nous posons, en même temps, beaucoup de questions quant à l'attitude globale du ministère par rapport à ses politiques du commerce international.

Nous pensons qu'il y a beaucoup d'actions qui se posent, mais nous posons la question si ces actions se posent souvent en vitesse, sont des actions ponctuelles et parfois à pied levé. Nous pensons qu'il serait mieux d'agir lentement, de poser des gestes beaucoup plus globaux par rapport au commerce extérieur. Par exemple, je vais situer quelques points sur lesquels nous questionnerons le ministre. Nous pensons qu'il faudrait une infrastructure de base par rapport aux services à l'exportation qui sont tout à fait déficients et dont on n'a pas parlé jusqu'à présent dans la question du commerce extérieur. Nous pensons que toute la question des services à l'exportation est cruciale. On pose des gestes aujourd'hui pour augmenter nos délégations extérieures, mais, si on va trouver des exportations à l'étranger - et cela on peut sûrement les trouver dans plusieurs pays du tiers monde, par exemple; les chances ne manquent pas de faire des exportations du Québec - en même temps, nous pensons que l'infrastructure des services à l'exportation est tout à fait déficiente au Québec. On pourrait donner l'exemple des transitaires. On se sert de transitaires américains, allemands, hollandais, suisses et anglais. Nous n'avons pas d'infrastructure. Toute la question du "trading house" japonais, c'est là où les Japonais pourraient nous donner le plus de leçons. Nous vendons du porc au Japon, mais, si on va voir les conteneurs qui viennent chercher le porc, ces gens dans les usines achètent toujours FOB à l'endroit de vente au Québec; alors, on perd toute cette ressource de services à l'exportation qui est parfois aussi lucrative pour le gouvernement que les profits sur l'exportation elle-même.

Nous pensons qu'il y a lieu de revoir le commerce international d'une façon beaucoup plus globale en situant aussi les importations comme une partie intrinsèque du commerce extérieur. Nous avons dit du reste, si le

ministre s'en souvient, durant les débats sur la loi 89, que peut-être on met trop l'accent sur le fait de la vente des exportations en oubliant parfois que les importations, c'est une matière tellement cruciale du commerce international, qu'on aurait pu se servir du "leverage", du "bargaining power" des importations pour augmenter notre technologie de base au Québec, qu'on aurait pu s'en servir pour augmenter nos services d'infrastructures dans le commerce extérieur.

Je vais poser une question au ministre. Je pense qu'il y a eu un programme à la radio - je l'ai écouté - où on lui posait une question précise concernant la politique d'achat du Québec, à laquelle il répondait: Ce n'est pas une entrave. Mais nous, mon collègue...

M. Landry: Pardon? J'ai échappé le mot.

M. Lincoln: Vous avez dit que ce n'était pas une entrave au commerce extérieur.

M. Landry: D'accord.

M. Lincoln: Si je vous ai bien compris, vous disiez que ce n'était pas quelque chose de très important, de crucial, un problème de grande envergure. Pourtant, nous avons rencontré, mon collègue et moi, à plusieurs occasions, des manufacturiers qui nous disent que la politique d'achat si restrictive, si protectionniste du Québec, même par rapport aux autres provinces canadiennes, est une entrave aux importations qui pourraient nous profiter pour augmenter notre technologie, notre base même d'exportation.

Nous disions, par exemple, qu'il faudra revoir toute la question de la taxe par rapport aux exportations. Est-ce que, par exemple, on n'aurait pas dû penser aux incitatifs de taxes par rapport aux valeurs exportatrices quand les valeurs exportatrices des firmes manufacturières exportatrices dépassent celles de leurs produits intérieurs?

Il faudra aussi nous poser des questions sur les critères que vous posez pour situer les centres géographiques où vous allez vous établir, et les critères pour le personnel, les critères pour le type de personnel. Je vois aussi qu'il faudra retourner à toute la question du ministère des Affaires intergouvernementales par rapport au Commerce extérieur et au décret du Conseil du trésor du 26 avril où il est certain que le ministère des Affaires intergouvernementales a le dernier mot sur le type de personnel, même sur le type de personnel - c'est ce qui m'a frappé - et sur les situations géographiques. Il faudra qu'on se pose des questions là-dessus, parce que, si le Commerce extérieur et les Affaires intergouvernementales doivent s'accorder, il faut que les critères du

Commerce extérieur soient reconnus par l'autre ministère. Cela pose toujours cette situation de conflit.

La dernière remarque que je vais faire dans ces remarques préliminaires, c'est une chose qui me frappe de plus de plus. L'ironie de la chose, le paradoxe de la chose, c'est que nous avons décidé, au gouvernement du Québec, de créer un ministère du Commerce extérieur et de dire: Ce ministère prendra tout le commerce extérieur en main. Nous avons remarqué, durant les débats, qu'il y a des positions de conflits possibles. Le ministre reconnaît toujours les zones grises. Mais, maintenant, nous assistons presque couramment à des actions prises par les autres ministères dans le sens de faire leur propre petite boîte d'exportation. C'est connu que le ministère de l'Agriculture a sa propre boîte d'exportation. Il y a le ministère de l'Énergie et des Ressources avec toute la question hydroélectrique, etc. Maintenant, je vois la création de la société d'exportation des ressources éducatives au ministère de l'Éducation.

Même aujourd'hui, par coïncidence, parce qu'un de mes collègues nous en a parlé au conseil des députés, je vois le projet de loi 25, la Loi sur la Société québécoise des transports où, à l'article 20, le ministère parle de favoriser l'exportation des biens qui sont produits sous cette loi. Est-ce que le ministère des Transports va lui aussi commencer sa petite boîte d'exportation? Le ministère de l'Éducation a sa petite boîte d'exportation, le ministère de l'Énergie et des Ressources, le ministère de l'Agriculture aussi. Est-ce qu'il n'est pas temps pour le ministre du Commerce extérieur de dire: Je suis le ministre du Commerce extérieur et il faut que le ministère du Commerce extérieur prenne tout cela en charge? Autrement, c'est un non-sens. Chaque ministère va mener sa propre petite affaire à lui selon ses critères et selon son évaluation de la politique du commerce extérieur.

C'était une partie des remarques que nous voulions soulever. On n'a pas beaucoup de temps. Donc, je voudrais passer aux questions au ministre. Mon collègue d'Outremont voudrait faire quelques remarques préliminaires.

M. Fortier: Cela prendra seulement deux secondes.

Le Président (M. Blank): Un instant, avant, le député de Vachon m'a demandé la même chose. M. le député de Vachon.

M. Payne: Non, allez-y, c'était une question particulière.

Le Président (M. Blank): Ah! une question... Excusez-moi.

M. Pierre-C. Fortier

M. Fortier: Je vais être à la suite... Mon collègue a très bien résumé, je pense, nos sentiments et les questions qu'on veut poser. Le ministre disait tout à l'heure, lorsqu'il parlait du personnel, qu'il faisait très attention pour ne pas créer une grosse boîte. Je me souviens que, en deuxième lecture, on avait évoqué ce danger et ces préoccupations et on avait dit: Il faudrait quand même que, à la fin, l'exportation soit faite par le secteur privé. En regardant les crédits, on s'aperçoit que, sur 18 000 000 \$, il y en a 11 000 000 \$ qui sont assumés à l'intérieur du ministère et il y en a seulement 7 000 000 \$ qui sont des transferts. Si on ajoute à ces crédits les crédits qui font partie du ministère de l'Industrie, du Commerce et du Tourisme, je n'ai pas fait le total, mais on peut s'apercevoir que peut-être une trop grande partie est plutôt assumée à l'intérieur du ministère et que, dans l'avenir, il faudra penser - quoique je voie qu'il y a un effort qui a été fait par le programme APEX - à augmenter les transferts et faire en sorte que le pourcentage du budget qui va à l'entreprise privée aille en accroissant.

Sans vouloir prendre plus de temps, je voudrais quand même demander au ministre s'il y a songé lorsqu'il cherche à augmenter son personnel, sachant les difficultés de trouver du personnel qui a une expérience du commerce extérieur et que cela prend un certain nombre d'années pour former ce personnel. C'est peut-être également un métier qui est tellement exigeant, comme le ministre l'a constaté lui-même, qu'après un certain nombre d'années on peut se fatiguer d'être toujours sur la route et peut-être que les règles normales du fonctionnarisme font qu'il serait un danger de rendre permanentes des fonctions qui devraient être plutôt temporaires, sur une base de quelques années, et non pas sur une base de carrière.

À ce sujet, je lui demanderais ceci, puisque je vois que, dans les crédits, on parle de Stockholm. Ayant été moi-même à Stockholm, à un moment donné, je m'étais aperçu qu'une formule qui est retenue par la Suède, c'est d'avoir une participation 50-50 en ce qui concerne le commerce extérieur. Les experts du ministère le diront. On m'a indiqué là-bas la formule du prêt d'individus spécialisés dans le commerce extérieur, ils sont prêtés à ce ministère. D'ailleurs, ce qui m'avait également bien surpris, c'est que le ministre en titre, je ne sais pas si c'est celui qui est responsable au niveau du cabinet, responsable de recevoir ceux qui viennent de l'étranger visiter la Suède, ou un sous-ministre responsable de certaines mesures pour pistonner ce genre d'activité, était même un député de l'Opposition. Cela m'a surpris et c'était assez inusité.

Je crois que, dans ce genre d'activité, il est plus facile de faire l'unanimité, puisque je crois qu'on s'entend tous pour maximiser les ventes à l'étranger. L'on s'entend pour dire que ce genre d'exportation doit se faire surtout par le secteur privé. Les inquiétudes de mon collègue, en ce qui concerne les boîtes qui sont créées présentement par le gouvernement, je les partage, pas seulement parce que cela va diminuer l'efficacité du ministère du Commerce extérieur, mais peut-être aussi également parce que cela va être une entrave additionnelle aux compagnies du secteur privé que le ministre veut encourager par ailleurs.

M. le Président, je m'arrête ici. Nous aurons l'occasion de revenir sur des sujets précis au fur et à mesure que nous travaillerons.

Le Président (M. Blank): Le ministre veut répondre?

Réplique du ministre

M. Landry: Très brièvement, disons, par analogie à une espèce de droit de réplique qui n'est pas formel, mais sur les points les plus évidents que vous avez soulevés. D'abord, cela ne m'étonne pas que le député de Nelligan ait reparlé des conflits de droit et des zones grises parce que c'est un problème réel. J'en avais convenu à la commission parlementaire qui étudiait le projet article par article. J'en ai convenu à l'Assemblée nationale en réponse à une question la semaine dernière. Cependant, je pense qu'il ne serait pas dans l'intérêt public de dramatiser une chose qui est moins dramatique que vous ne le croyez.

J'avais parlé d'une période de rodage où les problèmes seraient réglés pas à pas. En fait, nous avons réglé un très grand nombre de ces problèmes. Je donnerai des exemples. Dissipons d'abord le problème juridique qu'a soulevé le député de Nelligan quand il parle des conflits de droit. C'est une chose extrêmement technique. Je ne suis plus en mesure, étant éloigné du métier trop longtemps, de vous faire une démonstration brillante sur la théorie des conflits de droit, mais je vais vous résumer ce qui en est d'une façon simple.

Lorsque deux lois sont, dans leur rédaction, claires et contradictoires, c'est le conflit de droit classique. Les règles d'interprétation des lois, les lois d'interprétation et la jurisprudence ont depuis nombre d'années réglé ce problème. Le législateur ne parle pas pour rien dire et c'est sa dernière parole qui l'emporte sur toutes les autres. Vous voyez ce que je veux dire.

Il n'est pas nécessaire, quand on fait une loi, de corriger toute la législation du

Québec depuis 1867 au cas où se retrouverait une phrase ou l'autre ou un paragraphe contradictoire. C'est la dernière loi adoptée, quand la situation est simple, comme je viens de la décrire, qui l'emporte. Sur le plan technique, il y a peut-être moins de conflits que vous ne le croyez.

(12 h 15)

Je reviens à cette période de rodage. Je m'étais engagé à régler des problèmes pas à pas. Je devrais dire: "Nous nous étions engagés", parce que mes collègues, avec lesquels mon action peut être en interface, s'y étaient engagés aussi et nous avons réglé des problèmes. Vous avez fait allusion vous-même au protocole que nous avons avec le ministère de l'Industrie, du Commerce et du Tourisme concernant la SDI. Je dois vous dire que le ministère où il y avait le plus d'interface possible - parce qu'autrefois l'Office québécois du commerce extérieur relevait du ministère de l'Industrie et du Commerce - est celui avec lequel nous sommes allés le plus vite et le mieux, et c'est normal. J'ai entendu mon collègue Biron se féliciter de notre coopération harmonieuse et de la façon dont nos équipes travaillent ensemble. Le problème majeur d'ajustement, c'était le MIC et c'est fait.

Il reste évidemment la question du ministère des Affaires intergouvernementales. Nous collaborons déjà sur une haute échelle à plusieurs égards. Mais, avant de parler de la coopération organique, je veux dire que, quand la Presse canadienne a dit qu'il ne s'agissait pas d'une querelle personnelle entre mon collègue Morin et moi-même, ou d'une querelle de prestige, la Presse canadienne avait parfaitement raison. Je suis en excellente relation avec mon collègue Morin et, lorsque des interfaces se font jour, elles découlent de la nécessité de la période de rodage des textes et des règlements. Ce sont des choses beaucoup plus faciles à régler que lorsque ce sont des conflits frivoles qui tourneraient autour du prestige ou de frictions personnelles.

On a parlé du budget de la SDI-Exportations et de l'imputabilité. Le budget de la SDI-Exportations qui est uniquement consacré au transfert - et je rejoins un peu l'objection du député d'Outremont - est d'à peu près 20 000 000 \$; c'est consacré aux exportations. C'est du transfert pur; ce ne sont pas les frais de fonctionnement de la SDI. Si vous prenez le budget du ministère du Commerce extérieur et sa partie transfert en particulier, si vous l'ajoutez au budget de la SDI-Exportations - suivant la section V de la Loi sur la SDI que nous avons fait amender et qui permet au gouvernement d'intervenir dans le commerce extérieur sous forme de garantie de prêts ou de subventions, quand c'est nécessaire - l'énergie et les sommes consacrées au ministère du Commerce extérieur dépassent

de beaucoup l'aspect budgétaire des choses. Vous pouvez localiser 40 000 000 \$: 20 000 000 \$ rigoureusement budgétaires et 20 000 000 \$ à la SDI, plus des moyens illimités que nous allons employer judicieusement, dossier par dossier, cas par cas, pour appuyer l'effort de firmes à l'étranger. On a déjà un certain nombre d'interventions dans ce sens. Je pourrais vous les relater en détail, mais ne vous laissez pas prendre, pour évaluer les moyens du commerce extérieur, à l'aspect rigoureusement budgétaire des choses.

Le député de Nelligan a parlé d'action en vitesse. À son objection, je dis oui et non. Les stratégies ne doivent pas être conçues en vitesse; les projets à long terme ne doivent pas être conçus en vitesse. Mais je considère que c'est un compliment si vous me dites que mon ministère agit en vitesse, parce que c'est un ministère qui doit battre au rythme de la communauté exportatrice québécoise. Pour accrocher des marchés à l'étranger et pour battre la concurrence, il faut non seulement avoir un bon produit, avoir de bonnes conditions, mais il faut être là avant eux. En matière de commerce, c'est une chose déterminante. J'admets qu'il me faut, à moi-même et à mon équipe, souvent aller vite, nous retourner vite dans nos décisions de voyages, de missions ou dans nos décisions d'interventions financières. Je pourrais vous montrer des témoignages que j'ai reçus de chefs d'entreprises disant qu'ils sont vraiment estomaqués de la vitesse à laquelle travaillent le ministère du Commerce extérieur et ses fonctionnaires. Je vous donne un exemple: un projet de 8 000 000 \$ au Pérou; une demande nous est faite de l'entreprise au jour X; sept jours plus tard, le Conseil des ministres a approuvé l'activité et les crédits sont disponibles. Un délai d'une semaine. Je me demande si les grosses machines exportatrices des grands gouvernements de nos pays concurrents sont capables, dans une semaine, de mobiliser autant de ressources avec autant d'efficacité.

M. Fortier: Tant que vous serez petit, c'est comme cela que cela va aller. Ne grossissez pas trop.

M. Landry: Vous avez parfaitement compris, M. le député d'Outremont, la philosophie qui anime ce ministère. On va tout déployer pour conserver une taille modeste. Comment va-t-on faire cela? Vous avez vous-même évoqué un certain nombre de choses: l'emploi de contractuels, l'emploi de gens à temps partiel, l'utilisation des techniques modernes de gestion aussi, traitement des mots, informatique, etc. Vous voyez que nos crédits prévoient que nous allons avancer dans cette direction de façon à avoir un volume de production de plus en

plus important sans que nos ressources humaines se boursouflent et ne deviennent monstrueuses.

Vous avez évoqué aussi fort judicieusement la question du secteur privé. Vous avez parlé d'infrastructures et du secteur privé comme tel. Bien entendu, vous n'avez pas de dessin à me faire, sauf exception rarissime. Le gouvernement lui-même n'est pas exportateur. Le gouvernement ne produit pas de biens et services destinés à l'exportation. C'est sur le dynamisme des entreprises privées ou des entreprises du secteur public qui se comportent comme des entreprises privées, par exemple, la Société générale de financement, Marine Industrie ou les entreprises mixtes comme Cégelec; ce sont elles et leur personnel qui sont à la fine pointe de notre action commerciale et économique à l'extérieur.

Il y a au Québec probablement, d'après nos estimations, 200 de ces firmes que l'on appelle des "Trading Houses". N'est-ce pas étonnant? Deux cents! C'est tellement étonnant que, une fois, un de mes ex-collègues, dont je ne préciserai pas le nom, avait eu l'idée de nous suggérer, au Comité de développement économique, de fonder un "Trading House". Uni La réponse est qu'il y en avait déjà 200 dans le secteur privé. Évidemment, on n'en a pas ajouté une 201^e, dans le secteur public. Là-dessus, je vous donne totalement raison.

L'interface politique des achats du gouvernement du Québec est une politique protectionniste ou de compensation que pourraient avoir nos interlocuteurs. Soyons bien clairs sur cette question. Comme tous les gouvernements de la terre, le gouvernement du Québec a une politique des achats. Si elle a une caractéristique, c'est qu'elle est moins rigoureuse, moins contraignante et moins paralysante pour le commerce que la plupart des politiques d'achat des gouvernements qui nous entourent. Vous avez dit, il y a quelques semaines, par exemple, que le ministère des Transports de l'Ontario a décidé de ne même pas aller en appel d'offres pour du matériel de transport, mais de discuter avec la ou les firmes ontariennes capables de fournir le matériel. Ce qui me faisait dire, dans une formule un peu simple, qu'il est plus facile de vendre des wagons de métro à Mexico qu'à Toronto. Avec Mexico cela rime, et avec New York cela ne rime pas, mais le phénomène est le même. On dit que la Société Bombardier et ses filiales n'ont pas vendu de matériel de transport en Ontario, je pense, depuis 1963, alors que la Montreal Locomotive Works avait vendu des locomotives dans cette province.

Si nous avons une politique d'achat, c'est en vertu du principe que, quand on veut être en mesure de négocier le

désarmement, il faut être soi-même armé. Je suis le premier, et le gouvernement est d'accord, pour dire que l'économie nord-américaine doit être la plus fluide possible. Mais quand il existe dans cet espace économique des législations comme le "Buy American Act", par exemple, la politique d'achat du gouvernement de l'Ontario, la politique d'achat d'un certain nombre d'autres provinces du Canada, ce serait de la naïveté pure, pour nous, de ne pas avoir de politique d'achat. Par ailleurs, je vous signale que cette politique d'achat reste économique. Elle est faite suivant les règles du jeu. Je rappelle un incident qui ne nous avait pas rempli de joie. Le Québec décide d'ouvrir un appel d'offres international pour 1200 autobus. Vous vous souvenez de l'incident. L'appel d'offres est conçu de façon que notre fabricant national, Bombardier, soit en bonne position pour y répondre, pour faire face aux spécifications. Mais une compagnie plus internationale, qui s'appelle General Motors et qui n'est pas dans les plus petits, présente une soumission. Elle décroche le marché suivant les règles en vigueur. Évidemment, grand remous! Grand remous dans certains milieux québécois qui avaient analysé la chose d'une façon superficielle en disant: Quoi? Vous donnez un contrat d'autobus à GM? Sauf que GM avait un contenu québécois qui répondait à notre appel d'offres. GM a construit une usine à Sainte-Thérèse pour construire les autobus. GM a non seulement construit nos 1200 autobus, mais elle a construit des milliers d'autres autobus qui sont un des fleurons de l'exportation québécoise et qui circulent dans les villes des États-Unis d'Amérique, en particulier, et dans d'autres villes de la planète.

Je pense que notre politique d'achat est raisonnable. Elle n'est pas antiéconomique. Elle n'est pas basée sur les origines ethniques, la religion ou autres caractéristiques superficielles de ceux qui font des soumissions. Elle est basée sur le contenu québécois. Si, par malheur, le gouvernement du Québec avait tripoté de quelque façon que ce soit le processus des soumissions publiques, quand il a été question d'acheter les autobus, pour favoriser une firme plutôt qu'une autre, quelle aurait été la réaction, par exemple, du ministère du Commerce des États-Unis quand Bombardier a décroché ce fabuleux contrat de voitures de métro à New York? En d'autres termes, si l'on traite ses partenaires commerciaux d'une façon loyale, on a des chances d'avoir la même loyauté. Deuxièmement, si on tripote les soumissions, on va vous organiser quand vous serez vous-mêmes soumissionnaires dans leur propre pays.

Un dernier paradoxe que vous avez souligné qui est aussi important et qui mérite d'être éclairci. Vous m'avez parlé de

la Société d'exportation des biens culturels au ministère de l'Éducation, vous m'avez parlé des services du ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation qui s'occupent de l'exportation, des services d'un certain nombre d'autres ministères qui s'occupent de l'exportation. Ma doctrine est faite sur cela, ma religion est faite; il est clair que le ministère du Commerce extérieur ne va pas réunir sous son toit tous les experts sectoriels en exportation. Nous n'avons pas les moyens de nous payer un expert en "deux par quatre" quand il y en a peut-être quatre au ministère de l'Énergie et des Ressources. Je ne développerai pas un service d'expertises sur les fromages à pâte molle ou autres au ministère du Commerce extérieur. Le ministère du Commerce extérieur est un ministère de services. Sa principale expertise, c'est le commerce, c'est la coopération économique internationale. Nous allons, en coopération avec les ministères sectoriels, faire que les biens et les services québécois se vendent à l'extérieur, mais non pas, d'une manière impérialiste, essayer de tout régenter le gouvernement parce qu'on a une vocation universelle sur le commerce extérieur. Nous allons tout simplement, quand on aura besoin d'un expert en fromage à pâte molle, le faire venir du ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation qui est son port d'attache et qui va rester son port d'attache. Je pense que je ne peux pas être plus clair que cela là-dessus.

M. Lincoln: On reviendra là-dessus.

Le Président (M. Blank): Est-ce que le député de Vachon a une question? D'accord, on va passer aux questions maintenant.

M. Fortier: Sur sa politique d'achat, j'avais... Est-ce qu'on peut enchaîner? C'est vous qui menez le jeu, M. Lincoln.

M. Lincoln: Je n'ai aucune...

M. Fortier: C'est juste sur la politique d'achat. Je crois que l'intervention que nous avons faite se voulait dans le sens - le ministre s'en rend bien compte - que l'image que le Québec projette à l'extérieur de la province et à l'étranger est importante. Quelquefois, l'image tient à une mauvaise interprétation de politiques qu'on peut avoir ici en ce qui concerne, disons, la politique d'achat, pour prendre un exemple, et, dans un deuxième exemple, ce seraient les différentes sociétés que les ministères se donnent. Ceci crée une image qui ne va pas dans le sens des efforts du ministère. Même si le ministre dit qu'il ne veut pas s'impliquer dans tous ces problèmes, il reste quand même que cela a une certaine importance. Je vais donner au ministre deux

exemples.

Ce à quoi mon collègue faisait allusion lorsqu'on parlait de la politique d'achat, c'est à une compagnie que je ne nommerai pas qui fabrique des pneus et qui a dit: Écoutez, pour être rentable, nous avons décidé que la fabrique de pneus de voitures se faisait au Québec pour tout le Canada et que l'usine qui fabrique des pneus de camions pour tout le Canada sera en Ontario. Donc, on se rend bien compte que c'est une politique raisonnable, surtout lorsqu'on a ce besoin d'un certain volume de production pour justifier un investissement. On doit se réjouir que l'investissement en ce qui concerne la fabrique de pneus de voiture soit au Québec et que, par ailleurs, ces gens aient pris la décision, pour préserver leurs arrières en Ontario, d'avoir la fabrique de pneus de camions en Ontario. Lorsque arrive le temps de soumissionner sur des commandes du Québec et qu'à ce moment il s'agit pour eux de soumissionner pour des pneus de camions, on leur dit: Vous ne répondez pas aux exigences de la politique d'achat. C'est ce à quoi ces gens faisaient allusion. Je crois que mon collègue et moi-même étions certainement sensibles à ce genre d'argument.

Au lieu de prendre la défense totale de notre politique d'achat comme le fait le ministre, je suis d'avis qu'il devrait continuer à prendre l'attitude qu'il a prise depuis un certain temps, c'est-à-dire d'écouter les gens d'affaires, d'écouter les gens du milieu et de dire: Peut-être qu'on pourrait modifier notre politique d'achat pour continuer à faire ce qu'on a fait jusqu'à maintenant, se donner des barrières si les autres s'en donnent et diminuer les barrières si les autres veulent les diminuer, mais peut-être aussi les adapter pour nous permettre d'avoir une meilleure image dans les autres provinces en particulier. Une modification comme celle que je lui propose nous permettrait d'avoir une meilleure image dans les autres provinces canadiennes et en même temps correspondrait aux intérêts du Québec.

En ce qui concerne le deuxième exemple que j'aimerais lui donner, justement, c'est la création de la société d'exportations des ressources éducatives du Québec. Je veux lui donner un autre exemple, c'est Hydro-Québec International. Si vous parlez aux bureaux de génie-conseil, ils vont vous dire que les millions de dollars - on ne sait pas pourquoi d'ailleurs Hydro-Québec n'a pas publié les états financiers d'Hydro-Québec International - qui ont été dépensés dans Hydro-Québec International n'ont pas donné des résultats fulgurants jusqu'à maintenant.

(12 h 30)

Le secteur privé, encouragé par le ministère du Commerce extérieur, est prêt à collaborer et je crois que, jusqu'à

maintenant, il semblerait que le ministre ait réussi à établir un pont. Ce pont va jouer d'une façon très active, mais, dans la mesure où le gouvernement va passer des messages disant qu'il veut intervenir dans le commerce extérieur par des sociétés comme celles-là, qui ne publient jamais leurs états financiers, dans lesquelles le ministère de l'Éducation en particulier peut engouffrer des millions et des millions de dollars pour être en concurrence avec les sociétés de génie-conseil qui, elles, seraient bien heureuses de pouvoir compter sur l'expertise du ministère de l'Éducation pour exporter, dans la mesure où les ministères se donnent des sociétés avec les fonds dont disposent les ministères et pour lesquels ils ne publient aucun état financier, dans cette mesure les différents ministères et le gouvernement passent le message qu'ils ne favorisent pas le secteur privé pour l'exportation. Hydro-Québec International d'ailleurs est un cas patent où, jusqu'à maintenant, les résultats sont décevants. Les résultats ont été très bons dans la mesure où Hydro-Québec International a collaboré avec SNC, avec Lavalin, avec les grands bureaux, mais, dans la mesure où ces gens ont voulu faire de l'exportation eux-mêmes, cela a été un vrai fiasco. Je le dis, même si j'ai des amis dans cette compagnie.

C'est la raison pour laquelle je crois que le ministère devrait quand même s'intéresser aux politiques du gouvernement dans son ensemble ou aux politiques que d'autres ministères ou sociétés d'État peuvent mettre de l'avant, parce que je crois que c'est son rôle d'inspirer le gouvernement dans les politiques d'exportation. Même si les juridictions sont partagées avec d'autres ministères, je crois que c'est son rôle dans ce secteur de suggérer au gouvernement des politiques qui peuvent influencer les autres ministères et même les sociétés d'État et de favoriser des politiques qui vont aller dans le sens d'appuyer le secteur privé et non pas de créer une multitude de sociétés d'État qui vont pouvoir compter sur des fonds illimités, d'autant plus que bien souvent leurs états financiers ne sont pas publiés.

M. Landry: Je pense que je suis déjà en mesure de donner une réponse plus que satisfaisante au député d'Outremont sur le premier point qu'il a mentionné et satisfaisante sur les deux autres.

Sur le premier point, le problème qu'il a soulevé est véridique; nous en avons été saisis par le secteur privé depuis déjà quelques années et nous l'avons réglé. Le fait que mon sous-ministre adjoint, M. Latortue, vient du ministère de l'Industrie, du Commerce et du Tourisme nous donne la possibilité d'avoir ce matin une information privilégiée dans ce domaine.

Nous avons résolu ce problème à la

satisfaction des fabricants et dans le sens que souhaite le député d'Outremont, c'est-à-dire que la compagnie multinationale établie au Québec, qui a une mission mondiale, qui fabrique une gamme de produits, mais qui en fabrique un en particulier au Québec sur une vaste échelle voit l'ensemble de sa production considérée comme étant de provenance québécoise aux fins de la politique d'achat. M. Latortue me confirme que non seulement cette politique est décidée, mais qu'elle est déjà opérationnelle.

M. Fortier: Il faudra la faire connaître.

M. Landry: Voilà une excellente suggestion et ce n'est pas une admission qu'a faite le député.

M. Fortier: ...l'image qu'on projette est aussi importante que nos efforts.

M. Landry: Ce n'est pas une confession que fait le député d'Outremont, mais voudrait-il dire que le gouvernement du Québec ne fait pas suffisamment de publicité autour de ses bonnes réalisations?

M. Fortier: Je ne parle pas de publicité payante; je parle du fait d'informer le secteur privé de ce genre de politique.

M. Landry: Bon, je vais vous donner satisfaction même sur ce détail. Je m'engage à faire connaître, soit moi-même ou soit le ministre de l'Industrie, du Commerce et du Tourisme, toutes les nuances de cette politique qui va exactement dans le sens...

M. Fortier: Une libéralisation de la politique d'achat.

M. Landry: ...que vous avez préconisé. Je ne sais pas si c'est une libéralisation, mais en tout cas cela en est une interprétation intelligente. Faisons un compromis là-dessus.

Sur les deux autres points - il a parlé de la Société d'exportation des biens culturels éducatifs et, par extension, d'Hydro-Québec International, deuxième et troisième point - nous sommes en accord de pensée et de philosophie sur cette question. Pour des raisons extrêmement pratiques, les entreprises québécoises de génie-conseil en particulier, mais de conseil plus vaste comme CEGIR ou Sofati ont travaillé de façon brillante et avec grand succès sur les marchés mondiaux depuis dix ans. Ce ne serait sûrement pas acceptable que le secteur public veuille se substituer à une activité aussi subtile, aussi délicate et aussi couronnée de succès...

M. Fortier: Et d'engouffrer des millions.

M. Landry: ...que celle qui a été menée depuis un certain nombre d'années. Donc rien ne nous sépare sur le plan idéologique et sur le plan pratique pour cette question. C'est la raison pour laquelle, quand les textes qui ont mis sur pied la Société d'exportation des biens culturels ont été votés au conseil, comme ministre du Développement économique à l'époque et repris en ma qualité de ministre du Commerce extérieur, j'ai insisté lourdement sur le fait que cette entreprise, qui possède une expertise tout a fait particulière, qui ne peut pas être dans le secteur privé - le secteur privé, sauf exception, n'exploite pas d'hôpitaux, n'exploite pas d'écoles d'une façon générale, sauf exception toujours - que l'expertise gouvernementale soit mise à la disposition des firmes privées québécoises pour qu'elles puissent la vendre dans le monde entier et cette société se concentrera surtout - je vous fais remarquer que j'ai deux représentants au conseil d'administration de cette société - à agir comme ensemblier et non pas d'une manière à concurrencer nos firmes privées, mais à seconder leurs efforts. Je dis, en terminant sur cette question... Le député d'Outremont qui connaît un peu ces questions de commerce international, au moins dans le secteur qui est son ancienne activité professionnelle, reconnaîtra que, dans plusieurs pays de la planète, les gouvernements insistent pour avoir des relations sous un parapluie étatique. Ce n'est pas vrai aux États-Unis, ce n'est pas vrai en France, ce n'est pas vrai en Angleterre, mais c'est vrai dans la plupart des pays du tiers monde. J'ai pu m'en rendre compte moi-même lors de mes missions dans un certain nombre de pays. Les gouvernements veulent bien que nos entreprises privées travaillent pour et avec eux, mais ils veulent l'aval, le parapluie, le chapeau d'une organisation étatique et, dans ce cas-là, notre Société d'exportation des biens culturels est extrêmement bien placée parce qu'elle sera ensemblier pour CEGIR, Sofati et quelques autres et en plus elle sera un interlocuteur étatique pour discuter directement avec les gouvernements étrangers.

M. Fortier: Ce que je voulais éviter... Je remercie le ministre de sa compréhension. Je crois que nous sommes sur la même longueur d'ondes. Les exemples que j'ai donnés permettent de croire que, si le gouvernement ne faisait pas attention, ces sociétés-là - dans le cas d'Hydro-Québec International, quand j'étais dans le secteur privé, j'avais demandé qu'il y ait des lignes directrices très précises qui soient données - au fur et à mesure de ces expériences, se bâtissent des "staffs" considérables, font des offres de service au début, en collaboration avec le secteur privé, et même permettent au secteur privé d'être le maître d'oeuvre...

La société d'État peut bien signer un contrat et se retourner vers CEGIR et Lavalin et leur dire: Écoutez, vous négociez, vous administrez le contrat pour nous.

Si vous ne faites pas attention, ces boîtes-là se bâtiront un "staff" et tenteront de se bâtir une expérience à des coûts de millions de dollars et ceci aura deux effets néfastes. Le premier, c'est que, comme Hydro-Québec le fait dans le cas où j'étais dans le secteur privé, elle vient en concurrence avec nous. Ces sociétés perdent, mais c'est quand même frustrant de concurrencer une société d'État sachant que c'est une entrave et que c'est un compétiteur qu'on ne devrait pas avoir, et le deuxième facteur, c'est que le gouvernement se trouve à engouffrer des millions et des millions de dollars alors que j'aimerais bien mieux que ces millions de dollars, au lieu d'aller bâtir des stades dans des sociétés d'État qui sont des gouffres sans fond, aillent au ministère du Commerce extérieur pour aider ceux qui sont habiles dans ce genre de choses-là. C'est là que cela a un impact financier, finalement. C'est une question d'efficacité sur le plan des exportations et, comme le ministre le dit si bien, des firmes comme CEGIR, Lavalin, SNC ont l'habileté internationale et on doit leur faire confiance. J'en nomme trois, mais il y en a bien d'autres également.

Au lieu de susciter et de pousser chacun des ministères à se bâtir un "staff" de commerce international, qu'ils soient des ensembliers pour que la technologie ou l'expertise dans l'administration des hôpitaux, l'administration des écoles ou des choses comme celles-là - Hydro-Québec qui a une expertise dans le montage, la construction des lignes de transport d'énergie - qu'ils mettent cette expertise-là entre les mains d'une firme qui a l'expérience de négocier les contrats et surtout de les administrer en pays étrangers. Là, ce n'est pas une mince... Négocier un contrat est une chose, l'exécuter avec profit à l'étranger est une autre chose.

Je crois qu'on est sur la bonne longueur d'ondes, mais j'inciterais le ministre, s'il ne veut pas faire face à la situation, dans cinq ou dix ans d'ici, où le ministère de l'Éducation aura bâti un personnel exorbitant dans cette nouvelle société-là, il serait peut-être bon qu'il insiste auprès du cabinet pour qu'il y ait des lignes directrices très précises afin que le personnel de ces sociétés se limite à jouer le rôle qu'il vient de définir et qu'il laisse la négociation, l'exécution et la responsabilité financière même... Parce qu'il pourrait bien sous-traiter "on the back to back basis" avec une société privée, quitte à laisser la responsabilité financière à l'entreprise privée elle-même. Si on est sur la même longueur d'ondes, tant mieux.

Le Président (M. Blank): Le député de

Vachon, une question.

M. Payne: J'ai quelques questions concrètes à l'adresse du ministre. Je suis convaincu que l'avenir économique du Québec repose essentiellement sur l'accroissement des exportations. Le programme APEX, à mon avis, c'est le programme privilégié pour ce genre de "undertaking", ce genre d'entreprise. Il y avait 6 000 000 \$ d'accordés l'an passé à cette mission.

M. Landry: Cette année-ci, pas l'année passée.

M. Payne: Dans le budget de cette année qu'on a adopté.

M. Lincoln: L'année qui va venir.

M. Payne: L'année passée, c'était quoi? 4 000 000 \$?

M. Landry: On y est allé en deux phases. Oui, on s'est rendu à peu près à 4 000 000 \$.

M. Payne: Le ministre est-il satisfait qu'on ait atteint le moment où on peut dire que nos PME particulièrement sont suffisamment renseignées sur l'existence de ce programme? Avec quel degré de succès? Est-ce suffisamment connu? Le ministère a-t-il évalué le succès de ce programme jusqu'à aujourd'hui?

Dans mon comté de Vachon, j'ai eu à plusieurs reprises des sessions d'information. Je ne suis pas un expert, mais j'ai fait le relevé de tout ce qui est publié par le ministère en ce qui concerne les déliants. Vous avez maintenant quelque chose qui est distribué particulièrement à l'étranger, Québec économique international.

M. Landry: La publication est repensée.

M. Payne: J'ai remarqué une chose chez les PME, je parle de la région sud de Montréal, là où on se concentre beaucoup dans le coin de Longueuil et Saint-Hubert, particulièrement dans le secteur de l'avionnerie et l'aérospatial. Est-ce que le ministère est encore en mesure de sectoriser les demandes des entreprises? Il y en a beaucoup qui cherchent des marchés à l'extérieur. Est-ce qu'il y a des banques de données qui font en sorte que ces entreprises puissent trouver les ouvertures à l'extérieur? De quelle manière peuvent-elles se renseigner? Il y a plusieurs personnes qui m'ont dit qu'elles apprécieraient beaucoup un guichet unique, elles pourraient ainsi diminuer le temps perdu en trouvant le marché. Souvent, comme on le soulignait à plusieurs reprises, dans ce domaine-là, la communication rapide est absolument

essentielle pour trouver les fournisseurs.

M. Lincoln: Le député de Vachon pourrait-il poser une question précise? Parce qu'on va aller à l'étude des budgets. S'il fait une intervention de 20 minutes, on ne finira jamais parce qu'on n'a que trois heures.

M. Payne: Question de règlement, M. le Président.

M. Lincoln: C'est vrai, il ne nous restera que trois heures. Pourrait-il poser ses questions sur le programme APEX? Comme cela, on pourrait changer de sujet. Là, je ne sais pas à quoi il veut en venir.

M. Landry: Mais j'ai déjà décelé trois questions dans ce qu'a dit le député de Vachon.

M. Payne: M. le Président, pour l'intérêt de cette commission, on a attendu une heure. On est censé ajourner les travaux dans deux minutes. L'Opposition a occupé la place pendant plus d'une heure en parlant de...

M. Lincoln: Nous avons occupé la place pendant une heure? Le ministre a fait deux déclarations très longues...

Le programme APEX

M. Payne: Je pense que nous sommes capables d'avoir une discussion touchant le programme APEX, si cela vous convient.

Le Président (M. Blank): Le ministre pourrait-il répondre?

M. Landry: Oui. Les questions du député de Vachon sont pertinentes. L'irritation de mon collègue de Nelligan est peut-être parce que le député a posé avant lui les questions pertinentes que lui-même voulait poser.

M. Lincoln: Ah non, du tout.

M. Landry: En tout cas, on travaille tous pour l'information mutuelle. Je réponds brièvement et le plus clairement possible.

M. Payne: ...
(12 h 45)

M. Landry: Il nous reste quelques minutes. D'abord, le programme APEX est-il connu? Oui, il est connu parce que les entreprises me font des demandes qui équivalent pratiquement à l'ensemble du budget dont je dispose. Est-ce que nous en avons fait un bilan? Oui, nous avons fait un bilan. Évidemment, il n'est pas exhaustif comme je le voudrais, c'est un programme expérimental. Dans douze mois, je vous en

dirai plus, mais voici ce que je vous dis qui est déjà pas mal intéressant et qui va procurer une grande satisfaction au député de Vachon: Nous avons consacré en moyenne 43 000 \$ par intervention au programme APEX "F". Les entreprises qui reçoivent de nous 43 000 \$, en général, avec leurs deniers, en investissent le triple. C'est-à-dire que, si le gouvernement du Québec investit 43 000 \$, elles investissent environ 150 000 \$ par cas. Leur chiffre d'affaires s'élève, par ces diverses transactions, de 30%. C'est énorme, 30%. Cela a permis de soutenir ou de créer 2000 emplois. C'est donc un programme vedette extrêmement performant dont nous avons, à deux reprises, augmenté le budget lors de l'exercice antérieur et, dans l'exercice qui vient, nous disposerons de 6 000 000 \$. Toutes nos indications vont dans le sens que nos 6 000 000 \$ seront à peine suffisants pour faire face à la demande de nos firmes.

J'espère avoir la complicité - même si je n'emploie pas le mot tout à fait exact - de l'Opposition si jamais je dois revenir avec des demandes budgétaires pour ce programme; je sais que vous serez là comme un seul homme pour m'appuyer auprès du ministre des Finances.

M. Lincoln: Selon les réponses que vous allez nous donner tout à l'heure, oui.

Le Président (M. Blank): La commission suspend ses travaux jusqu'à 15 heures cet après-midi.

(Suspension de la séance à 12 h 46)

(Reprise de la séance à 15 h 03)

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

Nous reprenons les travaux de la commission parlementaire permanente du commerce extérieur. La parole est au député de Nelligan.

M. Payne: M. le Président, je n'avais pas tout à fait terminé les nombreuses questions que j'avais à poser.

Le Président (M. Blank): M. le député de Vachon.

M. Payne: Cela prendrait deux minutes.

M. Lincoln: Oui, oui, d'accord.

Le Président (M. Blank): Oui, vous avez le droit, comme tout le monde.

M. Payne: Pour conclure, M. le Président, j'avais quelques questions concernant le même chapitre APEX qui, à

mon avis, est la porte d'entrée comme programme pour accroître et pour diversifier nos exportations. Je me demande si le ministre pourrait nous parler un peu de la manière dont le ministère aborde le virage technologique. Je ne sais pas si je peux retrouver le document, mais, dans la documentation qu'il nous a fournie, il parle de banques de données. C'est un outil très intéressant pour les commerçants, pour les industriels, pour ceux qui veulent exporter. Est-ce que le ministère se sert de l'informatique chez nous au Québec et en ce qui concerne ses délégués à l'extérieur du Québec?

La deuxième question est très concrète: Quels sont les rapports avec Export Development Corporation concernant les rapports organiques ou officieux entre le ministère et cet organisme du gouvernement fédéral?

M. Landry: M. le Président, tout d'abord, j'ai remarqué, en relisant mes notes, que j'ai laissé dans l'ombre un aspect de la dernière question posée par le député de Vachon avant que nous interrompions les travaux. C'est la question qui avait trait à sa région qui est une région d'aéronautique et de haute technologie et des rapports des PME de cette région avec l'étranger. Je dois lui dire que le ministère du Commerce extérieur a déjà contribué en argent, en conseils techniques et en participation du ministre lui-même au rapprochement de la région d'où vient le député avec une région de haute technologie sur le continent européen, la région de Toulouse-Midi-Pyrénées. Déjà, des représentants de cette région extrêmement dynamique qui est la région de l'Airbus, en particulier, de l'aérospatial, étaient présents au Salon de la sous-traitance - même que le Salon de la sous-traitance a été présidé par un représentant de cette région française - et, dès l'automne prochain, il y aura à Toulouse une grande activité technologique touchant l'aérospatial et autres technologies dont les biotechnologies. Ce sont les industriels de sa région, la région du député de Vachon, qui sont le coeur de la délégation québécoise à cette activité. Je présiderai moi-même la mission québécoise au SITEF...

M. Payne: Je pense que la Société pour le progrès de la rive sud était impliquée là-dedans.

M. Landry: Exactement, oui. Ce sont ces gens qui sont nos interlocuteurs. Il y a une journée du Québec au SITEF. Le Québec sera l'hôte d'honneur de ce salon international durant toute une journée l'automne prochain.

Je reviens aux questions plus récentes sur la façon dont le ministère du Commerce

extérieur contribue au virage technologique. D'abord, ni le président, ni vous-même ne serez surpris de savoir que le ministère du Commerce extérieur est l'un des alliés les plus ardents de la réalisation du virage technologique pour des raisons historiques évidentes. Et, en particulier, nous avons produit un instrument qui nous semble au coeur de notre action pour les mois qui viennent, qui est un instrument original dont peu de pays disposent - il a fait l'étonnement, en tout cas, de tous ceux à qui on l'a montré - qui est un recensement des offres et des demandes de technologie du Québec. On en aurait peut-être un exemplaire ici. Non, malheureusement. Je le rendrai disponible à tout le monde avant longtemps.

Ce document qui va être complété recense environ 200 technologies dont les firmes québécoises ont besoin, dont elles sont demanderesse, ou dont les firmes québécoises disposent; elles sont donc offreuses de technologie. Le document est facile à consulter. Il est simple. L'entreprise requérante de technologie n'est pas mentionnée par son nom, mais par un code parce qu'on ne veut pas évidemment que la concurrence connaisse les faiblesses technologiques de telle ou telle industrie du secteur. L'approche est la même lorsque nous sommes demandeurs ou offreurs. Cela veut dire que, dans chaque pays visité, je peux dire à mes interlocuteurs de la coopération technologique: Voici ce dont l'industrie québécoise a besoin comme technologie. On vous met en contact avec la firme demanderesse ou voici ce que l'industrie québécoise peut vous offrir comme technologie. Nous espérons de cette initiative un brassage et un transfert technologique accéléré avec tous les pays qui sont nos interlocuteurs, de sorte que nos industries disposent rapidement de technologie importée, mais que les technologies développées ici soient rapidement exportées dans les pays avec lesquels nous avons des contacts.

Est-ce que nous utilisons l'informatique? Oui, nous utilisons l'informatique. J'ai fait allusion, ce matin, à notre désir de l'utiliser davantage parce que, si on ne veut pas grossir notre machine, il va falloir la rendre plus productive, plus efficace en utilisant toutes les technologies modernes de gestion. Cependant, nous avons déjà une de nos unités qui est un de nos fleurons et qui est totalement informatisée et branchée sur une banque de données. C'est le centre de transfert et de coopération technologique du Québec à Paris qui a un terminal et une mémoire reliée au Centre de recherche industrielle du Québec et à un certain nombre de banques technologiques françaises. Je pense que c'est un bel exemple de ce qu'on peut faire. C'est pratiquement une

fatalité pour nous d'aller dans cette direction. Autant il est vrai que le commerce international se fait rapidement, il doit se faire à la lumière d'une information complète, d'une information pertinente et détaillée. Nous allons, à cette fin, consolider - nous avons des budgets dans les crédits qui vous sont soumis - notre centre d'information de la Place Ville-Marie à Montréal.

Le dernier volet de votre question, le dernier volet de la question du député de Vachon, les rapports avec la Société pour l'expansion des exportations du gouvernement du Canada. Je pourrais les décrire de façon très simple. Ils sont excellents. J'ai pris contact dès ma nomination avec celui qui était mon homologue fédéral à l'époque, M. Lumley, et nous avons convenu d'une façon générale de coopérer dans toute la mesure du possible. M. Lumley a été muté - comme vous le savez - et j'ai refait la même démarche et avec le même succès auprès de M. Regan qui est son successeur.

Voici quelle est notre doctrine là-dessus. Le Québec et ses gouvernements, depuis Louis-Alexandre Taschereau et Honoré Mercier, ont un lourd contentieux avec le gouvernement du Canada. Nous ne sommes pas satisfaits de l'équilibre constitutionnel du pays. Nous sommes outrés de la dernière réforme constitutionnelle qu'on a appelée le coup de force. On a toutes les raisons du monde pour ne pas s'entendre sur ces questions-là avec le gouvernement du Canada, c'est bien connu. C'est un secret de polichinelle. Sauf qu'à l'étranger, nous prétendons que nous avons assez de nos concurrents sur le dos, nous avons assez de lutter contre la concurrence internationale sans aller projeter à l'extérieur, dans le domaine économique et dans le domaine des affaires, les lourds contentieux qu'il y a entre le gouvernement du Québec et du Canada. Ce qui a amené les deux parties à un *modus vivendi* parfaitement vivable pour l'instant qui fait que l'action du gouvernement du Québec consiste, dans les secteurs où des programmes analogues existent à Ottawa, à les compléter, à innover totalement dans les secteurs où le gouvernement du Canada n'a pas agi. Un des exemples, c'est la formation que nous donnons aux exportateurs, l'ancien SITE qui maintenant organise des cours de formation pour les exportateurs à travers le Québec. C'est une chose originale québécoise qui n'a pas d'interface avec ce que font les fédéraux.

Enfin, dans les lieux où le Québec n'est pas représenté, nous considérons qu'étant contribuables canadiens, "payeurs de taxes", juridiquement même sujets britanniques, nous avons le droit de recourir aux services de l'ambassade du Canada et aux divers consulats du Canada. Dans les pays où le Québec n'a pas pu être représenté, nous ne

nous gênons pas pour utiliser, et encore une fois dans un climat d'une harmonie certaine - selon l'expérience que j'en ai, car j'ai déjà fait le tour d'un certain nombre de pays et d'ambassades du Canada - les services canadiens à l'étranger.

Je voudrais ajouter une phrase qui illustre bien quelle est notre ambition qui est déjà partiellement réalisée. Notre ambition, c'est de pouvoir dire, dans cinq ou six mois - parce qu'on a déjà huit mois d'existence - tout exportateur québécois de biens et de services est tellement soutenu, appuyé par le gouvernement du Québec qu'il est dans la meilleure position, de Halifax à Vancouver, de tous les exportateurs de biens et services. En d'autres termes, si le fédéral donne X, le gouvernement du Québec ajoute Y sous diverses formes, la SDI, ministère du Commerce extérieur, délégations du Québec à l'étranger. Donc, nos exportateurs pourront dire: Nous bénéficions d'un appui X plus Y.

M. Payne: Un tout dernier commentaire avec l'indulgence du député de Nelligan. Je viens de terminer ma troisième tournée des industriels de Vachon. J'ai été très encouragé de l'intérêt pour les activités du ministère, particulièrement, comme je disais tout à l'heure, pour le programme APEX. Ce n'est pas seulement le côté de la commercialisation qui m'intéresse, mais c'est aussi le côté pédagogique. J'ai bien constaté, comme d'ailleurs le ministère, qu'il y avait un grand besoin d'information.

Il y en avait plusieurs d'entre eux qui étaient intéressés à savoir, ce dont je leur ai fait part, qu'il y avait effectivement plusieurs séminaires organisés par les ministères. Comment s'organisent ces séminaires? C'est par initiative locale, je crois. Par exemple, nous avons le parc industriel et il y a 45% de ces industriels qui sont orientés vers le marché de fabrication pour les pièces de l'aérospatial. Quelles sont les démarches que vous préconisez pour que les gens puissent exploiter au maximum ce potentiel, cette offre du ministère?
(15 h 15)

M. Landry: Le député a raison de souligner que l'information et sa partie plus profonde qu'on pourrait appeler la formation sont des facteurs déterminants de succès dans l'activité économique internationale. Exporter est pas sorcier, comme le dit une petite brochure que vous avez entre les mains; ce n'est pas sorcier et cela s'apprend. Il faut le savoir. Il y a des techniques de base. Il faut connaître l'assurance maritime. Il faut connaître les tarifs, les quotas, les contingents des pays avec lesquels on veut travailler. Il faut savoir ce qu'est un transitaire. Il faut savoir quels sont les meilleurs moyens de transporter son produit du point A au point B.

Pour tout cela et en cela, notre gouvernement est très original dans son approche, nous organisons la formation des hommes et des femmes qui travaillent dans les PME exportatrices ou qui veulent exporter. C'est un cours de 30 heures - cela répond à un autre aspect de la question du député - que le ministère organise, pour lequel il fournit l'apport intellectuel et logistique, mais il le fait en collaboration avec des organisations soit régionales ou sectorielles. Je vous donne des exemples. Nous avons déjà deux sessions qui ont été données au cours des derniers mois. J'ai été présidé à la collation des diplômes dans les deux cas, avec la Chambre de commerce du Québec. Donc, organisation régionale.

Nous donnons aussi les mêmes sessions avec la section québécoise de l'Association des manufacturiers canadiens. Je suis allé procéder également à deux collations de diplômes. Il nous arrive facilement d'avoir 45, 50, 60 étudiants par session. Ces cours sont en demande et ne sont pas gratuits, ce qui n'est pas toujours le cas des services gouvernementaux qui sont dispensés sans bourse délier.

M. Payne: Pas toujours, cela veut dire jamais?

M. Landry: Non. Cela ne veut pas dire jamais, mais, en tout cas, il y a l'exception des cours du Commerce extérieur où nos participants doivent payer 250 \$ pour les 30 heures. Malgré cela, on refuse du monde. Peut-être à cause de cela, comme certains seraient portés à croire, parce que les choses données gratuitement donnent parfois l'impression qu'elles ne valent rien. Cela dit d'une façon très générale. Je ne veux pas entrer dans la philosophie de cela.

Donc, formation individuelle. Formation de groupes également sur les marchés extérieurs. J'ai vécu moi-même hier une activité de ce genre où nous avons réuni les industriels québécois intéressés à un segment du marché américain, les États du Sud-Est des États-Unis, c'est-à-dire la Géorgie, le Mississippi, le Tennessee, la Floride et peut-être un autre...

M. Payne: La Louisiane?

M. Landry: ...l'Alabama. Il y avait là 150 entreprises représentées. Sessions de travail très intensives; invités américains présents; nos agents sur place que nous avons ramenés à Montréal pour rencontrer leur clientèle et leur clientèle éventuelle. C'est une activité propre du ministère, qu'il organise lui-même. D'ailleurs, on ne laisse rien au hasard. Nos clientèles savent longtemps d'avance où et quand vont avoir lieu ces activités. Je vous réfère toujours à cette petite brochure intitulée: Exporter

c'est pas sorcier, calendrier des cours et séminaires 1983-1984. On peut savoir, par exemple, qu'en septembre 1983, il va y avoir un séminaire ventexport à Québec. Il va y avoir les techniques administratives et exposition commerciale à Québec. Cours en techniques administratives de l'exportation à Montréal. Cours en techniques administratives de l'exportation à Québec. Une session sur l'accord industriel à Montréal. En octobre, ce sera Bas-Saint-Laurent, Gaspésie. En janvier 1984, à Trois-Rivières, un séminaire ventexport. Enfin, bref, vous voyez que nous allons dans toutes les régions. Nous y allons soit proprio motu, soit à la demande des instances régionales ou des groupes régionaux.

M. Payne: Merci beaucoup.

Le **Président (M. Blank):** M. le député de Nelligan.

Relations avec le ministère de l'Industrie, du Commerce et du Tourisme et avec la SDI

M. Lincoln: M. le ministre, si on pouvait passer aux relations entre votre ministère et les autres ministères. Comme question spécifique, j'aurais voulu parler tout d'abord des relations avec le ministère de l'Industrie, du Commerce et du Tourisme concernant surtout les transactions avec la SDI, selon le protocole d'entente que vous avez avec elle.

Si on peut faire un résumé des programmes sur lesquels vous travaillez, soit les différents règlements 2, 3, 4 et 5, avec la SDI, il y a le programme des consortiums, du capital-actions. Il y a le financement des opérations et l'exportation dans les programmes de la SDI. C'est le financement des contrats. Il y a le programme 3 du crédit d'implantation. Ensuite, le programme 5 est un programme spécial de transfert du fonds consolidé de la province pour des interventions spéciales.

Si je prends le budget du ministère de l'Industrie, du Commerce et du Tourisme, vous parliez d'un transfert de 20 000 000 \$ ce matin, vous disiez que c'était purement des transferts. Je vois, dans le budget de la SDI, du ministère de l'Industrie, du Commerce et du Tourisme qu'il y a un programme de prêts - avances, aide à l'exportation, un crédit à l'implantation à l'article 3 du règlement. Là, nous avons 6 550 000 \$. C'est seulement pour les prêts et les subventions, 6 500 000 \$. Pour la formation d'un consortium à capital-actions, il n'y a aucun budget à la SDI. En plus, pour les exportations, il y a un programme d'incitation aux exportations; ce sont des subventions avec un crédit budgétaire de 12 100 000 \$. Est-ce à cela que vous vous

référez quand vous parliez de 20 000 000 \$? Est-ce que ce sont ces deux-là mis ensemble ou si les 20 000 000 \$ de transferts sont additionnels à ces deux programmes?

M. Landry: Non, j'ai arrondi les chiffres. Je veux vous rassurer tout de suite, cela fait 18 500 000 \$; c'est ce que j'entendais par 20 000 000 \$.

M. Lincoln: 18 600 000 \$, oui. Vous parliez de transferts pour cette somme. Est-ce que les 6 550 000 \$ ne sont pas des prêts et des subventions qui ne sont pas des transferts, qui sont vraiment de l'aide à l'exportation à travers le programme 3, crédit à l'implantation? Ce ne sont donc pas des transferts.

M. Landry: Quand vous parlez de subvention, entendons-nous sur les mots. Une subvention, c'est un transfert; c'est l'image même d'un transfert, c'est sa définition. Je prends l'argent dans les fonds publics et je le transfère à la trésorerie de l'entreprise. C'est un transfert. Il y a des transferts qui sont irrémédiables et sans contrepartie, la subvention pure, et il y a des transferts qui sont des prêts et qui ne sont pas sans contrepartie ni irrémédiables. L'entreprise va rembourser si ça va bien, elle ne remboursera pas si ça va mal. La subvention elle-même est l'essence même du transfert, c'est sans retour.

M. Lincoln: Ce dont je vous parle, afin qu'on s'entende très bien, c'est des programmes qui sont au budget du ministère de l'Industrie, du Commerce et du Tourisme. Ce sont deux programmes dont l'un, de 6 550 000 \$, à l'article 3, et un autre, à l'article 5, de 12 100 000 \$. Ce sont des programmes budgétisés par le ministère de l'Industrie, du Commerce et du Tourisme. Donc, quand je parlais de transferts - je comprends que, du point de vue comptable, vous parliez de transferts de cette façon, je suis d'accord avec vous - je voulais faire une distinction entre l'argent imputable au ministère de l'Industrie, du Commerce et du Tourisme, qui est déjà consigné au budget pour l'exercice 1983-1984, indépendamment de tout argent qui viendrait directement d'une autorisation du fonds consolidé de la province pour retirer de l'argent.

M. Landry: Je comprends bien votre question et vous avez parfaitement raison. La section V, car c'est de cela que vous parlez...

M. Lincoln: Oui.

M. Landry: ...n'est pas comprise dans les 18 500 000 \$.

M. Lincoln: Alors, c'est additionnel.

M. Landry: Oui, oui. D'ailleurs, quand j'ai arrondi les chiffres, le président, qui est un vieux routier de ces questions, m'a jeté un regard que j'ai compris immédiatement. Il se peut que j'aie des crédits supplémentaires en cours d'année, etc., et j'ai arrondi. Parce que 1 500 000 \$, M. le Président, vous le savez autant que moi, c'est 1 500 000 \$. Je ne suis pas partisan de la théorie "what is a million".

Le **Président (M. Blank):** Oui, je vais faire référence à l'ancien...

M. Landry: CD. Howe.

Le **Président (M. Blank):** ...CD. Howe.

M. Landry: Ouais! D'abord, il administrait des budgets beaucoup plus gros que les miens. Je ne connais pas ses origines sociales, etc., mais, depuis ma plus tendre enfance, un million, c'est un million. On n'était pas dans des familles qui touchaient des montants de cette nature.

Cela étant réglé, je reviens à votre question qui est très pertinente. Soyons clair. Le programme 5 est un programme spécial et il tire son argent directement du fonds consolidé du revenu avec autorisation du Comité de développement économique et du Conseil des ministres sous la signature du ministre du Commerce extérieur.

M. Lincoln: Sous la signature du ministre du Commerce extérieur?

M. Landry: Oui. Ce programme ne peut pas être mobilisé sans la signature du ministre du Commerce extérieur. Les fonds, pour être plus technique, viennent du fonds de suppléance.

M. Lincoln: Mais alors que sont ces fonds de 12 100 000 \$? Pour qu'on ne s'embrouille pas, on va les appeler... Moi, j'ai envie d'appeler un article au budget qui serait incitation à l'exportation. Ils sont présentés comme des subventions à la SDI-exportations ou la SDI.

M. Landry: On a bien parlé d'APEX. Ce sont toutes des choses qui précèdent l'exportation. On aide l'entreprise à aller sur les lieux transférer ses échantillons. Ces crédits de la SDI touchent l'activité, la transaction commerciale elle-même. On finance les exportations, c'est-à-dire qu'entre le moment de la livraison et celui du paiement, par exemple, s'il s'écoule un délai de 30 jours ou de 90 jours, délai de transport, etc., nous finançons l'exportateur comme une banque d'affaires le ferait.

M. Lincoln: À ce moment, ce ne sont pas des transferts, M. le ministre. C'est du financement, ce sont des prêts à court terme.

M. Landry: C'est du transfert. Je vous ai dit quelle est la nuance que je faisais. Il y a du transfert sans contrepartie, qui est la subvention pure, et il y a du transfert avec contrepartie, c'est-à-dire que la SDI émet un chèque, l'argent s'en va dans la trésorerie de l'entreprise, sert à son fonds de roulement pour fabriquer les biens devant être exportés et revient à la trésorerie de la SDI quand l'activité est terminée.

M. Lincoln: Vous savez, il y a tout cet aspect flou. Je suppose que l'incitation aux exportations, ce crédit de 12 100 000 \$, cet article budgétaire au MICT, qui est donné comme mode de déboursement, sous forme de subvention, c'est le programme 4. Est-ce que je comprends bien? Pour bien se situer dans cette affaire - parce que vraiment, quand nous avons posé des questions, c'était tellement embrouillé - j'aimerais avoir un éclairage là-dessus, financement des activités d'exportation, le programme 4, c'est bien cela. 12 000 000 \$; c'est le programme 4.

M. Landry: Quand était-ce tellement embrouillé, M. le Président?

M. Lincoln: On a fait une session avec la SDI.

M. Landry: Avec le MICT.

M. Lincoln: Avec le MICT.

M. Landry: Très bien.

M. Lincoln: On a posé des questions. C'est d'un complément de réponse dont j'ai besoin parce que toute cette affaire, j'ai envie de mettre cela au clair dans ma tête, parce que vraiment je veux savoir exactement quel est le budget total imputé aux exportations. Nous pensions que c'était 18 600 000 \$ dans le MICT, 18 100 000 \$ dans le Commerce extérieur et là, je comprends qu'au programme 5, vous avez droit à des transferts additionnels qu'on appelle intervention d'État. Est-ce qu'il y a une limite là-dessus?

M. Landry: Non, M. le Président. Il n'y a aucune limite. Il s'agit que les dossiers se tiennent debout, qu'on les étudie au mérite et, d'ailleurs, ces interventions ne sont pas toujours impliquées par un déboursé de l'État. Cela peut être l'aval de l'État, c'est-à-dire qu'on va donner notre garantie sans déboursé d'argent. On va partager la garantie avec l'institution bancaire locale du programme A ou du programme B. Cela

n'implique pas un déboursé gouvernemental, mais cela engage l'État.

Le Président (M. Blank): Je pense que votre sous-ministre veut répondre.

M. Landry: On peut peut-être y revenir pour être plus spécifique. Il y a quatre programmes qui concernent le financement de près ou de loin. Il y en a un qui est du crédit implantation administré par la SDI. Il s'agit de prendre l'aval du programme APEX dont on a parlé ce matin et, quand l'entreprise décide de s'installer à l'étranger, par exemple, de louer des bureaux ou des "sheds" pour stocker de la marchandise, d'engager du personnel, etc., elle peut bénéficier d'un crédit implantation de la SDI. La SDI finance cette activité dans le temps, elle finance sur une période de quatre ou cinq ans. Il y a un deuxième programme, c'est le consortium. Ce n'est pas une philosophie de s'implanter en consortium pour s'implanter en consortium, mais c'est simplement pour donner l'aval gouvernemental à certains consortiums qui transigent avec des pays la plupart du temps en voie de développement.

M. Lincoln: Je vous interromps pour vous demander si je comprends de la même façon que vous. Le consortium, d'après ce que je vois, il n'y a aucun budget là-dedans.

M. Landry: Oui, on prend l'équité là-dedans.

Ce que la SDI fait, elle prend l'équité dans le consortium, elle prend du capital-actions dans le consortium. Elle peut aussi faire du financement du consortium sur les deux autres aspects. Comprenez-vous? Même si c'est un consortium, elle peut s'impliquer dans le capital-actions, d'une part.

M. Lincoln: Est-ce que je peux vous demander pourquoi la SDI ne met pas de fonds budgétaires dans son programme pour les consortiums? C'est une négociation. D'après votre protocole d'entente, c'est négocié sur ces programmes entre le ministère du Commerce extérieur... C'est ce que je vous demande. Pour les consortiums, si, demain matin, il y avait à fournir du capital-actions, ce n'est pas prévu au budget.

M. Landry: Vous me permettez d'aller jusqu'au bout et de revenir sur cet aspect?

M. Lincoln: Oui.

(15 h 30)

M. Landry: Je crois qu'il y a là une opération extra-budgétaire. Un consortium implique deux écritures dans la comptabilité; cela implique que l'on débourse l'argent pour acheter les actions du consortium, mais cela implique qu'à notre actif s'inscrit le même

montant, la valeur des actions du consortium. Donc, c'est une opération qui n'est pas budgétaire, pourrais-je dire, c'est une opération extra-budgétaire.

Le dernier programme, c'est du financement d'exportation. Il s'agit d'une entreprise qui va à l'étranger, décroche un contrat et, pour une raison ou pour une autre, ne peut pas avoir de financement par les institutions financières canadiennes sous prétexte que c'est loin et que ce n'est pas sûr. Ce sont des contrats ordinairement de moins de 1 000 000 \$. Les gros contrats sont assurés par la SEE.

Le développement des exportations. On en a parlé. Quels sont les modes de financement et c'est là...

M. Lincoln: Si vous êtes d'accord avec moi, le no 4, c'est un financement pur.

M. Landry: C'est un financement, mais il y a des possibilités.

M. Lincoln: Oui.

M. Landry: J'arrive aux méthodes. Dans un cas, la SDI peut faire du financement pur pour le crédit implantation ou elle peut faire du financement à taux réduit, parce que c'est un secteur qui est admissible, je ne me souviens pas à quel programme, 2-A ou 2-B. Donc elle peut faire de la bonification du taux d'intérêt. D'autre part, quand elle fait du financement pur, elle le fait à partir de ses revenus, tout simplement parce qu'il y a une partie qui n'est pas budgétaire dans cela, ce sont ses propres revenus, la SDI engendre ses propres revenus. Donc, elle peut faire du financement au taux du marché et a ses propres revenus. Quand elle fait du financement en bonification, elle a un budget, c'est le budget que vous voyez apparaître.

La bonification équivaut à une subvention, vous comprenez bien.

M. Lincoln: Oui, oui.

M. Landry: Au lieu de payer 12%, vous allez payer 10%, on vient de faire un cadeau de 2% durant toute la période. L'opération équité est une opération extra-budgétaire, comme le ministre l'a dit tout à l'heure. Ce qu'on voit dans cela, c'est la partie vraiment budgétaire où le gouvernement avance des fonds parce qu'il s'agit de bonification de taux d'intérêt, de subvention parce que le prêt ne sera pas remboursé, etc. Elle fait de son propre chef le financement au taux du marché, cela n'entre pas dans le budget, c'est à même ses propres fonds. Ce qu'elle fait au plan du capital-actions, c'est extra-budgétaire.

M. Lincoln: Pour revenir à cette

question de la SDI, on parlait de la rapidité d'action du ministère. Nous avons fait le cheminement d'un dossier typique entre la SDI et le MCE parce que vraiment, c'est une question qui nous tracasse. Il me semble que le ministre devrait insister davantage. On a parlé de chiffres pendant la commission parlementaire qui a étudié la loi 89. Je crois que je pourrais relever une des citations du ministre où il disait: Une partie du programme, c'est de prendre en main la SDI-Exportations. Quelqu'un pressent la SDI, disons, sur le programme de crédit d'implantation. Cela sort de la SDI à Québec et cela va à la SDI à Montréal; cela sort de la SDI à Montréal et cela va au secrétaire exécutif du MCE; cela sort du secrétaire exécutif du MCE et cela va à la Direction générale de l'expansion des marchés; cela va à un analyste et, finalement, cela retourne à la SDI. C'est-à-dire que cela fait tout un circuit. Nous avons un cas typique où une demande est faite. Supposons que votre ministère ait cette demande le 25 février comme un cas typique. Cela prend trois mois. La SDI reçoit la lettre d'approbation du ministère du Commerce extérieur le 7 juin pour un cas qui avait commencé le 25 février, et votre lettre est datée du 17 mai, mais elle n'est reçue que le 17 juin. Je ne sais pas ce qui arrive, elle est collée quelque part. De plus, selon les informations que nous avons, l'entreprise n'a même pas eu de communications avec le MCE, le MCE n'a pas même communiqué avec l'entreprise, mais disons qu'il connaît déjà l'entreprise. Il y a eu un délai. Si on prend le délai total, on parle de quatre mois.

M. Landry: Sur le plan des textes, je peux régler une partie de votre problème. Le protocole de fonctionnement mis au point entre le ministère du Commerce extérieur et le MIC pour la SDI...

M. Lincoln: Je l'ai ici, oui.

M. Landry: ...a été signé le 5 mai, comme vous voyez. Je vous demande votre indulgence pour tout ce qui est antérieur au 5 mai.

M. Lincoln: Ah bon, la copie qu'on m'a donnée n'avait pas de date. Alors, c'est le 5 mai.

M. Landry: Ah! Je l'ai ici. Je vais vous faire confiance sur la date.

M. Lincoln: Ah oui, ah oui!

M. Landry: En foi de quoi, les parties ont signé en double exemplaire à Québec, le cinquième jour de mai 1983.

M. Lincoln: Vous avez votre signature sans date. Je peux vous demander comment vous signez sans date, mais enfin...

M. Landry: Je ne sais pas comment une telle copie a pu tomber entre vos mains, parce que ma copie...

M. Lincoln: Cela m'a été donné par votre collègue du MICT et lui n'avait pas signé.

M. Landry: Cela devait être sa copie de travail...

M. Lincoln: C'était signé sans date. Cela devait être la copie signée par vous.

M. Landry: ...parce qu'ici j'ai bel et bien la date. Donc, depuis le 5 mai, puisque ce protocole est en vigueur, les choses que vous mentionnez ne peuvent pas se reproduire. De plus, même avec ce protocole, de façon à raccourcir les délais, on va rendre les opérations, que vous avez décrites comme étant une suite, concomitantes, c'est-à-dire que l'analyse va commencer au point A en même temps qu'au point B et qu'au point C. Ce ne sera pas une séquence dans le temps. Ce qui devrait nous permettre également de raccourcir les délais.

Je vous ai dit qu'on a réussi à mobiliser dans un cas le programme 5 en sept jours, toutes formalités comprises: demande de l'entreprise le jour un, réponse définitive du gouvernement le jour sept. C'est notre objectif.

M. Lincoln: Là, je vais vous... Pardon.

M. Landry: On n'a pas encore traité assez de dossiers visant le programme 5 pour que je puisse vraiment vous donner des informations parfaitement éclairantes de ce que sera notre performance. Je pense qu'on a six dossiers, une demi-douzaine de dossiers. Cela va s'accélérer et je pourrai vous dire: Mes délais sont bons; mes délais ne sont pas bons. Le protocole date du 5 mai et mon échantillon n'est pas assez large. Si je vous dis que, dans l'un des cas, je l'ai réglé en sept jours, vous allez être impressionné; si, dans les deux autres cas, cela m'a pris 28 jours, vous allez être moins impressionné. Disons que l'échantillon n'est pas suffisant. Je comprends ce que vous voulez que l'on fasse, c'est dans la mentalité...

M. Lincoln: Non, je vais laisser de côté le programme 5 pour le moment. Je parle des programmes où la SDI et le MICT travaillent, sur tout le programme de crédits d'implantation, le programme 3. D'après notre information, il y a environ 60 dossiers en circulation sur le programme 3. Pouvez-vous nous donner un chiffre quelconque?

C'est cela notre information.

M. Landry: D'abord, j'ai un regret parce que j'avais pensé hier à faire venir les gens de la SDI ici avec moi aujourd'hui, mais, après consultation, on a dit: Le MICT a sans doute amené les gens à l'étude de ses crédits, alors l'Opposition n'en aura plus besoin. Je regrette.

M. Lincoln: Vous voyez ce qui arrive, M. le ministre, cela illustre un peu le point que je suis en train d'essayer de faire. Quand nous avons la SDI avec le MICT, on nous donne des réponses, c'est sûr, mais il manque le complément de votre côté. Ce n'est qu'un côté de la médaille parce que vous êtes une partie intégrante de l'affaire. On peut poser des questions à la SDI. Il faudrait qu'on ait le MICT, vous et la SDI. À ce moment-là, on aurait les deux côtés de la médaille. En fait, c'est le "quick", je ne connais pas le mot français. La clé de la question pour nous, c'est qu'il y a cette espèce de flottement tous les jours. On demande au MICT, il va le demander à la SDI et on a les réponses, mais, en fait, si on nous dit: Le commerce extérieur, c'est telle chose, on ne peut pas le vérifier sans vous en parler. Alors, on traverse...

M. Landry: M. le député, ce n'est pas un flottement. Je pense que votre mot est mal choisi. C'est une décision que nous avons prise et que je vous explique, ce qui n'est peut-être pas promis à un avenir éternel. C'est comme cela pour l'instant et voici pourquoi. Nous aurions fort bien pu mettre sur pied une société québécoise des exportations qui aurait fait toutes ses activités de façon indépendante de la SDI et du MICT et qui aurait relevé du ministère du Commerce extérieur. Pourquoi ne l'avons-nous pas fait? C'est parce que nous pensons que l'appareil d'analyses de la SDI présentement peut être employé à une double fin, une fin externe et une fin interne. Je suis sûr qu'avec cela on économise des centaines et des centaines de milliers de dollars en personnel. Le jour où le volume de l'activité du Commerce extérieur et les interventions financières du gouvernement seront suffisants, quand ce ne seront pas 60 dossiers qui seront dans la machine, mais 350 dossiers, je n'ai pas une seconde d'hésitation à dire qu'à ce moment-là, le gouvernement considérera de faire une société québécoise du Commerce extérieur, une société québécoise des exportations. Nous n'avons pas jusqu'à ce jour le volume pour justifier cela aux yeux des contribuables. C'est pour cela qu'on se sert de la structure d'accueil de la SDI.

Par ailleurs, quels sont les points de liaison avec ce régime, qui n'est pas un régime de flottement, mais qui est un

régime provisoire? Premièrement, je nomme un administrateur au conseil d'administration de la SDI. Il est ici présent avec moi, c'est M. Jean Vézina, sous-ministre en titre du ministère; deuxièmement, les budgets de la SDI sont discutés de concert avec le ministère du Commerce extérieur en raison de la partie exportation. Le reste du budget de la SDI ne m'intéresse guère. Ce n'est pas mon job. Mais je suis allié au processus budgétaire pour la partie exportation.

Troisièmement, sur chaque intervention de la SDI dans tous les programmes que vous avez mentionnés, nulle ne peut avoir lieu sans l'autorisation du ministre du Commerce extérieur.

M. Lincoln: Oui, je sais cela.

M. Landry: Enfin, quatrième point de jonction avec la SDI, le volet spécial, le 5, ne peut être mobilisé d'aucune façon sans l'intervention du ministre du Commerce extérieur qui pilote le dossier au Conseil des ministres.

M. Lincoln: M. le ministre, est-ce que vous pensez que c'est logique? Demain matin, vous dites: Les transferts - appelons cela de toutes les façons - sont une partie du budget du MICT. C'est ce que je faisais ressortir au ministre l'autre jour. Nous avons une partie du budget du MICT, où il y a 18 650 000 \$ qui sont imputés au ministre du Commerce extérieur. Vous avez un droit de regard. Vous avez le droit d'avis. Vous avez presque le droit de veto sur certains de ces programmes.

M. Landry: Ne dites pas "presque", c'est cela.

M. Lincoln: "Presque", oui, c'est cela.

M. Landry: Non, ne dites pas "presque".

M. Lincoln: D'accord. Si vous prenez une décision dans le sens de recommander un de ces programmes, il accepte. En fait, il m'a dit lui-même: La question de fond, c'est le ministère du Commerce extérieur. Moi, je suis la question d'analyse des dépenses.

M. Landry: Voilà.

M. Lincoln: On a situé le problème. On a situé le processus. Toutefois, qu'arrive-t-il si, par exemple - c'est ce que je lui disais - un jugement que vous faites se révèle trop rapide ou faux? Nous faisons tous des changements trop rapides ou faux. C'est lui qui est responsable selon son budget de ministre. C'est cela qu'on ne peut pas comprendre. On ne peut pas vous poser des questions sur quelque chose dont il est responsable. Cela ne semble pas avoir de

sens. Est-ce que vous ne convenez pas que quelque chose ne va pas dans cette affaire et qu'il faudrait changer?

M. Landry: Oui, mais vous avez oublié un élément qui est le suivant: La Société de développement industriel du Québec, comme son nom l'indique, n'est pas le ministère de l'Industrie, du Commerce et du Tourisme, mais une société qui a son conseil d'administration.

M. Lincoln: Oui, nous sommes d'accord.

M. Landry: L'imputabilité est aux administrateurs et au conseil d'administration. Notre gouvernement et le gouvernement antérieur ont voulu qu'il en soit ainsi. Je pense que ce n'est pas mauvais que des gens d'affaires, en particulier, assis au conseil d'administration de la SDI, prennent des décisions, soient comptables de leurs décisions et que leurs décisions leur soient imputables.

Vous me demandez si c'est logique. Ce n'est sûrement pas par la logique que ce système brille. Ce n'est pas principalement la logique qui l'a inspiré, c'est l'économie. Je vous l'ai dit. Vous le comprenez bien. Si j'avais décidé, tambour battant, de mettre sur pied une société des exportations du Québec et si je m'étais mis à réengager des analystes, du personnel, des gens et louer des locaux, j'aurais joyeusement gaspillé l'argent des contribuables. Je ne le ferai que le jour où j'aurai l'assurance que le volume des dossiers traités nécessite une structure spéciale. Je souhaite qu'il en soit ainsi. Ce n'est pas encore cela. C'est ce qui nous met dans cette période que vous appelez de flottement et que j'appellerais plutôt évolutive.

M. Lincoln: D'accord. On va laisser cette question, M. le ministre. Ce que je sais, c'est que vous avez, au programme 3, implantation, environ 60 dossiers en circulation dont une dizaine depuis janvier. Peut-être que le protocole a été signé en mai, mais je constate que c'est quelque chose qui semble aller très lentement, que le processus est très lourd. Le ministre me dit: On va changer le processus. On va faire un processus concomitant plutôt qu'en séquence. On va se revoir sur ce sujet. On va suivre cela. Pour le moment, c'est...

M. Landry: ...du côté du ministère, M. le député, c'est que, à l'heure actuelle, dans le crédit implantation, il y a une vingtaine de dossiers qui ont été étudiés en tout et partout. Il y en a cinq ou six qui sont présentement encore à l'étude, en circulation, autrement dit.

Cela ne vise que le crédit implantation, par ailleurs. Je ne sais pas, lorsque vous

parliez de 60 dossiers, si vous parliez de tout le programme?

Il est arrivé, à un moment donné...

M. Lincoln: Je ne parlais pas du programme 5.

M. Landry: Je ne parle pas du programme 5.

M. Lincoln: Oui, du...

M. Landry: Je parle du crédit implantation. Dans le crédit implantation, 20 dossiers ont été étudiés. Cinq sont pendants. C'est cela?

Cinq ou six. Il est arrivé, je pense, à une période donnée, pour l'ensemble de la réglementation des nouveaux programmes de la SDI, dont les programmes importation, un embouteillage, parce que la réglementation n'était pas adoptée. C'était vrai particulièrement au niveau du programme innovation recherche. Je pense que le conseil d'administration, d'une part, et, d'autre part, les analystes à l'intérieur ont débloqué toute l'affaire maintenant. La connaissance que j'en ai comme administrateur de la SDI est que, maintenant, cela va beaucoup mieux de ce côté.

M. Lincoln: Est-ce que, M. le ministre, au programme 5, vous croyez que... Je sais qu'on parle d'une action très rapide. On parle de sommes substantielles, de sommes sans limite. Il y a un cas qui nous est arrivé, Pylonex. C'est le cas dont vous parlez?
(15 h 45)

M. Landry: Non, ce n'est pas ce cas-là.

M. Lincoln: Ce n'est pas celui-là.

Concernant l'intervention de l'État, il semble "shorter" tout le système. Cela va directement au P.-D.G. de la SDI. Dans le programme 5, il semble qu'on court-circuite toutes les procédures normales. C'est dirigé vers une ou deux têtes dirigeantes et ensuite cela revient au Conseil des ministres.

Pourriez-vous nous expliquer brièvement le cheminement? Quels en sont les aspects sécuritaires?

M. Landry: Je vais d'abord vous donner le cheminement technique en détail et je vais vous expliquer pourquoi on a procédé ainsi.

Le programme 5, voici comment cela se passe. Les requérants soumettent leur demande à la SDI qui s'empresse de transmettre copie du dossier au ministère du Commerce extérieur. Après la demande de la SDI, le dossier est monté et il est envoyé au ministère du Commerce extérieur.

Dans les cas où une demande a été d'abord adressée au ministère du Commerce

extérieur, ce qui peut arriver, ce dernier réfère les requérants à la SDI et s'empresse de transmettre copie du dossier que nous avons. C'est la première étape.

Dans le cadre de la deuxième étape de leurs mandats respectifs, SDI et MCE examinent conjointement la demande et conviennent, dans toute la mesure du possible, de recommandations communes.

Troisièmement, le ministre du Commerce extérieur prend connaissance de ces recommandations. Lorsqu'il juge que le projet de transaction soumis a un impact important sur le développement économique du Québec, il prépare pour le CMPDE et le Conseil des ministres - alors on a deux étapes - un mémoire recommandant d'autoriser la SDI à accorder au requérant une aide financière sous une ou plusieurs des formes prévues dans la réglementation.

Si les recommandations de la SDI et du ministère du Commerce extérieur sont divergentes, elles sont annexées au mémoire du ministre du Commerce extérieur et enfin, advenant une décision positive du Conseil des ministres, la SDI entreprend sans délai les démarches requises pour y donner suite.

Pourquoi avons-nous adopté ce système? Toujours pour des raisons d'économie, de rationalité. Je ne veux pas que le ministère du Commerce extérieur se dote d'un appareil d'analyse sophistiqué. Je ne veux pas que le ministère du Commerce extérieur se dote d'un suivi pour percevoir des intérêts, encaisser des chèques, vérifier si les entreprises sont performantes ou sont en faillite.

La SDI est donc, d'une certaine manière, contractuelle, à mon point de vue et à celui du gouvernement. Elle travaille pour moi pour faire des opérations mécaniques dans des dossiers, parce que je ne veux pas faire de chevauchement et occuper mes fonctionnaires à faire des choses pour lesquelles les fonctionnaires de la SDI sont mieux qualifiés.

Maintenant, pourquoi n'est-ce pas le processus normal de la SDI? Pour une raison bien simple, l'argent vient directement du fonds consolidé et on ne peut permettre à aucune agence du gouvernement d'être branchée directement sur le fonds consolidé sans une décision ministérielle adéquate. La décision ministérielle adéquate se fait au comité ministériel permanent de développement économique, dont je suis membre, et au Conseil des ministres.

M. Lincoln: Nous sommes d'accord sur la décision, c'est très clair, le protocole d'entente que vous avez lu, mais je veux en venir au processus d'analyse. Il me semble, d'après le protocole d'entente, que c'est tacite que la SDI et le MCE font une analyse qui est transmise immédiatement. La demande est examinée conjointement et on

convient d'une décision.

J'aimerais savoir, dans le programme 5, s'il n'est pas arrivé certains cas où l'on saute cette procédure d'analyse pour aller presque directement à la SDI. C'est en fait tout à fait péremptoire, la manière dont se fait l'analyse, parce qu'il faut agir vite, etc. Est-ce que vraiment...

M. Landry: M. le député, ce n'est pas arrivé depuis que le programme 5 existe et que le protocole existe. Il y a des cas antérieurs à la naissance du ministère du Commerce extérieur - vous en avez évoqué un - qui avaient commencé leur cheminement suivant les procédures antiques, évidemment, dont je ne réponds pas parce que je n'étais pas dans le coup. Mais depuis que le ministère existe, que nous avons notre protocole et que le programme 5 existe, le cheminement dont nous vous parlons est rigoureusement suivi. Il a été suivi, la semaine dernière, pour 4 dossiers en particulier dont 2 sont présentés aujourd'hui même au Conseil des ministres.

Comme je vous le dis, je ne peux pas demander de rendement à des instruments qui n'existaient pas pour des périodes antérieures.

M. Lincoln: Tout ce que je voulais savoir, c'est si vous êtes maintenant satisfait des mesures sécuritaires d'analyse, compte tenu qu'il s'agit parfois de fortes sommes... C'est la navette spatiale...

M. Landry: Un sacré beau produit d'exportation.

M. Lincoln: Je voulais vous demander, M. le ministre, de nous assurer que les mesures sécuritaires d'analyse sont en place dans le programme 5, d'après le protocole d'entente aujourd'hui, et que...

M. Landry: Si vous me posez la question aujourd'hui, la réponse est oui. Vous m'auriez demandé la même chose il y a deux ou trois mois, j'aurais été dans l'incapacité de répondre.

Relations avec le ministère des Affaires intergouvernementales

M. Lincoln: Est-ce qu'on peut passer à la question des Affaires intergouvernementales et de votre ministère? Vous dites que cela va très bien. Enfin, vous nous avez dit ce matin que vous vous entendez très bien avec votre collègue. Cela, on est prêt à l'accepter. Mais, en même temps...

M. Landry: Je n'ai pas dit que cela allait très bien. J'ai dit que je m'entendais très bien avec mon collègue.

M. Lincoln: Ah bon, vous vous entendez très bien. Il y a une petite nuance, mais je ne comprends pas trop la différence. Le fait est que le premier ministre lui-même a dit: Il y a eu des différends entre les ministres que j'ai dû arbitrer. C'est cela qu'il a dit. Vous-même, vous dites qu'il y a des zones grises. Alors, si vous dites qu'il y a des zones grises, elles sont peut-être gris foncé. En tout cas, il est sûr que, d'après la constitution même de la loi, le ministère est responsable pour coordonner toutes les politiques extérieures du Québec. Je vais vous faire part de situations précises. Par exemple, vous avez dit, dans l'article du Devoir qui vous cite, que les budgets sont votés par rapport aux délégations et aux attachés qu'on va nommer dans les différents endroits. Les budgets...

M. Landry: Avant que vous alliez trop loin...

M. Lincoln: Oui.

M. Landry: ...je vous demande de lire bien attentivement cet article. Cet article ne me cite d'aucune manière.

M. Lincoln: Oui, mais c'est entre guillemets, M. le ministre.

M. Landry: Oui, c'est entre guillemets, mais je ne suis pas le seul personnage du gouvernement à pouvoir être cité, ni le seul fonctionnaire, ni le seul journaliste. Regardez, le journaliste a l'honnêteté de ne m'attribuer aucun de ces propos. Vous pensez bien que je l'ai lu, si on parle du même papier...

M. Lincoln: "C'est ce qu'a révélé au Devoir le ministre..."

M. Landry: Ah, vous me parlez du papier d'hier?

M. Lincoln: Oui, oui.

M. Landry: Excusez-moi, je pensais que vous parliez d'une dépêche de la Presse canadienne publiée la semaine dernière.

M. Lincoln: Non, non, je parlais du dernier...

M. Landry: C'est que je lisais à l'envers sur votre papier, à quelques pieds de distance. D'accord, le Devoir d'hier.

M. Lincoln: Cela disait: "Les budgets sont votés. Il ne me reste plus qu'à m'entendre avec le ministère des Affaires intergouvernementales, l'autre ministre responsable des délégations du Québec à l'étranger, a précisé M. Landry avec un petit

sourire." C'est peut-être de l'interprétation. Je ne sais pas si vous aviez un sourire.

Il est précisé, dans le décret du Conseil du trésor no 111-144-177 du 26 avril, de demander au ministère des Affaires intergouvernementales de soumettre au Conseil du trésor une évaluation des avantages comparatifs de la formule de conseiller itinérant par rapport à l'éventualité d'ouvrir de nouveaux bureaux. À l'article 3, on dit: "...d'indiquer au ministère du Commerce extérieur que sept postes additionnels reliés au renforcement de la représentation à l'étranger seront automatiquement alloués lorsque le ministère des Affaires intergouvernementales se sera prononcé sur l'affectation."

Le Président (M. Blank): He is gone again.

M. Lincoln: You gave us an advance.

Le Président (M. Blank): I did not know it.

M. Landry: Il fait partie des attributions du président d'arrêter la commission pour voir la navette spatiale.

Une voix: À deux minutes d'avis.

M. Lincoln: M. le ministre, une question précise et pratique. Vous avez décidé de vous implanter dans certains endroits. Vous avez décidé de vous implanter à travers un certain type de personnel. À tort ou à raison, c'est une formule de représentation. Qu'est-ce qui se passe si, selon l'arrêté du Conseil du trésor, le ministre dit: Écoutez, notre étude des évaluations des avantages comparatifs montre que la formule que je vais choisir est une formule différente de celle que vous voulez? Dans le cas de vos sept postes additionnels, lorsque le ministère des Affaires intergouvernementales se sera prononcé sur l'affectation, s'il y a aussi un litige... En fait, ce sont des questions fondamentales et, d'après ce que peut vous dire mon collègue de Jean-Talon qui a passé plusieurs heures avec le ministre pour essayer d'élucider cela... Et nous, on a l'impression que le ministre des Affaires intergouvernementales ne veut céder aucune de ses prérogatives sur la question des sites géographiques, sur la question du type de personnel. Il veut être impliqué tout à fait directement. Qu'est-ce qui va se passer si, demain matin, vous ne vous entendez pas? Surtout qu'il semble, c'est très clair, avoir la main haute là-dessus parce qu'il a le dernier mot.

M. Landry: Votre exemple me permet d'expliquer mon sourire. Vous avez fait allusion à mon sourire. Je confirme que

j'avais un sourire et je vais vous dire pourquoi. Justement, l'arrêté en conseil que vous avez cité a donné lieu à un règlement rapide et satisfaisant pour tout le monde en ce qui a trait aux itinérants. Votre première partie des itinérants, c'est réglé. Les crédits budgétaires sont dans les documents que vous avez et les gens sont en place ou l'un des deux l'est.

Une voix: Pas encore. On en est au recrutement.

M. Landry: En tout cas, c'est vous dire que ce système, pour la moitié de l'arrêté en conseil que vous venez de citer, a marché et il a marché rapidement. Ne trouvez-vous pas absolument normal que, lorsque le ministère du Commerce extérieur veut élargir sa représentation étrangère, veut ajouter des antennes à l'étranger à l'appareil qu'il possède déjà, ses gestes soient compatibles avec la politique extérieure du Québec? C'est la logique même. Et de ce point de vue, je ne voudrais pas ouvrir des postes dans des pays où nous ne sommes pas présents sans avoir consulté le ministère des "Affaires étrangères", le ministère des Affaires intergouvernementales qui a le mandat par sa loi de coordonner l'ensemble de la politique étrangère du Québec.

Prenez un cas absurde. Si nos relations générales étaient au pire avec tel pays, pour des raisons d'État, des raisons majeures, est-ce qu'il serait indiqué pour quelque ministère que ce soit, y compris le ministère du Commerce extérieur, de défaire de la main droite ce que la main gauche du gouvernement ferait ou vice versa? Des arbitrages de cette nature entre ministères de notre gouvernement ou de tous les gouvernements de la terre, c'est monnaie courante, c'est même une partie essentielle de l'activité du gouvernement. Il est sûr que le ministère de l'Environnement, par exemple, qui a la vocation et l'obsession de protéger l'environnement est en interface régulière avec les gros ministères opérationnels comme celui de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation, celui de l'Énergie et des Ressources. On ne fait pas un barrage sans que l'environnement soit affecté de quelque façon. On ne fait pas de porcherie sans que l'environnement soit affecté de quelque façon. Il se fait des arbitrages, c'est dans la nature du processus gouvernemental. Ces arbitrages se font dans les divers comités ministériels qui sont des sous-comités du Conseil des ministres et, ultimement, ils se font au Conseil des ministres.

Je vais vous donner un exemple. Dédramatisons les choses. On a un choix à faire pour l'ouverture de délégation - c'est la deuxième partie de l'arrêté en conseil - je pense que spontanément nous nous entendons

avec le ministère des Affaires intergouvernementales sur tous les cas. Il est d'accord que nos visées commerciales coïncident avec la politique générale du gouvernement. Il y a un cas qui est litigieux - litigieux est un grand mot - il y a un cas qui n'est pas décidé, c'est Hong Kong par rapport à Singapour. Tous nos interlocuteurs du secteur privé, les banquiers, les industriels ne sont pas étonnés qu'on hésite. Ils hésitent eux-mêmes. Savez-vous ce que font les compagnies qui disposent de beaucoup de moyens? Elles oeuvrent à Hong Kong et à Singapour. Cela traîne dans tous les magazines de science économique. La grande discussion est de savoir si c'est Hong Kong qui monte ou si c'est Singapour qui baisse. Tout le monde dit: Hong Kong baisse et Singapour monte, mais, en même temps que Hong Kong baisse en temps que protectorat britannique, Hong Kong monte en tant que porte sur la Chine continentale. C'est un débat très sérieux, très sensé. Il se peut très bien que, ne pouvant trancher, pas plus que la Chase Manhattant a pu trancher, on va ouvrir les deux parce que le ministère des Affaires intergouvernementales considère majeur l'aspect montant de Hong Kong comme porte sur la Chine continentale et nous considérons majeur le fait que Singapour est en croissance beaucoup plus rapide. Ce ne sont pas des points de vue irréconciliables. S'il nous faut des agents dans les deux pays, on aura des agents dans les deux pays.

M. Lincoln: Dans le cahier des Affaires intergouvernementales pour le budget de cette année, il y a deux choses que j'ai retenues. On parle de concentration et de consolidation des positions dans les pays de délégation Mexique et Venezuela, avec des programmations polyvalentes qui attribuent environ 33% des budgets à la coopération économique et technique. Tout cela est très intimement relié à l'exportation. C'est clair.

M. Landry: Oui.

M. Lincoln: L'extension vers l'Amérique du Sud, on parle de la Colombie dont vous aussi faites état et du Brésil. Au Brésil, les budgets seront doublés pour soutenir une coopération scientifique et technique de haut niveau. Est-ce que, sur toutes ces questions-là vous avez, par exemple, l'esquisse d'un protocole d'entente pour vous accorder sur les... Par exemple, quand le ministre des Affaires intergouvernementales décide, dans ce cas-là, de prendre 33% de ses budgets pour la coopération économique et technique, il va doubler son budget pour la coopération scientifique et technique au Brésil, de prendre 33% de son budget pour la coopération économique et technique au Venezuela et au Mexique, si vous n'êtes pas d'accord sur cela - après tout c'est le même

argent qui sort du fonds consolidé - est-ce que vous avez un droit de regard? Est-ce qu'on vous consulte? Quelles sont les interventions qui sont faites de part et d'autre? Que pouvez-vous faire si vous n'êtes pas d'accord sur les politiques économiques du ministère des Affaires intergouvernementales?

(16 heures)

M. Landry: D'abord, vous faites bien de soustraire les sommes qui ne sont pas de la coopération économique. Le ministère du Commerce extérieur ne peut pas assumer toutes les facettes de la coopération intergouvernementale.

M. Lincoln: Sur cela, nous sommes d'accord.

M. Landry: Sur les questions non économiques, je vous avoue vraiment que je ne sens même pas le besoin...

M. Lincoln: Les questions économiques.

M. Landry: ...d'avoir une opinion. Quant aux questions économiques, la loi que vous nous avez aidé à préparer et qui a été votée par notre Assemblée nationale, à l'article 8, paragraphe 5, est extrêmement claire. Les fonctions du ministre du Commerce extérieur sont de coordonner, dans le cadre de la politique extérieure du Québec, les activités économiques et commerciales des ministères et des entreprises publiques à l'extérieur du Québec.

Je réitère que cette coordination s'inscrit dans un cadre plus vaste. Je suis la branche spécialisée en économique de l'action extérieure du Québec. J'ai le mandat clair de coordonner cela. Une fois que cela est fait avec les divers ministères économiques, les diverses agences et entreprises publiques, comme le dit la loi, je dois inscrire cette action dans le cadre de la politique extérieure du Québec.

La politique extérieure du Québec est proposée, conçue, dirigée par le ministère des Affaires intergouvernementales, dont c'est la fonction première. Il y a des interfaces, il y a des arbitrages et là c'est l'intelligence des divers sous-comités du Conseil des ministres, et l'arbitrage du Conseil des ministres prend la décision ultimement. Encore une fois, je pense qu'il ne faut pas voir de drame là, car c'est l'essence même de la vie administrative que de décider. Certains disent que gouverner c'est prévoir, c'est vrai, mais gouverner c'est choisir.

M. Lincoln: D'accord, M. le ministre. Prenons des exemples spécifiques. Le ministre va mettre des sommes importantes au Mexique, au Venezuela. Il va doubler son budget au Brésil pour soutenir une

coopération scientifique et technique qui est un programme économique.

M. Landry: Attention. Il faut bien voir où les frontières passent. Si vous dites que tout ce qui est scientifique et technique est un programme économique, les universités vont être sous la coupe du ministère du Commerce extérieur ou du ministère des Finances. Je pense que vous êtes conscient que vous avez tourné le coin rond.

Il y a toujours une relation, et tout est économique à la limite. L'exploitation de la Place des Arts à Montréal, par le ministère des Affaires culturelles, est économique.

M. Lincoln: Bien oui.

M. Landry: Mais il faut quand même trancher d'une façon un peu plus claire. Je ne crois pas que toute la coopération scientifique et technique soit du ressort économique. Dans notre loi - le législateur a été sage encore une fois, et vous avez contribué à l'étudier article par article - le paragraphe 2 dit: Élaborer, mettre en oeuvre des programmes d'aide favorisant les exportations et la réalisation d'accords industriels. La technologie appliquée à l'industrie, c'est une autre affaire.

Le paragraphe 3, fournir aux entreprises et aux ministères les services qu'il juge nécessaires au développement des exportations et des accords industriels, promotions, organisations de missions, stages et expositions. Je ne suis pas le coordonnateur de la politique scientifique du Québec ni de la politique technologique. C'est mon collègue, le ministre délégué à la Science et à la Technologie.

M. Lincoln: Mon collègue me disait que, dans les crédits du ministère des Affaires intergouvernementales, il est ressorti que les Affaires intergouvernementales sont en train de planifier une division de la planification et du développement économique. Où est-ce que vous vous placez par rapport à cela?

M. Landry: J'ai entendu mon collègue ce matin dire cela à la radio. Évidemment, je n'ai pas assisté à la séance de l'étude de ses crédits, mais j'ai lu les textes par ailleurs. C'est tout à fait normal que ceux qui sont chargés de l'élaboration de la politique extérieure du Québec se donnent une direction de la planification, de la réflexion et de la recherche. C'est très bien et c'est parfait cela.

M. Lincoln: M. le ministre, pour reprendre la question d'une façon inverse. Tout le côté économique des délégations, exportation, importation, investissement, selon la loi 89, éventuellement, tout cela revient sous votre ombrelle, à juste raison.

Nous avons tous les programmes spécifiques de tous ces ministères qui commencent à s'implanter de plus en plus par eux-mêmes. Qu'est-ce qui va rester du ministère des Affaires intergouvernementales advenant que la situation constitutionnelle ne change pas? On parle du Québec d'aujourd'hui, on ne parle pas du Québec de demain qui pourrait changer sa constitution, mais on parle d'aujourd'hui. Qu'est-ce qu'il nous reste à faire? Ou bien c'est une question...

M. Landry: Votre question m'étonne. Toute la politique internationale est un univers aux mille facettes différentes. La coopération culturelle, l'aide humanitaire, les contacts politiques, les contacts scientifiques, les accords entre les diverses universités, les mouvements de parlementaires, enfin, cette affaire-là est un empire. C'est un empire. C'est toute l'activité humaine qui n'est pas directement reliée aux questions économiques dont nous sommes les responsables, en plus de la dimension fédérale-provinciale.

N'oubliez pas que le ministère des Affaires intergouvernementales est en contact avec tous les gouvernements du Canada et avec le gouvernement du Canada lui-même, qu'il assiste à toutes les conférences fédérales-provinciales. Enfin, j'imagine que vous ne voulez pas me faire décrire les activités d'un de mes collègues qui est fort actif et qui est un homme très occupé, avec une équipe imposante de fonctionnaires derrière lui et un ministère des Affaires intergouvernementales qui existe déjà depuis quinze ans probablement et peut-être davantage. Ils n'ont pas attendu la Loi sur le ministère du Commerce extérieur pour s'activer dans toutes les directions qui sont de leur juridiction.

C'est comme si vous me disiez qu'Ottawa a un ministère des Affaires étrangères. Oui, mais il y a aussi un ministre du Commerce extérieur. Que va faire le ministère des Affaires étrangères maintenant? Ces gens en ont plein leurs bottes, si vous voulez me passer l'expression, avec tout l'univers politique, culturel, scientifique, les minorités...

M. Lincoln: M. le ministre, en théorie, je suis tout à fait d'accord avec vous. Il est sûr que c'est un univers de questions à coordonner. En même temps, ce que nous voyons de plus en plus - c'est ce que mon collègue de Jean-Talon me souligne, après avoir passé des heures, hier, avec le ministre des Affaires intergouvernementales - ce sont des ministres sectoriels au Québec. Je vous ai donné l'exemple de l'exportation des programmes éducatifs. C'est une dernière loi. De plus en plus, ils prennent de l'intérêt dans les questions sectorielles se reliant à leur secteur. Par exemple, vous parlez de programme culturel. Si vous demandez au

ministère des Affaires culturelles, il en reste le coordonnateur, d'accord, mais, en même temps, il semble penser que la question économique est la question fondamentale. Il l'a dit plusieurs fois. Il semblerait qu'il veut se garder une grosse part du gâteau économique qui est relié à votre ministère.

Il nous semble, si ce n'était pas le cas, que vous ne parleriez pas des zones grises. Le premier ministre ne parlerait pas des différends qu'il a à arbitrer. Il est sûr que la conception de votre collègue, en voulant continuer très activement là-dedans, est parce qu'il considère cela comme une grosse part de la vocation de son ministère.

M. Landry: Duquel parlez-vous? Vous avez mentionné le ministère des Affaires culturelles.

M. Lincoln: Je parle de votre collègue des Affaires intergouvernementales.

M. Landry: Je pense que je l'ai dit simplement ce matin. Je peux le répéter d'une autre manière. Je vous avais promis, lors de la commission parlementaire qui a étudié ce projet de loi article par article, cette loi maintenant, que nous allons nous attacher à passer convenablement à travers la période de rodage. Ce ministère est né au mois de janvier. Alors que nous n'avons pas encore une demi-année de vécue, nous avons réglé, avec la plupart des ministères sectoriels, même sous forme de protocoles, auxquels vous vous référez vous-même, la plupart des problèmes majeurs.

Je ne cache pas qu'il y a encore des questions d'ajustement à régler. Il faut compter aussi sur, ce qu'on pourrait appeler, l'erre. L'erre d'élan. Le ministère des Affaires intergouvernementales, par suppléance, a joué un certain nombre des rôles qui sont maintenant dévolus au ministère du Commerce extérieur. Il y a des hommes et des femmes impliqués là-dedans. Il y a des dossiers qui ont commencé il y a un an ou deux et ils ne peuvent pas être transférés d'une journée à l'autre. Ce serait catastrophique. Ce serait perdre des compétences. Ce serait perdre des énergies.

Je vous donne un dossier précis. Le dossier Saindak: coopération pour une grande entreprise minière avec la république du Pakistan. Le ministère des Affaires intergouvernementales travaillait sur le dossier Saindak, depuis de nombreux mois. Ce n'est pas parce qu'on a adopté cette loi que son contact n'était plus utile et que les amitiés pakistanaïses développées devaient être négligées. Cela a pris un certain nombre de semaines pour que le ministère des Affaires intergouvernementales se désengage du dossier Saindak et que le ministère du Commerce extérieur s'engage dans ce dossier. Alors, c'est une zone grise qui est

située dans le temps. C'est gris parce qu'il n'y a pas suffisamment de temps d'écoulé et que certains transferts se font peu à peu.

Un autre exemple spectaculaire. Quelques jours après ma nomination, mon collègue du ministère des Affaires intergouvernementales fait une visite dans l'État de la Floride, qui comportait un fort contenu économique. La visite dans l'État de la Floride était planifiée de longs mois avant le remaniement. Est-ce qu'on allait télégraphier à toutes les chambres de commerce de Floride et à tous les contacts qui avaient été préparés pour dire: Changez votre programme, changez le nom sur les billets, il y a eu un remaniement au Québec? D'autant plus que moi, le nouveau ministre, je n'étais pas disponible pour des raisons d'agenda dont vous vous souviendrez. Cela ne s'est plus reproduit depuis. Il y a un transfert normal qui se fait peu à peu et qui excite plus certains observateurs qui ne connaissent pas le fond des choses que les acteurs eux-mêmes de cette question. Nous vivons cela très sereinement.

M. Lincoln: Je voudrais poser une dernière question sur ce sujet avant de passer à quelque chose d'autre. Je cite une de vos réponses à la commission parlementaire qui a étudié le projet de loi 89. Répondant à mon collègue de Jean-Talon, vous disiez: Ces questions ne sont pas tellement théoriques; il est possible que l'Assemblée soit saisie de changements d'autres lois, dont celle du ministère des Affaires intergouvernementales, et, éventuellement, celle du ministère de l'Industrie, du Commerce et du Tourisme.

Il vous demandait: Comment se fait-il que le projet de loi n'amende d'aucune façon la Loi sur le ministère des Affaires intergouvernementales? Vous avez répondu: Ces questions ne sont pas tellement théoriques; il est possible que l'Assemblée soit saisie de changements... Six mois, cela a sûrement produit des problèmes à résoudre, des différends à arbitrer puisque c'est cité. Est-ce que vous prévoyez, à l'avenir, la nécessité d'amender la loi? Quel genre d'échéancier envisagez-vous pour la période de rodage?

M. Landry: D'abord, en ce qui a trait aux amendements législatifs, la question n'était pas théorique à l'époque et elle ne l'est pas plus aujourd'hui. Le plus bel exemple, c'est vous-même qui l'avez apporté: la SDI-Exportations. Actuellement, c'est la SDI, dans son volet exportation, qui s'occupe d'un très grand nombre de dossiers qui touchent directement le commerce extérieur. Je vous ai expliqué pourquoi on a laissé cela ainsi et je vous ai dit que l'échéancier serait fixé par le volume des dossiers. Si on se rend compte qu'il devient économique, qu'il devient pratique sur le plan administratif de

confier à une unité autonome, à une cellule autonome les questions de financement à l'exportation, on le fera, mais ce n'est pas le cas. Je pourrais prendre une décision arbitraire et mauvaise en disant: Je vais aller au Conseil des ministres et je vais demander cela. Je ne le ferai que quand le volume des dossiers le justifiera. C'est une approche pragmatique. Pour cette raison, je ne veux pas me couler dans le ciment sur des échéanciers.

Maintenant, vous avez beaucoup parlé du député de Jean-Talon et à bon droit puisqu'il est intervenu fréquemment à la commission sur l'étude du projet de loi. Je vais vous expliquer en partie d'où vient son intérêt: il a vécu dans un gouvernement.

M. Lincoln: Oui, justement.

M. Landry: Il vous a peut-être raconté, comme il me les a racontées, de nombreuses anecdotes extrêmement juteuses sur ce problème que tous les gouvernements de la terre affrontent quotidiennement, le problème d'arbitrage entre les divers niveaux de juridiction. C'est simplement parce qu'il connaît bien la gestion d'un gouvernement au jour le jour que le député de Jean-Talon est si inspiré dans ses questions, celles qu'il m'a posées à l'époque et celles qu'il a posées à mon collègue des Affaires intergouvernementales. Je le sais très bien. Cela démontre qu'il a vécu près du pouvoir.

M. Lincoln: Il m'a dit qu'ayant vécu la chose, il est beaucoup plus conscient des problèmes que cela crée. C'est justement pourquoi il pose ces questions. Il semble y avoir un illogisme dans ces contradictions.

M. Landry: C'est parce qu'il a vécu la chose qu'il est également conscient du fait que certains problèmes ne sont pas réglables. Je ne sais pas si c'est lui, mais je crois que c'est lui qui me racontait l'anecdote suivante: Il y avait un différend, une zone grise, dans son temps, entre le ministre responsable de l'eau et le ministre responsable de l'environnement. Le ministre qui était responsable de l'eau avait dit à l'autre: C'est clair, quand l'eau est propre, c'est moi et, quand elle est sale, c'est toi. C'est une façon un peu caricaturale de résoudre des différends qui sont dans la nature des choses.

M. Lincoln: Et vous, êtes-vous dans l'eau propre ou dans l'eau sale?

Des voix: Ah! Ah! Ah!

M. Landry: Il ne faut pas mélanger les eaux, en tout cas, ce n'est jamais une bonne chose. On est mieux d'avoir des récipients spéciaux pour les unes et les autres.

M. Lincoln: Du côté du commerce extérieur, on va souhaiter que ce soit l'eau propre.

M. Landry: Il y a beaucoup de gens qui, pour des raisons philosophiques qui ne tiennent pas, considèrent que les questions commerciales ne sont pas parmi les plus nobles. Ils pensent que c'est un peu se salir les mains que de faire du commerce. Moi, je pense le contraire, je pense que c'est un élément fondamental de la vie économique.

Représentation à l'étranger

M. Lincoln: Est-ce qu'on peut parler de la représentation à l'étranger? Vous avez parlé de plusieurs formules dans différents articles qui ont été écrits et qu'on a lus. Vous avez parlé d'un groupe d'agents itinérants - vous avez peut-être retenu cette formule - à commission, d'utiliser le programme existant de délégations, de conseillers économiques permanents. Ensuite, vous avez aussi parlé de vendeurs à temps partiel, d'agents à temps partiel qui pourraient être des employés de grandes firmes à l'étranger ou... J'aurais voulu savoir, par exemple... Je sais que les Suédois suivent le "straight council", emploient une formule de gens de l'entreprise qu'ils envoient à l'étranger, qu'ils ont testés au cours des années, etc. J'ai rencontré en fait un des préposés suédois pour expliquer tout le système, etc. D'abord, est-ce que vous avez fait une analyse de tous ces différents types de représentation, agent itinérant, agent à commission, avec tous les critères, les données? Est-ce que vous pouvez nous la faire voir? Est-ce qu'on peut savoir quel genre d'analyse vous avez faite?
(16 h 15)

M. Landry: J'ai fait une analyse pour les itinérants. Je me suis branché. J'ai demandé des budgets. Je suis sur le point d'en nommer. Combien? Trois. Le Conseil du trésor m'a donné les postes. Pour les itinérants, mon analyse est terminée, mes activités commencent. C'est une façon peu coûteuse, vous en conviendrez, d'élargir notre représentation à l'étranger. Si l'itinérant doit aller deux semaines dans le pays X pour aider à la conclusion de quelques transactions et faire un certain nombre de contacts, cela me coûte moins cher de lui payer ses billets d'avion que de le transporter là avec femme et enfants pour un an, deux ans ou trois ans. Quant à l'analyse des deux autres possibilités que je considère, c'est-à-dire les agents à commission et la coopération avec le secteur privé, mon analyse n'est pas terminée. Les travaux faits jusqu'à ce jour sont sous forme de consultation avec les hommes d'affaires. Je pense que c'est encore une des meilleures sources pour nous dire comment agir ou ne pas agir. Cependant, comme je prévois que

mes consultations vont aboutir bientôt et que j'aurai une doctrine précise, vous allez voir dans les crédits que j'ai prévus des montants modestes pour faire des expériences dès le présent exercice avec ces différentes formules.

Mais, si je retiens, par exemple, une fois mes travaux conclus, qu'il me faut des conseillers à temps partiel ou des conseillers reliés à des bureaux du secteur privé, je n'en nommerai pas 50 la première année. Je vais commencer par un, deux, trois. Cela va me coûter quelques centaines de milliers de dollars. Quand j'aurai six mois, dix mois, un an de performance, si cela marche, je passerai à 10, à 20, à 30, mais ne me demandez pas de commencer de vastes activités sans que ce soit bien éprouvé sur le terrain. Vous comprenez ce que je veux dire. Vous allez retrouver aux crédits des montants pour cela, qui sont des montants modestes et, si cela marche, je vous garantis que, l'an prochain, je ferai l'impossible pour décrocher des gros montants, des grosses activités, mais, pour cette année, non.

M. Lincoln: Ce que je vous demandais vraiment, M. le ministre, c'est que, quand je parle d'analyse, il me semble que, si on analyse le type, les formules de représentation, il y a différentes formules. Vous-même vous en citez plusieurs, il y en a d'autres dont on se sert dans les différents pays du monde. Il y a des formules, par exemple, que le Canada emploie. Est-ce qu'on a fait une analyse comparative d'une formule à l'autre? Là, vous me dites qu'on a analysé les formules d'agents itinérants. Je ne sais pas quelle base vous avez prise, si c'est purement la base du coût de ces agents itinérants. Quand je parle de critères, je parle des coûts, je parle de la performance potentielle, je parle des avantages comparatifs et des désavantages comparatifs de ce système, comparé aussi à tous les autres systèmes existants, les autres systèmes potentiels et les systèmes dans les autres pays, les autres agences, comme, par exemple, ceux dont les autres provinces se servent. Est-ce qu'on en a fait une analyse détaillée, globale, en voyant un peu l'un contre l'autre? Quels sont les critères dont vous vous servez pour dire: L'agent itinérant, pour le moment, c'est bon? Ou bien, est-ce une affaire qu'on a faite en disant: Un agent itinérant, cela ne coûte pas trop cher? On va essayer cela. Si cela marche, ça marche. Si cela ne marche pas, ça ne marche pas.

M. Landry: Vous me fendez le coeur, M. le député, de me prêter des méthodes aussi simplistes dans la gestion du ministère. On a fait une analyse. Comme je vous le dis, elle n'est pas encore conclue, mais je vais vous en donner un avant-goût. Prenons l'option 1; une des façons de faire l'analyse,

c'est de faire les listes des avantages et des inconvénients. L'option 1, c'est la représentation par une société québécoise qui a un bureau à l'étranger.

Premier avantage, possède une certaine connaissance de la structure industrielle du Québec, de ses forces et faiblesses et de l'offre québécoise. Deuxième avantage, possède une connaissance du marché, des structures, du milieu, etc. Troisième avantage, peut nous fournir des informations de premier ordre difficiles à obtenir autrement. Quatrième avantage, peut accueillir et encadrer possiblement des hommes d'affaires québécois en visite.

Dans la colonne de droite, les inconvénients. Il est difficile d'exercer un contrôle. La société pourrait chercher d'abord son intérêt avant l'intérêt du Québec, qui ne coïncide pas forcément. Le troisième inconvénient, risque de manque de confiance de la part des hommes d'affaires québécois et particulièrement des compétiteurs. Le quatrième inconvénient, risque de conflits entre sociétés québécoises, mettant le ministère dans une position délicate, etc.

Vous voyez que j'ai une étude systématique des avantages et des inconvénients de cette formule d'une option 2 qui s'appelle Représentation par une société étrangère, d'une option 3, qui s'appelle Démarcheurs à commission, d'une option 4 qui s'appelle Conseillers économiques itinérants, d'une option 5 qui s'appelle chambres de commerce, Québec et autres pays. Donc, même la formule que vous évoquez pour les Suédois. J'ai tout cela sous les yeux. Je ne suis pas en mesure présentement de conclure, je le ferai dans les mois qui viennent et, pour chacune de ces formules, si elle est retenue, vous aurez d'ici douze mois une expérimentation en marche. Après cela, on pourra parler de méthodes empiriques.

Pourquoi j'ai choisi les agents itinérants aux yeux des informations que je vous communique? C'est parce que les avantages excédaient de beaucoup les inconvénients. Je vous dis les avantages. L'avantage du conseiller économique itinérant: il connaît bien la structure industrielle du Québec, c'est un Québécois, il connaît l'offre québécoise et les priorités gouvernementales, il vit ici. Deuxièmement, il peut cueillir des informations de premier ordre dans les pays étrangers à court terme. Troisièmement, il peut établir des contacts permanents avec des représentants des secteurs privé et public et tisser un réseau utile à nos hommes d'affaires. Il peut encadrer l'entreprise québécoise ici et là-bas puisqu'il est basé au Québec, mais il voyage. Quels sont les inconvénients? Des frais de voyage élevés. Cela va de soi. Il prend des avions déjà. Deuxièmement, il doit s'expatrier plusieurs

mois par année, c'est un inconvénient pour lui.

Il faut maintenant - et c'est ce que j'ai fait - comparer le prix des billets d'avion et le prix d'avoir le gars avec sa femme et ses enfants dans une résidence qui est une résidence de calibre diplomatique en pays étranger, ce que cela me coûterait, etc. Je n'ai pas hésité et j'engage trois conseillers économiques itinérants. Vous voyez que notre processus décisionnel est rigoureux et que, dès que nous sommes en mesure de conclure, nous concluons et nous passons à l'action.

M. Lincoln: Pouvez-vous dire s'il y a d'autres pays qui ont fait cette expérience déjà? Est-ce qu'il y a d'autres régions ou États des États-Unis où est-ce la première expérience, à votre connaissance, qui se fait pour les conseillers itinérants? Est-ce que cela se pratique déjà?

M. Landry: Pour les itinérants, il y a plusieurs pays qui utilisent des itinérants à un degré ou à l'autre. Pour le reste, mes consultations dans le monde du commerce extérieur, soit à Ottawa ou en France ou en Belgique ou en Colombie, me démontrent que les pays ont été assez peu innovateurs et que la représentation économique s'est constituée autour de la représentation diplomatique traditionnelle, c'est-à-dire structure d'ambassades, de consulats avec des tâches de chancellerie, des tâches politiques, etc. On a simplement, peu à peu au cours de l'histoire, fait diverger le diplomate conventionnel vers une certaine vocation économique et là on a les "trade officers" et on a eu tous ces gens. On ne peut pas dire qu'il y a beaucoup d'innovations en ce domaine dans les pays dont j'ai des informations et pour lesquels j'ai consulté jusqu'à ce jour. Évidemment, tout en étant prudent et en y allant pas à pas, le Québec serait très heureux de pouvoir apporter une expérience positive à la communauté internationale dans ces matières.

M. Lincoln: Vous parlez de trois conseillers itinérants. Dans votre livre, si je me souviens bien, on parlait de deux, un pour l'Algérie et un pour le Moyen-Orient. Vous parlez de trois; le troisième est où?

M. Landry: Le troisième va au pacte Andin. Les pays signataires du pacte Andin, les pays bolivariens, plus quelques autres.

M. Lincoln: Les trois sont basés au Québec. Pouvez-vous nous donner une formule, comment est-ce que ces gens vont fonctionner? Ces gens sont basés au Québec, disons qu'on parle de celui qui va faire le Moyen-Orient, vous avez parlé principalement de l'Arabie Saoudite et des

émirats. Il me semble que cette personne va faire plus que cela, elle fera tout le Moyen-Orient, le Liban, etc., je suppose. Que fait-elle? Va-t-elle là pour une période donnée? Pendant un certain temps, elle voyage dans toute la région et elle revient Québec et repart ensuite? Pouvez-vous nous en donner une idée? Ou est-ce à l'état expérimental?

M. Landry: Eh bien, le conseiller va faire un peu comme moi. Il va faire ses valises et il va aller là où les besoins le requièrent, mais tout cela, c'est fait d'une façon extrêmement systématique. Je vous réfère à cet opuscule que j'ai mentionné qui s'appelle: Exporter, c'est pas sorcier. Vous avez le calendrier des missions et des expositions à l'extérieur du Québec, 1983-1984. À peu près tous les pays et toutes les villes de la planète y passent. Alors, notre conseiller itinérant pour une région géographique donnée va s'associer au calendrier de toutes les activités de cette région qui sont prévues d'avance. L'an prochain, il va pouvoir influencer lui-même ce calendrier et il va faire des missions spécifiques sur tel ou tel type de produit de temps à autre. Je vous donne un exemple. Actuellement, nous ne sommes pas représentés en Colombie, sauf que nous avons d'énormes projets en Colombie. J'ai moi-même fait une mission qui m'a amené à rencontrer le président de la république, Bellisario Bétancour, et un certain nombre de ses ministres. Nous avons de grands projets hydroélectriques et un grand projet de transport en commun qui est le métro de la seconde ville en importance du pays, la ville de Medellin. Alors, j'envoie des gens en mission extraordinaire, comme itinérants. J'ai un fonctionnaire de mon ministère qui est hispanophone, qui connaît bien les pays andins et dont l'épouse est d'origine latino-américaine, qui se déplace dans les pays où je crois nécessaire de l'envoyer, soit pour préparer les missions ou pour en consolider d'autres. Quand je suis allé en Colombie, par exemple, nous n'avons pas de représentation en Colombie ou au Pérou. La Colombie est un peu différente. Le cas du Pérou, c'est M. Camille Côté, le fonctionnaire en question, qui m'a précédé là, qui a organisé le voyage, qui a ouvert les portes et qui a permis que la mission soit un succès. Cela m'a coûté moins cher d'envoyer M. Camille Côté là, de payer ses billets d'avion et son hôtel que de le déménager dans ce coin-là avec femme et enfants dans une luxueuse résidence diplomatique. Poser la question, c'est y répondre.

M. Lincoln: Il y a eu des articles de journaux - je ne sais pas, je vous pose la question - au sujet de l'Algérie, disant que le ministère des Affaires intergouvernementales voulait ouvrir un bureau de délégation

à Alger tandis que vous auriez préféré la méthode d'un conseiller itinérant.

M. Landry: Oui. Remarquez que ce n'est pas antagoniste l'un et l'autre dans le temps. Je ne dis pas que c'est une mauvaise idée d'aller éventuellement à Alger, je dis qu'il serait sage de préparer le poste algérien tout le temps qu'il faudra en utilisant un itinérant. Alors, c'est un aspect transitoire d'une même réalité.

M. Lincoln: Vous avez parlé de deux itinérants dans votre budget. Là, il y en a trois. Ce troisième est-il extra ou est-ce qu'il y a un des postes que vous aviez spécifié pour autre chose qui devient un conseiller itinérant? Quel genre de dépenses prévoit-on par personne? Combien cela va-t-il coûter comparé à un autre? Avez-vous des chiffres à nous donner?

M. Landry: Vous m'embêtez un peu, pas sur les chiffres. C'est parce que j'ai une stratégie que je suis en train de développer qui me permettra de réduire de beaucoup mes coûts d'itinérants. Je pense qu'il ne serait pas dans l'intérêt public que je vous la communique.

M. Lincoln: Pouvez-vous nous situer ces itinérants par rapport au budget, par exemple?

M. Landry: Justement. Si je réussis, pour ce cas-là, à faire ce que j'ai l'intention de faire, cela va me coûter beaucoup moins cher que d'avoir un itinérant qui partirait de Montréal chaque fois.

M. Lincoln: Ce sont les fonctionnaires à salaire qui auront...

M. Landry: Oui, oui, ce sont les membres de la fonction publique.

M. Lincoln: De la fonction publique du Québec qui seront attachés à la DGEM.

M. Landry: Absolument! Je vous ai dit que je n'avais recruté personne à l'extérieur du gouvernement. Alors, cela s'applique à ceux-là comme aux autres.

M. Lincoln: Vous avez dit que vous aviez déjà en place ces fonctionnaires. Est-ce que ce sont des gens de la DGEM qui seront affectés comme conseillers itinérants ou est-ce que ce seront des gens que vous allez recruter ailleurs ou quoi?

M. Landry: Mis à part le cas de M. Côté...

M. Lincoln: Oui.

M. Landry: ...je vous l'ai dit, que j'ai employé comme cela, qui est déjà un de nos permanents, on est en train d'en recruter deux autres, mais à l'intérieur de la machine gouvernementale.

M. Lincoln: Si je comprends bien, ce sont des gens déjà expérimentés dans le commerce extérieur.

M. Landry: Ce sont des concours avec jury, vous pensez bien, et on prend toujours le meilleur candidat possible dans les circonstances. On attache beaucoup d'importance - cela ne vous surprendra pas - à la connaissance des langues étrangères pour les régions du globe où ils auront à travailler. Tous nos agents en Amérique latine, par exemple, sont couramment hispanophones. Nous essayons d'exiger la même chose pour toutes les régions du monde où nous travaillons. Vous savez que nos gens de Tokyo parlent le japonais et ainsi de suite.
(16 h 30)

Le programme APEX "F"

M. Lincoln: Est-ce qu'on pourrait passer au programme APEX? J'ai envie de regarder certains chiffres avec vous concernant le programme APEX, surtout le programme APEX "F", parce que, si vous vous en souvenez, je vous ai posé des questions en Chambre là-dessus. Franchement, à regarder la paperasse, on ne réussit pas du tout à concilier les chiffres, cela a l'air tout à fait flou. Ici, on parle du programme APEX "F". En 1982-1983, il y avait des crédits totaux de 3 700 000 \$.

M. Landry: Exact.

M. Lincoln: Il y avait deux ventilations, une première en août 1982 et ensuite en janvier 1983.

M. Landry: Exact.

M. Lincoln: Exact. Cette année, il y a des crédits de 6 000 000 \$.

M. Landry: Oui.

M. Lincoln: Ce que nous ne pouvons pas concilier, d'abord, c'est la partie budgétaire assignée au commerce extérieur de janvier à mars ou avril 1983. Il semblerait, selon les chiffres que vous nous avez donnés, que presque 80% du programme ont été dépensés. Je pense que vous avez parlé en Chambre de 3 300 000 \$. Cela ne se concilie pas du tout avec les chiffres que nous avons. Par exemple, nous voyons, dans le premier volet du programme, dans les crédits, qu'il y a eu 26 dossiers. On a dépensé une somme de

854 000 \$ aux premiers crédits. La somme inutilisée était de 545 000 \$. Dans la seconde tranche de janvier, il semblerait qu'on ait utilisé 1 100 000 \$ et que le montant inutilisé était de 816 000 \$. D'après nos chiffres, nous voyons qu'il y a bien plus de 1 000 000 \$, soit 1 300 000 \$, exactement, qui semblent inutilisés au programme APEX "F". On ne peut pas concilier cela avec - c'est ce que le ministre m'a dit en Chambre, il faudrait que je revois les rubans - les 3 300 000 \$. Cela a l'air tout à fait contradictoire avec les chiffres.

M. Landry: L'occasion est propice pour aller au fond des choses. Je ne vois pas pourquoi vous n'auriez pas toute l'information parfaitement conciliée. J'ai avec moi le responsable, le directeur général de la direction qui dispense les programmes APEX. On va essayer de reprendre cela soigneusement...

M. Lincoln: Oui.

M. Landry: ...pour que vous ne restiez sur votre appétit et que vous sachiez vraiment de quoi on parle.

Au 31 décembre 1982, qui était la date ultime d'inscription de dossiers pour ce programme, nous avons 114 demandes d'enregistrées. Au 31 mars 1983, 77 demandes étaient acceptées, 26 annulées ou refusées, 11 encore à l'étude. Vous avez très bien mentionné les crédits, mais j'ajouterais encore quelques détails. Vous avez dit que, en 1982-1983, les crédits totaux étaient de 3 700 000 \$ - c'est vrai - obtenus en deux temps, 1 200 000 \$ en août 1982, 2 500 000 \$ en janvier 1983. Les premiers 1 200 000 \$, donc ceux d'août 1982, ont permis de traiter 25 dossiers et la deuxième tranche, les 2 500 000 \$, 52 dossiers.

Au 31 mars 1983 - on parlera maintenant de versements d'argent - 2 400 000 \$ avaient été versés à 77 entreprises. 20 entreprises ont reçu les deux versements prévus - ici, c'est important que je vous parle un peu des versements...

M. Lincoln: Oui, on sait comment cela fonctionne.

M. Landry: ...et 57, le deuxième versement, ceci représentant une somme globale de 1 300 000 \$ restant à venir. C'est le deuxième versement. On se comprend?

M. Lincoln: Oui.

M. Landry: Or, le rapport du contrôleur financier - c'est bien cela? - en date du 13 mai 1983, donc c'est récent...

M. Lincoln: C'est bien 1 362 184 \$?

M. Landry: Je vous ai dit 1 300 000 \$ en arrondissant un peu. Le chiffre exact pour le contrôleur des dépenses est de 1 354 837,05 \$.

Une voix: 350 000 \$.

M. Landry: 1 350 837,05 \$. Alors, cela correspond en gros à ce que j'ai dit, 1 300 000 \$ restant à venir pour le deuxième versement. Je continue. Cette somme de 1 300 000 \$ prévue aux crédits 1982-1983 a été périmée le 31 mars 1983 et devra être versée en 1983-1984. On est engagé, mais on n'a pas versé. Pourquoi on n'a pas versé? C'est à cause du phénomène du deuxième versement et, une exception, une des entreprises sur le groupe a fait faillite; alors là, on ne versera pas. J'espère ne pas verser. Le syndic peut nous poursuivre et demander de verser. Enfin, une des entreprises dont le dossier était accepté en 1982-1983 qui s'appelle X - ce n'est peut-être pas correct de mentionner son nom ici - n'a reçu aucun versement, car elle a déclaré faillite. Le dossier est entre les mains du syndic.

M. Lincoln: M. le ministre, la tranche de 2 500 000 \$, qui a été versée, je pense, aux environs du 23 janvier 1983, coïncidait avec la date de sanction du ministère. Je me souviens, je lisais un article du journal Les affaires où vous disiez: Les 2 500 000 \$, pas de problème, on va dépenser cet argent d'ici le 31 mars. En fait d'après notre information, cela prend six semaines pour un programme APEX pour transiter, se faire étudier, atteindre le stade du versement. Quand vous dites 1 350 000 \$, quand vous avez annoncé 2 500 000 \$, est-ce qu'on savait qu'on allait dépenser 2 500 000 \$ ou bien si on savait que cette somme de 1 350 000 \$ était restée en suspens? Est-ce que cela peut être versé ou si cela ne peut pas être versé? Mais, en fait, l'échancier était beaucoup trop restreint.

M. Landry: Évidemment, on le savait, c'est dans la nature des choses; puisque vous m'avez dit que vous compreniez le mécanisme des versements, vous devez en déduire...

M. Lincoln: Oui, je comprends le mécanisme des versements.

M. Landry: ...qu'on le savait et, sans doute, ce journaliste de bonne foi a pris la notion de dépense pour la notion d'engagement, qui sont deux notions différentes. La notion d'engagement veut dire que l'argent sera versé, mais il ne l'est pas fatalement. Pourquoi il ne l'est pas? C'est parce qu'on ne veut pas se faire jouer de tour. On ne veut pas débouquer le chèque.

On dit: D'accord, on vous approuve 50 000 \$, mais on ne vous envoie pas un chèque de 50 000 \$ parce que, si vous faites faillite trois semaines après, on va avoir l'air fin. On aura mis dans un gouffre sans fond 50 000 \$ d'argent public pour rien. Alors, on y va par versement à mesure que les travaux progressent.

Maintenant, vous avez parlé de six semaines de délai.

M. Lincoln: Avec APEX "F".

M. Landry: Vous ne pouvez pas avoir raison pour l'ensemble des programmes APEX. Est-ce que vous vous concentrez sur "F"? Parce que, en ce qui concerne l'ensemble des programmes APEX, on m'a rapporté des cas où cela a pris six jours.

M. Lincoln: Non, je parlais de "F", je parle des APEX "F", le programme de 50 000 \$.

M. Landry: Les APEX "F", six semaines, ce n'est pas de quoi faire dresser les cheveux sur la tête. Vous savez ce que sont les APEX "F"? C'est pour subventionner, non pas un "one shot deal", comme on dit, mais une stratégie de marketing, une vaste opération de marketing bien planifiée.

M. Lincoln: Excusez-moi de vous interrompre. Je suis d'accord avec vous, M. le ministre. Ce que je voulais faire ressortir, c'est que le 23 janvier vous annonciez que vous aviez 2 500 000 \$. Si vous prenez six semaines pour APEX, c'est presque impossible parce qu'on arrivait à l'échéancier du 31 mars presque automatiquement. Cela vous donnait à peine le temps de faire l'étude des dossiers.

M. Landry: On avait déjà dans notre machine 114 demandes. Je suis sûr que vous ne me reprochez pas de prendre six semaines pour étudier un dossier de plan de marketing qui implique 50 000 \$ de dépense. Vous me le reprochiez d'autant moins que le ministère est en train de s'organiser - à cette époque, c'était encore plus vrai, le ministère est né en janvier - et est dans une période de rodage. Pour cette question d'engagement et de dépense, cela tombe sous le sens que, si un journaliste dit que j'allais dépenser cet argent, il a mal interprété mes paroles et il a pris la notion de dépense pour la notion d'engagement. Parce que, si j'avais dépensé cet argent dans une période de huit ou dix semaines, j'aurais été un très mauvais administrateur des fonds publics et j'aurais lancé l'argent par les fenêtres.

Une autre question technique que peut-être il faut ajouter, c'est que, quand on fait des versements, il y a des programmes où on fait des versements, mais on sait que le

deuxième versement aura lieu un an après, le troisième versement, un an et demi après. Dans ce cas, le versement est fonction de la rapidité avec laquelle l'entreprise va mettre son programme en marche. Il y a des entreprises qui nous arrivent et qui reviennent pour un deuxième versement trois semaines après, parce que c'est fait, c'est réglé et qu'il faut payer. Il y a d'autres entreprises qui ont un programme qui s'étale sur douze mois. Voilà un cas où le gouvernement est obligé de s'engager sur des versements dans le temps, parce qu'il ne sait pas s'ils se produiront dans trois semaines ou dans trois mois. Et il faut qu'on nous envoie les factures. Il faut, autrement dit, qu'on ait fait la dépense, qu'on ait complété l'affaire. Alors, le paiement peut s'étendre sur douze mois, comme il peut s'étendre sur trois mois ou trois semaines.

M. Lincoln: Moi, ce que je voulais savoir, c'est quel est votre critère pour évaluer... Par exemple, vous mettez 6 000 000 \$ dans le budget de l'année 1983-1984. Est-ce que c'est sur le nombre anticipé de dossiers ou si vous dites: Bon, on a 6 000 000 \$, on va essayer de... Ou bien, vous avez déjà en banque des centaines de dossiers qui...

M. Landry: C'est le nombre anticipé de dossiers.

M. Lincoln: Le nombre anticipé de dossiers pour l'année. Ce que je ne peux pas comprendre, encore une fois, au sujet des engagements financiers du programme APEX, c'est que cela n'indique pas que c'est le programme APEX "F"; cela indique APEX. Mais, d'après les montants, cela me semble être APEX "F", parce que ce sont des montants de 49 000 \$...

M. Landry: C'est du "F".

M. Lincoln: C'est du "F", c'est sûr, parce que l'autre est de 5000 \$.

M. Landry: C'est sûr que c'est du "F".

M. Lincoln: J'essaie de me retrouver dans la liste de vos crédits. Vous dites: Subventions accordées dans le cadre du programme APEX "F", 1982-1983. Je cherche dans les engagements financiers et ces firmes-là ne s'accordent pas du tout avec votre liste. Je ne peux pas comprendre comment cela se fait. Voilà les montants qui apparaissent à la liste des subventions accordées au programme APEX "F", Commerce extérieur. En avril 1983: 582 000 \$. En mars 1983: 938 000 \$. J'essaie de trouver le nom de ces firmes. Par exemple, vous avez la firme Dutailier à Saint-Pie de Bagot. Je ne la retrouve pas

ici. Oui, je la retrouve. C'est la même?

M. Landry: Chaises berçantes et ensembles de salon en bois franc: 49 920 \$.

M. Lincoln: Si vous prenez, par exemple, les montants que vous donnez: Géomines. Dans votre liste, nous avons... Géomines, c'est la même chose. C'est 1 500 000 \$.

M. Landry: ...aussi, M. le député?

M. Lincoln: Oui.

M. Landry: Au 31 mars? J'ai une précision qui pourrait peut-être vous aider. Dans mon tableau no 1, à la page 9...

M. Lincoln: Oui.

M. Landry: Cela commence par Astell, Aviatech, Bonneterie Paris, etc.

M. Lincoln: Oui, je crois que je le retrouve.

M. Landry: Cela, c'est au 31 mars et ce ne sont pas des engagements, c'est de l'argent dépensé.

M. Lincoln: Oui.

M. Landry: Vous voyez? Alors, n'essayez pas de concilier cela avec les engagements. Vous n'y arriverez pas.

M. Lincoln: Tout cela, c'est de l'argent dépensé?

M. Landry: C'est cela, n'est-ce pas? Page 9, tableau 1, au 31 mars.

M. Lincoln: Où retrouve-t-on cela?

M. Landry: Vous, ce sont les engagements et moi, ce sont les dépenses.

M. Lincoln: Où retrouvez-vous Astell là-dedans? À moins que cela ne soit avant?

M. Landry: Il y a les deux là-dedans: il y a du payé et de l'engagé; c'est cela? D'accord, alors correction. Dans mon tableau 1, à la page 9, il y a du payé et de l'engagé.

M. Lincoln: Et cela, ce sont purement des engagements?

M. Landry: Vous, ce que vous avez à la commission des engagements financiers, ce sont purement des engagements.

M. Lincoln: Alors, cela, c'est une mixture de l'engagé et du payé?

M. Landry: Du payé et de l'engagé. Donc, n'essayons pas de faire des additions. Cela ne se recoupera pas.

M. Lincoln: C'est bon à savoir. D'après ce que je comprends, c'est 1 350 837 \$ qui est engagé, mais pas payé?

M. Landry: C'est cela, 1 300 000 \$. On n'a pas les factures.

M. Lincoln: Les 6 000 000 \$ sont en prévision des dossiers anticipés pour la prochaine année.

M. Landry: On anticipe les dossiers parce que le programme est de plus en plus connu et on anticipe la reprise économique aussi, qui est une réalité qui fait que, par exemple, dans certaines industries comme le bois de sciage, les exportations ont considérablement augmenté, etc. (16 h 45)

M. Lincoln: À partir de 1983-1984, tout cela relève à 100% du Commerce extérieur. Depuis janvier, tous les programmes - avant, il y avait les programmes APEX du MICT - sont maintenant terminés. On parle maintenant du Commerce extérieur.

M. Landry: À 100% du Commerce extérieur pour le présent exercice financier.

M. Lincoln: Les crédits de 1982-1983 pour les APEX "B", "C" et "D", recherche, expositions et promotion, etc., étaient d'un peu plus de 1 000 000 \$. Cette année, ils sont de 878 500 \$ pour 1983-1984. Pourquoi parle-t-on d'une baisse de 150 000 \$ pour les APEX "B", "C" et "D"? Est-ce que vous avez décidé de réduire les programmes?

M. Landry: On a restructuré les programmes. En fait, nous n'avons par réduit les crédits, M. le député. Dans le budget de l'an dernier, il y avait un "E" non normé qui était inclus là-dedans. Cette année, on l'a mis à part. Il y a 150 000 \$ à part, cela fait donc à peu près le même budget que l'an passé.

M. Lincoln: Est-ce que vous pouvez m'expliquer le non-normé de 150 000 \$?

M. Landry: Le non-normé est pour des cas imprévus. Je n'ai pas eu à en signer beaucoup parce ce que la plupart de ces choses-là ont été faites avant que le ministère existe, mais j'en ai signé un. Je vais vous donner un exemple. Un spécialiste québécois veut aller étudier les questions concernant le contrôle de la qualité. C'est une recommandation du virage technologique. Nous n'avons pas, pour le pays visé, d'expertise sur les procédés de contrôle de la qualité. Nous décidons, hors norme, d'envoyer

un expert québécois. Nous partageons ses frais de déplacement ou de séjour. Cela nous coûte environ 6000 \$. Il va dans le pays en question, visite les centres de qualité, analyse les méthodes de contrôle de la qualité et nous fait rapport. Voilà l'exemple d'un APEX non normé. Ce sont des situations que les règlements les plus élaborés, les normes les plus complexes ne pourraient pas prévoir et qui paralyseraient l'action du gouvernement pour des choses pourtant essentielles.

Je vous ai parlé d'une restructuration des programmes, ce qui devrait rendre votre étude des crédits plus simple l'an prochain. Je tiens à déposer devant cette commission les nouveaux règlements, les nouvelles descriptions de programmes. J'ai même le formulaire dont les entreprises se serviront pour mobiliser ces programmes.

Le Président (M. Gagnon): M. le ministre, juste pour vous dire qu'en commission parlementaire, il n'y a pas de dépôt, mais je présume que vous faites circuler...

M. Landry: Pour l'information.

M. Lincoln: On a le consentement pour le dépôt... Selon votre cahier explicatif, vous dites que, du mois d'avril 1978 au mois de mars 1983, le gouvernement a consacré au programme - on parle de APEX - un budget de 5 300 000 \$, ce qui a permis 1728 interventions. Les ventes déclarées sur place pour avril 1978 à septembre 1982 s'élèvent à 37 500 000 \$. Les ventes au cours des douze mois qui ont suivi ces déplacements sont d'environ 371 000 000 \$. Comment arrivez-vous à cette évaluation? Est-ce une estimation?

M. Landry: On questionne les entreprises. Les ventes déclarées sur place constituent les rapports de missions. Ensuite, on retourne les voir pour les ventes se développant dans les douze mois qui suivent sur les marchés en question. C'est une méthode acceptable sur le plan de la statistique. Cela fait ressortir que ces programmes-là sont extrêmement rentables.

Aide au développement

M. Lincoln: Est-ce qu'on peut passer au programme d'aide au développement? C'est le nouveau programme que vous administrez, celui du rabais de taux d'intérêt pour les firmes québécoises ayant besoin de financement.

M. Landry: C'est le volet 5.

M. Lincoln: C'est le volet 5. Est-ce que c'est pour aider le financement par rapport

aux taux d'intérêt ou si cela peut être une subvention à long terme? Est-ce que c'est l'équivalent, par exemple, du programme de la SEE par rapport aux exportations?

M. Landry: D'abord, vous mentionnez la SEE. Je vous dis dès le départ que plusieurs exportateurs se plaignent que, même avec les efforts du gouvernement du Canada, ils ne sont pas armés comme la concurrence l'est en pays tiers et réclament des programmes supplémentaires, ce que le Québec maintenant possède par le volet 5.

Le volet 5 permet les interventions de tous les types que vous avez mentionnés et probablement certains autres. Vous n'avez pas parlé de la garantie de prêt. Le volet 5 permet d'utiliser l'aval de l'État québécois pour garantir une institution financière de la cédule A ou de la cédule B, qui elle-même avance de l'argent pour financer des travaux, des projets en pays tiers. Cela peut être garantie de prêts, bonification d'intérêts, subvention pure et simple, l'idée générale étant que jamais un de nos industriels ne soit battu à cause de la concurrence qui lui vient d'un pays dont les pouvoirs publics soutiendraient mieux que nous les entreprises.

M. Lincoln: Est-ce que cela pourrait être du financement direct à des pays étrangers?

M. Landry: Absolument. Je vous ai dit qu'on avait six cas d'étudiés, d'approuvés jusqu'à aujourd'hui ou en voie de l'être dans les jours qui viennent. Il y a deux de ceux-là qui sont du financement de pays étrangers. Par exemple, un des grands problèmes du financement de certaines exportations de matériel lourd, c'est le financement des travaux locaux. Une institution bancaire va financer des génératrices pour le pays X, sauf qu'en général le pays X ne peut pas financer le socle de béton sur lequel on doit poser la génératrice. Il peut nous arriver - cela dépend du pays, de son niveau de risque - de donner l'aval du gouvernement du Québec à une institution bancaire québécoise de la cédule A ou B qui, elle, va financer les travaux locaux. Vous voyez ce que je veux dire.

M. Lincoln: Oui. Vous avez parlé de sept projets qui ont été acceptés jusqu'à présent.

M. Landry: Disons une demi-douzaine qui sont acceptés ou en voie de l'être. Il y en a deux cet après-midi au Conseil des ministres, en particulier.

M. Lincoln: Est-ce que vous auriez pu nous dire combien sont des rabais de taux d'intérêt par rapport à des garanties bancaires ou par rapport à des subventions?

M. Landry: Je pense qu'on n'a fait aucun rabais d'intérêt jusqu'à maintenant, on n'a fait aucune subvention, on n'a fait que des garanties.

M. Lincoln: Est-ce que vous pourriez nous dire l'ordre de grandeur de ces prêts, sans citer les firmes et nous dire de quoi vous parlez?

M. Landry: Oui, je peux vous dire l'ordre de grandeur. La plus grosse garantie de prêt va jusqu'à 2 000 000 \$, la plus petite est de 500 000 \$, je pense.

M. Lincoln: En tout, une affaire de 10 000 000 \$...

M. Landry: 75 000 000 \$ d'équité aussi dans une compagnie.

M. Lincoln: Une compagnie étrangère ou une compagnie québécoise?

M. Landry: On a pris de l'équité dans une compagnie québécoise travaillant à l'étranger.

M. Lincoln: C'est au ministère du Commerce extérieur où l'équité se... Comment est-ce que vous...

M. Landry: C'est la SDI qui détient l'équité.

M. Lincoln: C'est la SDI qui la détient. Comment se fait le contrôle sur cet investissement? Est-ce que le contrôle de l'investissement se fait à travers la SDI? Est-ce que vous avez un droit de...

M. Landry: Oui, c'est tout le mécanisme que je vous ai expliqué ce matin selon lequel je ne voulais pas doter le ministère du Commerce extérieur d'un appareil boursoufflé de contrôles quand la SDI en possède déjà un. La SDI est mon mandataire, c'est-à-dire le mandataire du gouvernement, pour faire le suivi de ces dossiers, donc le contrôle dont vous parlez.

M. Lincoln: Quand il s'agit de capital-actions d'une société qui va opérer à longueur d'année, qui pourrait peut-être mal opérer, est-ce que c'est vous, en fait...

M. Landry: Non, je ne suis pas...

M. Lincoln: Non, je ne dis pas cela. Je dis que c'est vous qui avez fait l'évaluation de la société et de ses risques.

M. Landry: Vous avez vu le protocole.

M. Lincoln: Oui.

M. Landry: Nous avons fait l'évaluation avec la SDI. On a même fait notre évaluation parallèle. Ces évaluations concordaient. On a décidé d'intervenir et la SDI fait le suivi.

M. Lincoln: Est-ce que vous pouvez nous dire s'il y a d'autres projets de capital-actions d'équité qui sont en marche?

M. Landry: Je n'ai pas d'autres projets d'équité sur la table. J'ai des projets de garanties de prêts surtout.

M. Lincoln: Quel est le pourcentage d'actions de la SDI dans cette société?

M. Landry: C'est 49%.

M. Lincoln: C'est une société qui était sous-capitalisée et qui ne pouvait pas trouver du capital?

M. Landry: C'est une société sous-capitalisée et exsangue qui était sur le point de décrocher un très gros contrat et on aurait été en passe de la situation absurde que la société se serait effondrée, disons, à 100 mètres du point d'arrivée, après des années d'effort. On a décidé de lui donner le ballon d'oxygène pour faire les 100 mètres, sous forme d'équité; on a pris 49% des actions.

M. Lincoln: Est-ce que la SDI a des membres au conseil d'administration?

M. Landry: Deux.

M. Lincoln: Ce ne sera pas comme Madelipèche.

M. Landry: N'élargissez pas le cadre des travaux de notre commission, M. le député, à la flotte atlantique.

M. Lincoln: Oui. À la flotte atlantique, oui. Ces six ou sept projets, c'est une affaire d'environ quoi? 10 000 000 \$? Est-ce que vous envisagez des sommes importantes qui pourraient être pour des gros projets de 10 000 000 \$, 15 000 000 \$, 20 000 000 \$ ou 50 000 000 \$, ou bien m'avez-vous dit qu'il n'y avait pas de limite? Sûrement que, dans l'ordre de grandeur de vos projections, vous avez un certain nombre d'idées, parce que le fonds consolidé du trésor ne va pas donner carte blanche pour n'importe quelle somme d'argent.

M. Landry: D'abord, je veux dissiper une équivoque. Quand je donne une garantie, cela ne veut pas dire que je débourse ou même que je déboursrai.

M. Lincoln: Bien oui, nous sommes

d'accord.

M. Landry: On saura, dans deux ou trois ans, quand tous ces projets seront à maturité, s'ils ont coûté 100 000 \$ ou s'ils ont coûté 10 000 000 \$. Ce serait une hypothèse pessimiste. Dans l'autre partie de votre question, vous me demandiez s'il y a une limite. Non. Je vous l'ai dit. Encore une fois, il n'y a pas de limite. Il s'agit d'étudier les retombées économiques du projet au Québec, incluant les retombées fiscales. Encore une fois, c'est théorique, mais, si le projet est de 1 000 000 000 \$ et si je me rends compte qu'il va rapporter à l'économie du Québec, seulement en retombées fiscales, 50 000 000 \$ ou 60 000 000 \$, cela devient un excellent calcul pour moi de l'appuyer pour 5 000 000 \$.

M. Lincoln: Dans le fonds consolidé de la province, le budget prévoyait environ 1 000 000 \$ pour l'aide à l'exportation. Est-ce que c'est relié directement ou indirectement?

M. Landry: Non, c'est une autre affaire.

M. Lincoln: C'est une autre affaire.

M. Landry: C'est une autre affaire. C'est un fonds d'intervention spécial à la disposition du ministre du Commerce extérieur, pour des opérations qui demandent peu d'argent, cas par cas, mais qui peuvent être déterminantes et qui doivent être mobilisées rapidement.

Voici un exemple concret. Nous nous trouvons avec une mission dans le pays tiers X. Au jour même de l'ouverture des soumissions, des appels d'offres sont plus ou moins clairs sur les conditions de crédit et on se rend compte qu'avec 100 000 \$, on peut décrocher un contrat de 20 000 000 \$. On peut réagir rapidement. Quelques télex, quelques coups de fil pour mobiliser le montant de 100 000 \$ et décrocher le contrat. Cela semble un exemple théorique, mais ce que je vous dis là est arrivé.

M. Lincoln: Quelle est la procédure pour débloquer ces fonds? Est-ce que vous faites une recommandation au Conseil du trésor avec le dossier?

M. Landry: Non, je m'adresse au comité ministériel de développement économique. J'obtiens l'approbation de ce sous-comité du Conseil des ministres et je reporte le tout au Conseil des ministres, étant donné que la première analyse est faite au comité de développement économique.

M. Lincoln: Vous avez parlé de la coopération avec le fédéral, en réponse à

une question du député de Vachon. Quel est le genre de coopération ou le genre de relation que votre ministère a avec l'ACDI, la SEE et les programmes d'exportation du fédéral? En particulier, la SEE.

M. Landry: Je vous ai dit que j'avais décrit ces relations comme bonnes, qu'elles avaient été amorcées au plus haut niveau, avec MM. Lumley et Regan. Les fonctionnaires des agences du Québec et d'Ottawa ont pris le relais. Je n'ai pas de mauvaises nouvelles de cette coopération. Donc, j'en conclus qu'elle est fructueuse. J'ai moi-même rencontré, à plusieurs reprises, les gens de l'ACDI, les gens de diverses sociétés fédérales d'exportation. Jusqu'à maintenant, comme je vous le dis, on a plutôt une action qui se "supplémentait" sans histoire particulière.

M. Lincoln: Est-ce qu'il y a un contact de la part de vos fonctionnaires qui sont responsables des recommandations qui doivent être faites par rapport au programme 5, par exemple, ou même par rapport aux programmes 2 et 3, avec la SEE?

M. Landry: En général, quand je mobilise le programme 5, il est bien écrit, dans mon mémoire de l'étude du dossier, que la SEE est intervenue pour tant d'argent. En général, je "supplémente" la SEE. Donc, il faut que j'aie l'information de la SEE pour savoir si elle intervient ou pas.
(17 heures)

M. Lincoln: Si on prend le projet de Bogota, le projet colombien, il y a un des projets, BG Checo, qui est financé par la SEE.

M. Landry: Je pense que c'est plutôt l'ACDI.

M. Lincoln: L'ACDI?

M. Landry: Je pense que c'est plutôt l'ACDI.

M. Lincoln: Non, je crois que c'est la SEE.

M. Landry: La SEE. Ce serait au Pérou, l'ACDI.

M. Lincoln: Ce serait quelque chose comme 80%. Comme question pratique, prenons cela comme exemple.

M. Landry: C'est parce que la SEE n'allait pas aux travaux locaux dans ce cas et j'ai financé les travaux locaux. C'est un exemple de mon implication dans les travaux locaux.

M. Lincoln: Dans ce cas, il y a eu un

contact entre les fonctionnaires de la SEE et ceux de votre ministère.

M. Landry: Je crois pouvoir l'affirmer. Oui, il y a eu contact entre les fonctionnaires de la SDI et ceux de la SEE.

Il y a quelqu'un de notre ministère, M. le député, qui est accrédité auprès de la SEE et de la SDI qui a accès au dossier. On a un contact systématique avec la SEE.

M. Lincoln: Chaque fois qu'il y a un projet où la SEE ou l'ACDI est impliquée, automatiquement, votre ministère y est.

M. Landry: Absolument.

M. Lincoln: Est-ce qu'on aurait pu voir une annexe du cahier, les chiffres des autres transferts à la fin du cahier? Par exemple, il y a quelque chose qu'on ne peut pas concilier, ce sont les autres transferts. Il y a le budget original sur le transfert no 10, qui est de 4 140 975 \$.

M. Landry: À quelle page?

M. Lincoln: Ce n'est pas paginé, je pense. C'est parmi les chiffres. Je ne pense pas que ce soit paginé. C'est à la page 10. C'est parmi les dernières pages.

M. Landry: Pour la période écoulée. Vous parlez de 4 140 975 \$?

M. Lincoln: Oui, c'est cela.

M. Landry: Au 13 mai 1983?

M. Lincoln: Justement.

M. Landry: C'est tout ce qui a été mis dans notre APEX "F" comme ministère du Commerce extérieur, plus ce qui était au ministère de l'Industrie, du Commerce et du Tourisme et qui nous a été versé.

M. Lincoln: Alors, c'est le APEX "F" qui est resté du ministère du Commerce extérieur plus...

M. Landry: C'est tous les APEX.

M. Lincoln: Tous les Apex, À, B, C, D, E, F. Si vous avez un budget original de transfert...

M. Landry: Je vous ferai remarquer en passant qu'il n'y a plus d'APEX "À".

M. Lincoln: Il n'y a plus de À.

M. Landry: Il n'y a plus de À, de B ni de C. Vous allez le voir dans la nouvelle réglementation. C'est terminé.

M. Lincoln: Ah, bon! c'est terminé. Dans le transfert no 10, vous avez justement la somme de 4 140 975 \$. Si on regarde les engagements non liquidés et les engagements disponibles, vous avez 1 300 000 \$ non liquidés et vous avez ensuite 2 790 137 \$ disponibles à engager. Cela a trait aux APEX, n'est-ce pas? Mais si vous regardez... Non...

M. Landry: Il faut que vous fassiez une série de soustractions. Sous vos 2 700 000 \$, il y a une série de moins: moins 500 \$, moins 51 000 \$, moins 2 600 000 \$. En fait, ce qui reste, c'est 119 808 \$.

M. Lincoln: D'accord. Si on prend le transfert à la dernière ligne, 10, et deux astérisques... Je ne sais pas trop ce que cela veut dire, mais vos fonctionnaires le sauront tout de suite. D'accord?

M. Landry: D'accord.

M. Lincoln: Sous la dépense à ce jour, nous avons 2 670 329,46 \$.

M. Landry: Exact.

M. Lincoln: D'accord. On a des engagements non liquidés pour 1 350 837,05 \$.

M. Landry: Vous savez très bien ce dont il s'agit.

M. Lincoln: D'accord, je comprends. Si on additionne les deux, nous arrivons au total du transfert, soit 4 140 975 \$. Comment, à ce moment-là, peut-il rester 119 000 \$ disponibles?

M. Landry: C'est une bonne question. Je pense que, si on voulait parler rigoureusement, ce serait cela les vrais crédits périmés.

Si on additionne 2 670 000 \$ plus 1 350 837 \$ plus 119 808 \$, cela donne 4 140 975 \$.

M. Lincoln: Non, je ne pense pas additionner 2 670 329,46\$.

M. Landry: On a une machine ici.

M. Lincoln: Il faut additionner.

M. Landry: On a vérifié à la main et à la machine; si on additionne les trois, cela donne bien 4 140 975 \$.

M. Lincoln: 119 808 \$, ce sont les crédits périmés.

M. Landry: Non, ce ne sont pas les crédits périmés, mais c'est l'équivalent. C'est

ce qu'on n'a pas pu engager.

Les crédits périmés, c'est le total de cela.

Si notre machine avait été en fonction durant tout l'exercice financier et s'il nous était resté 119 000 \$, on aurait dit: Voici qu'on périmé 119 000 \$. Ce n'est pas ce qui arrive; c'est que tout ce qu'on n'a pas engagé, c'est 119 000 \$.

M. Lincoln: Pour arriver à 1983-1984, en fait, on est déjà arrivé au point où on a déjà assumé tout ce qu'il y avait de MICT dans les APEX. Tout cela maintenant est commercialisé.

M. Landry: On commence une époque budgétaire nouvelle.

Structure du ministère

M. Lincoln: Maintenant à l'OQCE, si on veut parler, ce qui s'appelle la Direction générale de l'expansion des marchés, la DGEM, cela se situe par situation géographique: l'Europe, avec 1 572 000 \$; l'Amérique du Nord avec, 1 291 000 \$; le reste du monde, avec 937 000 \$. Vous parlez de nouveaux postes de conseillers pour la Colombie, la Scandinavie, l'Asie du Sud-Est, le Sud-Est américain, le Texas, la région de New York. Finalement, les provinces maritimes. Ce sont les postes additionnels que vous avez demandés. Ce sont des conseillers économiques rattachés au développement prévu de notre représentation à l'extérieur. Est-ce que vous pouvez me dire... Ces postes sont des postes au sein de postes nouveaux, au sein de la DGEM; est-ce que vous pouvez nous dire si c'est un conseiller économique qui y est attaché? Par exemple, au niveau de la Colombie... Quel est l'interrelation, par exemple, entre ces conseillers économiques et les conseillers itinérants que vous aurez? Est-ce qu'ils sont situés purement, spécifiquement sur un dossier ou bien s'ils sont adaptables, ou s'ils sont situés purement sur une région et sont des postes géographiques? Par exemple, vous parlez de New York et des Maritimes. N'en avez-vous pas déjà? Pour New York, est-ce qu'on n'en avait pas assez?

M. Landry: D'accord. Un conseiller économique conventionnel, c'est une personne recrutée au Québec, un fonctionnaire québécois en poste fixe dans une de nos représentations. Il est assisté par des attachés commerciaux qui, eux aussi, sont en poste fixe, mais ce sont des recrutés locaux et ce sont des contractuels qui ne sont pas membres de la fonction publique québécoise: des Japonais au Japon, des Américains aux États-Unis. Un conseiller économique itinérant ne sera jamais relié à un conseiller économique à poste fixe puisque le rôle des

itinérants est justement de couvrir le terrain où nous n'avons pas de poste fixe. Maintenant, à quoi sont-ils reliés en termes de coordination? Ils sont reliés à ce qu'on appelle dans le jargon le "desk" et ces "desks", vous les voyez apparaître dans les directions géographiques: Amérique du Nord, Europe. DAALAO, c'est une expression bizarre qui couvre le reste de la planète. Ne cherchez pas cela sur les cartes géographiques.

Disons que le conseiller itinérant va couvrir des zones incluses dans le territoire DAALAO. Il va se rapporter à M. Dominique Bonifacio. Les conseillers permanents se rapportent aussi à M. Dominique Bonifacio. Cela va de pair. Si je grossis la machine à un bout de la chaîne, si je grossis New York, par exemple, je vais avoir plus de volume pour le comptoir de Montréal, Amérique du Nord. Il faut que je fasse mon opération de façon concomitante, il faut que j'aie des postes aux deux bouts.

M. Lincoln: Vous ne grossissez pas la machine par rapport, par exemple, aux provinces maritimes; est-ce que c'est un nouveau poste qui est créé? Est-ce que cela existe déjà?

M. Landry: On a quelqu'un à Moncton actuellement, mais ce sont les Affaires intergouvernementales et c'est nouveau. C'est un nouveau poste.

M. Lincoln: Je ne me souviens pas que vous ayez parlé d'ajouter quelqu'un à New York. Je pensais que c'était Dallas, Chicago; je ne pensais pas qu'on ajoutait à la machine à New York. C'est pourquoi on se demande pourquoi vous avez besoin d'un conseiller économique additionnel pour les provinces maritimes et pour New York. Est-ce nouveau dans le cas des provinces maritimes? Est-ce que New York a une activité accrue? Qu'est-ce qui le justifie.

M. Landry: Dans le cas de New York, les activités sont en très grande expansion. Le volume des affaires transitées et le nombre d'hommes d'affaires qui s'y rendent est en croissance spectaculaire. Cela détermine un surcroît d'activités à New York et cela détermine un surcroît d'activités à Montréal pour les répondants aux gens de New York.

M. Lincoln: Est-ce que la Colombie, c'est un fait? D'après ce que je comprenais, le ministère des Affaires intergouvernementales, si je me réfère à des articles, favorisait le Brésil. Est-ce que cela sera la Colombie? Est-ce que Stockholm va s'ouvrir?

M. Landry: Nous avons les budgets pour

la Colombie, je vous l'ai dit. Nous avons basé notre analyse sur une foule de facteurs dont certains tombent sous le sens. En particulier, si vous regardez les solvabilités latino-américaines actuellement, la Colombie est un des pays qui est très bien placé. Si vous regardez les stabilités politiques, le régime démocratique du président Bétancourt est bien en place. Si vous regardez les projets, métro de Medellin projets hydrauliques, transport et distribution du courant électrique, pour nous, il tombe sous le sens qu'on doit avoir une représentation économique en Colombie. Maintenant, il restera à discuter avec le ministère des Affaires intergouvernementales s'il est intéressant pour lui d'avoir une représentation qui irait au-delà des questions économiques. Je suis mal placé pour l'analyser. Quant aux besoins que ces gens peuvent avoir au Brésil, ce sont des besoins qui leur sont propres et qui touchent à la culture, à la science, aux relations avec les universités, toutes choses qui sont sans doute très valables et qu'encore une fois je ne suis pas en position d'analyser. Mon analyse économique me dit que ma priorité, c'est la Colombie avant le Brésil.

M. Lincoln: Tout ce que je voulais vous demander, c'est si, par exemple, tout cela est contingent à l'ouverture en Colombie, à l'ouverture à Singapour parce que, si le ministre des Affaires intergouvernementales dit: Nous, on va à Hongkong et Singapour ne s'ouvre pas... Là, vous avez dit: On ouvre... À ce moment, ce conseiller économique n'existe pas, c'est cela que je veux dire. L'un amène l'autre.

M. Landry: Ce que je vous ai dit, c'est que ma prévision, c'est qu'on irait à la fois à Singapour et à Hongkong et ces choses sont fixes, pour autant qu'on n'ait pas recours aux fonds de suppléance et qu'on n'ait pas recours en cours d'année à des budgets supplémentaires. Ce n'est pas totalement exclusif l'un de l'autre.

Je pourrais ajouter une chose, c'est qu'on ouvre ou qu'on n'ouvre pas à Bogota, ou qu'on ouvre ou qu'on n'ouvre pas au Pérou, les dossiers qu'on a des hommes d'affaires qui sont déjà engagés dans ces pays nous demandent d'avoir un conseiller économique à Montréal pour s'occuper de ces dossiers.

M. Lincoln: C'est cela. En d'autres mots, ces postes, vous allez les combler d'une façon ou d'une autre que vous ouvriez ailleurs ou non.

M. Landry: Absolument, parce que le volume des affaires est tel qu'il faut répondre à cette demande.

M. Lincoln: Vous avez trois autres conseillers. Il y a quinze nouveaux postes, si je comprends bien. Il y a six de ces conseillers économiques. Il y a trois autres conseillers, un pour assumer la gestion de la coopération économique sur l'Europe, dans le cas du programme ACTIM. C'est un programme que vous avez pris des Affaires intergouvernementales.

M. Landry: C'est un programme qui vient des Affaires intergouvernementales, un vieux programme, extrêmement performant, des centaines de stagiaires échangés chaque année avec la France.

M. Lincoln: Est-ce qu'il se faisait avant au point de vue de ACTIM? Est-ce que c'est un transfert d'un type des Affaires intergouvernementales? (17 h 15)

M. Landry: Non, on n'a pas transféré l'individu, on a transféré les budgets. Un poste. C'est un bel exemple de programme en voie de transfert et d'évolution dont je vous ai parlé précédemment. Le ministère des Affaires intergouvernementales s'est occupé de cette tâche et s'en est bien occupé pendant de nombreuses années avant que le ministère du Commerce extérieur existe. À la naissance du ministère, il nous a transféré le budget et la personne. Ce n'est qu'un poste, il n'y a pas de soutien logistique, il n'y a pas de secrétaire, rien? Ah bon! On a eu un poste du ministère des Affaires intergouvernementales et on a demandé un poste de plus pour le soutien.

M. Lincoln: Alors, c'est un poste additionnel.

M. Landry: Oui...

M. Lincoln: Combien de gens vont s'occuper d'ACTIM?

M. Landry: Deux personnes.

M. Lincoln: Mais cela, c'est une personne de plus dont le ministère des Affaires intergouvernementales avait besoin?

M. Landry: Non, le ministère des Affaires intergouvernementales nous a envoyé le professionnel, j'imagine, et on a dû recruter la secrétaire. Ah! On nous a envoyé la secrétaire et on a ajouté le professionnel.

M. Lincoln: Qu'est-il arrivé au professionnel du ministère des Affaires intergouvernementales, ou n'y en avait-il pas?

M. Landry: Je ne sais pas si on peut répondre à cela. On n'en sait rien. J'espère qu'il lui est arrivé toutes sortes de bonnes choses.

M. Lincoln: Mais le corollaire de la question est ceci: puisque vous nous avez dit vous-même que le programme ACTIM fonctionnait très bien et que c'était un programme très effectif, puisque le ministère des Affaires intergouvernementales pouvait se débrouiller pour ce programme avec un secrétaire, quel est ce besoin d'avoir un professionnel pour mener le programme ACTIM maintenant?

M. Landry: Ah! non, ce n'est pas cela qu'on vous dit. On vous dit que le professionnel est resté au ministère des Affaires intergouvernementales. Il a réorienté sa carrière. Un gars peut faire un excellent programme pendant dix ans...

M. Lincoln: Ah bon! excusez-moi.

M. Landry: Je peux vous dire, M. le député, qu'on va le faire fonctionner avec beaucoup moins de monde l'an prochain.

M. Lincoln: Oui, on va voir cela l'an prochain.

M. Landry: Ah! oui. On est dans une belle situation. C'est un ministère qui a commencé à travailler au début de l'année.

M. Lincoln: On parle de quinze nouveaux postes. On va poser naturellement des questions. J'ai compris qu'il y avait un professionnel pour le programme ACTIM et qu'il est quelque part. D'accord. Vous avez un professionnel désigné pour les agences fédérales. Vous m'avez montré quelqu'un ici et vous m'avez dit: Voilà la personne qui fait déjà cela. Est-ce une personne additionnelle? Devenez-vous fédéraliste, M. le ministre?

M. Landry: Je tiens à vous enlever toute inquiétude à ce sujet.

M. Lincoln: Oui.

M. Landry: Mon choix pour l'indépendance politique du Québec a été fait après mûre réflexion il y a déjà un certain nombre d'années. Je le crois et le sais définitif et, au risque de vous décevoir, ne cherchez pas de réorientation de ma part ni dans les mois qui viennent, ni jamais.

M. Lincoln: Alors, pour le poste désigné pour les agences fédérales, est-ce que le poste dont vous parlez ici a déjà été comblé ou est-ce un poste additionnel?

M. Landry: Vous faites une confusion, là. Les agences fédérales, c'est une chose, et nous traitons différemment, dans le cadre constitutionnel actuel, les agences d'aide internationale. Alors, Banque Mondiale et

autres organisations internationales.

M. Lincoln: Parce que votre description, dans le cahier explicatif, dit qu'il y en a un de désigné pour les agences fédérales de financement et d'aide internationale.

M. Landry: Oui. Entre parenthèses, on met...

M. Lincoln: SEE, ACDI...

M. Landry: Oui, mais cela illustre l'agence fédérale de financement, mais on aurait pu dire Banque Mondiale ou Banque du Sud-Est asiatique.

Vous avez raison. Effectivement, on couvrirait mal cette partie-là autrefois. On la couvrirait, mais pas avec une agence accréditée qui voit aux dossiers et qui se rend là constamment.

M. Lincoln: C'est-à-dire qu'on peut prévoir une coopération encore plus étroite?

M. Landry: Absolument!

M. Lincoln: Alors, un professionnel désigné auprès des institutions financières internationales qui aura à travailler avec une institution qui traite chaque année de projets d'une valeur approximative de 35 000 000 000 \$. Par exemple, il y a les institutions financières internationales. Vous me parlez des banques, etc. Est-ce que ce n'est pas un autre poste en cause?

M. Landry: Oui, eh bien, c'est la Banque Mondiale...

Il demande si c'est un autre poste. C'est un autre poste, effectivement. Personne ne suivait cela. On n'avait personne là-dessus.

M. Lincoln: Cela veut dire que, chez les banques, il y a les agences internationales et, ensuite, il y a le monde financier international. Là, il y a un poste qui a été créé pour cela.

M. Landry: C'est cela. Je vous rappelle que c'est la création de nouveaux postes, mais ce n'est pas l'embauche de nouveaux fonctionnaires. Ce sont des fonctionnaires qui étaient déjà dans la machine et qui sont venus chez nous occuper ce poste.

En fait, il faut être au courant de tout ce qui se donne, entre autres, par la Banque Mondiale, pour profiter des occasions. Autrefois, cela se faisait à peu près par tout le monde d'une direction. Là, cela va se faire par un bonhomme accrédité auprès de ces institutions et qui va pouvoir suivre les choses de beaucoup plus près.

M. Lincoln: Vous avez six postes de

soutien aux opérations à cause de l'engagement de nouveaux professionnels, l'accroissement du programme APEX, le transfert du programme ACTIM, etc. Alors, cela, c'est la secrétaire du programme ACTIM ou vous avez déjà la secrétaire?

M. Landry: C'est l'ensemble du volume des affaires qu'on va être obligé de reprendre. Le ministre vous disait qu'on était en train de faire un examen sur la mécanisation. Il va falloir, je pense, mécaniser beaucoup mieux nos activités, mais même au-delà de cela, il nous faut déjà augmenter le soutien parce que c'était déjà tout à fait engorgé.

M. Lincoln: Vous avez deux personnes à la DGEM qui s'occuperont de relations internationales, les institutions financières internationales et les agences internationales, incluant l'ACDI et la SEE. Est-ce bien cela?

M. Landry: Qui font cela à temps plein.

M. Lincoln: À temps plein. Quelle coordination de relations y aura-t-il entre la Direction de la coopération économique et les gens de la Direction générale de l'analyse et de la stratégie qui s'occupent de la politique commerciale? Quelle est l'interrelation? Où se retrouvent ces gens qui s'occupaient de la même chose aux Affaires intergouvernementales? Est-ce que vous avez transféré des gens?

M. Landry: Non, parce qu'il n'y avait personne qui s'occupait de cela aux Affaires intergouvernementales, si vous parlez, disons, de la Direction générale de l'analyse et de la stratégie qui est une activité purement économique. Là, ce sont les transferts du MICT qu'on a eus. On avait une bonne équipe au MICT.

M. Lincoln: Je vois votre organigramme. Au plan pratique, qui va faire... Par exemple, ce sont deux personnes qui vont avoir affaire à des sujets tout à fait internationaux. C'est l'essence même de leurs fonctions. Elles ont travaillé au centre de la DGEM. Comment ces gens font-ils leurs interrelations du point de vue de la coopération économique et l'analyse de la stratégie qui sont naturellement une partie de leurs fonctions?

M. Landry: Le directeur général est un des trois directeurs généraux. Il relève directement du sous-ministre. Ce ne sont pas des problèmes de coordination.

M. Lincoln: Le ministre a souri parce qu'il trouve cela un peu confus.

M. Landry: Ce n'est pas un casse-tête

administratif, ce sont 200 personnes divisées en trois directions générales et quelques directions de soutien. Je ne vois pas le sens de votre question.

M. Lincoln: Est-ce que je peux vous poser la question une autre fois, parce que je crois que le sous-ministre me comprend très bien? Est-ce que ces deux personnes, du point de vue logique, auraient dû être rattachées aux trois? Ou bien, si elles sont rattachées à la DGEM, est-ce qu'elles ne vont pas être accaparées par la DGEM? Et l'autre volet: Comment va-t-on diviser le temps entre ces trois secteurs?

M. Landry: Vous avez, M. le député, une direction qui s'appelle le DAALAO. La DAALAO, c'est l'Amérique latine, c'est l'Afrique, c'est l'Océanie.

...la Banque Mondiale.

Dans ces projets, on a des institutions internationales et les gens qui vont s'occuper des institutions internationales et de l'ACDI - l'ACDI est aussi en pays en voie de développement - vont être rattachés à cette direction. Mais leur rôle, c'est de voir à suivre les projets industriels. Donc, ils sont vraiment dans l'expansion des marchés. Tandis que le rôle de l'analyse et de la stratégie, c'est de déterminer des priorités, déterminer des pays dans lesquels on doit faire des efforts parce qu'il y a une marge de crédit, parce qu'il y a du financement disponible, parce que la cote est bonne, parce qu'il y a un plan d'équipement, parce qu'ils sont en train de faire justement la sorte d'équipement qu'on peut offrir, etc. Vous voyez que les rôles sont tout à fait différents. Ceci dit, l'analyse des stratégies est là pour déterminer des priorités, nous dire quels sont les marchés sur lesquels on ne devrait pas faire d'effort parce qu'il est facile de vendre, mais jamais on ne sera payé.

C'est facile de vendre dans certains pays, mais jamais tu ne seras payé. Il faut être capable de donner une orientation aux directions géographiques pour dire: Cela ne sert à rien. Il faut même avertir les entreprises de ne pas aller sur ces marchés parce qu'on ne sera jamais payé. L'instabilité politique est telle, etc. Le rôle d'analyse et de stratégie est très différent du rôle des deux bonshommes qui vont suivre les institutions. Les deux bonshommes qui suivent les institutions suivent les institutions en fonction de projets bien précis.

M. Lincoln: Oui, mais, M. le sous-ministre, regardez un instant le diagramme. On va regarder l'organigramme. Vous prenez, par exemple, la Direction de la coopération économique.

M. Landry: C'est autre chose. La

coopération économique, en général, c'est de pays en pays et c'est rarement sur des dossiers ponctuels. C'est le dossier de la coopération technique entre la Wallonie et le Québec, par exemple, dans le domaine de la biotechnologie et de ses applications industrielles. Tandis que les projets que finance la Banque Mondiale sont des projets précis: une ligne de transport électrique dans tel pays, un projet de développement de minerai dans tel autre pays. Or, il n'y a que dans la DAALAO que ces interventions se font parce que l'ACDI n'intervient pas en Amérique du Nord. Pour des raisons évidentes, ce sont des fonds mis à la disposition soit d'États ou soit de groupes d'États, dans le cas de la Banque Mondiale, pour venir en aide aux pays en voie de développement.

Or, il n'y a aucun pays en voie de développement à la direction de l'Amérique du Nord ou à la direction de l'Europe et c'est la raison pour laquelle nos fonctionnaires chargés du suivi des institutions internationales sont rattachés directement au seul secteur géographique où leur action peut avoir quelque sens.

M. Lincoln: Ce qu'on appelait auparavant la Direction des études en relations économiques internationales du MICT, vous avez...

M. Landry: Elle se retrouve en partie à la Direction générale de l'analyse et de la stratégie, à la Direction de la politique commerciale.

M. Lincoln: À la Direction de la politique commerciale?

M. Landry: Direction générale de l'analyse et de la stratégie: bloc de droite, en bas, Direction de la politique commerciale.

M. Lincoln: Par rapport aux investissements étrangers, c'est sous quelle direction? Est-ce que vous pourriez nous parler spécifiquement des investissements étrangers par rapport au MICT? Est-ce que les investissements étrangers comme Pechiney, etc., cela aussi c'est une espèce de zone grise? Jusqu'à quel point les conseillers du MICT travaillant avec les investisseurs étrangers se relient-ils à votre Direction de la politique commerciale? Comment tout cela se rejoint-il?

M. Landry: Je vous ramène à la loi, article 8, paragraphe 4: "Collaborer avec les autres ministères à la prospection des investissements étrangers".

Le cas de Pechiney, vous le savez bien, n'est pas un bon exemple parce qu'il était virtuellement réglé dans l'ancienne structure.

M. Lincoln: Oui, dans l'ancienne structure.

M. Landry: La prospection des investissements étrangers comporte, en particulier, beaucoup de travail à l'étranger.

M. Lincoln: Beaucoup de travail?

M. Landry: À l'étranger même, c'est-à-dire rencontres d'entrepreneurs, localisation et identification des firmes intéressées à investir, promotion, promotion des avantages hydrauliques, par exemple.

Nous avons un réseau à l'étranger qui est en première ligne et qui est bien placé pour se mettre au service des ministères sectoriels qui ont aussi avec nous, comme le dit la loi, la charge de prospecter des investissements étrangers. Il faut dire également qu'il y a une relation directe entre investissements étrangers et coopération. Le projet de Pechiney devient, à ce moment, un bon exemple. Le projet de Pechiney est le couronnement spectaculaire de vingt ans de coopération économique avec la France, ce qui a donné lieu à l'implantation de centaines et de centaines de petites et moyennes entreprises, mais il n'y a jamais eu de couronnement aussi important d'un investissement de 1 500 000 000 \$ d'un seul coup. Vous voyez que la prospection des investissements est reliée à la coopération économique en général.

Je pense qu'on peut définir notre rôle par rapport à l'investissement étranger comme un intermédiaire, en ce sens que le MICT n'a pas de conseillers économiques à l'étranger, il n'a pas de fonctionnaires à l'étranger. Donc, nécessairement, l'investisseur étranger qui veut venir au Québec se rendra d'abord à une délégation du Québec et, la porte d'entrée étant chez nous, on réfère le cas au service responsable des investissements au MICT. Cela fonctionne en relation très étroite, surtout que, physiquement, on est au 23^e étage de Place Ville-Marie, les deux services sont là. On sert de rôle d'agent et d'intermédiaire. On a organisé avec lui toute une série de séminaires en Europe, par exemple, sur la prospection et l'investissement étranger. Il a fait le séminaire et on a fait les contacts avec les entreprises parce qu'on a là-bas des gens qui s'y connaissent. On leur donné toute une série de conseils en cette matière, mais c'est lui qui, quand même, sait dans quels secteurs on veut investir, on souhaite des investissements, etc. Cet exemple illustre bien d'ailleurs que le ministère du Commerce extérieur est un ministère de services aux autres ministères pour une grande partie de son activité.

M. Lincoln: Pourriez-vous nous indiquer

le genre de suivi que vous avez auprès des participants aux missions, aux expositions, etc.? De quelle nature est le suivi, de quelle manière le suivi se fait-il? Quel en est le processus?

M. Landry: On nous fait d'abord un rapport de mission et c'est une condition pour participer à la mission: pas de rapport, pas d'invitation. C'est à la suite de ces rapports en particulier qu'on a pu vous donner des informations sur les rendements des programmes APEX. Nos fonctionnaires gardent également le contact avec les entreprises pendant même au-delà d'un an après, de six à douze mois, pour voir quelles sont les retombées de moyen et de plus long terme de la mission ou de l'exposition.

M. Lincoln: Comment évaluez-vous ou comment estimez-vous dans votre cahier le potentiel de douze mois parce que, parfois, ce dont des chiffres assez impressionnants? Sur quels critères se base l'estimation? (17 h 30)

M. Landry: C'est l'industrie qui nous fournit ces chiffres à l'aide de ses états financiers, du montant de ses ventes, ses documents comptables et, comme les exercices comptables sont sur douze mois, c'est une période facile.

M. Lincoln: D'accord, ce potentiel de douze mois est un potentiel anticipé, naturellement, puisqu'il est potentiel. L'année prochaine, aux crédits 1984-1985, on pourra savoir, par exemple, de ces 25 000 000 \$ dont vous parlez, combien ont été réalisés ou...

M. Landry: Ce n'est pas sûr. Écoutez, il faut faire attention à ce que vous demandez.

M. Lincoln: Je n'ai pas envie de vous demander cela spécifiquement, mais il y a sûrement un barème quelconque, parce qu'il y a autrement un potentiel...

M. Landry: Là, actuellement...

M. Lincoln: ...pour évaluer même la valeur du service.

M. Landry: ...ce sont les chiffres qui nous sont fournis par l'entreprise, qui nous sont fournis à l'aide de ses documents comptables pour le réaliser ou le projeter, à l'aide de ses budgets. Notre idéal n'est pas de suivre les firmes pas à pas jusqu'à la fin des temps. Si on a lancé une firme sur le marché américain, il se peut très bien qu'à l'aide de notre effort initial, au bout de dix ans, elle ait vendu pour 2 000 000 000 \$ et on ne le saura même pas. Est-ce que je vais

avoir un appareil pour savoir exactement, juste pour le plaisir de me documenter, ce qu'une firme qui est bien implantée sur le marché américain avec notre aide fait plusieurs années après? Je pense que cela n'est pas utile.

M. Lincoln: Non, allons...

M. Landry: Cela va se refléter dans la balance des paiements du Québec.

M. Lincoln: Il faut bien se comprendre. Alors, vous dites qu'on a un potentiel de douze mois, par exemple; il y a certaines firmes: la mission commerciale à Cuba, le développement de l'infrastructure touristique des hôtels, 25 000 000 \$, une autre mission commerciale au Sud-Est asiatique, télécommunications, 24 000 000 \$. Ce sont les projets substantiels, des projets de grande envergure. Il me semble que cela serait assez intéressant de savoir, afin de juger des bénéfiques de ces missions... Autrement, si on dit le potentiel... Après tout, la firme peut nous dire que le type va à Cuba et veut avoir 25 000 000 \$. Il arrive un subside...

M. Landry: Passez projet par projet, M. le député, ne vous inquiétez pas, on les suit.

M. Lincoln: C'est cela que j'ai demandé, les projets...

M. Landry: C'est pour les pénétrations de marché que je vois moins l'utilité de suivre.

M. Lincoln: Je vous parlais des activités de groupes qui sont spécifiées ici.

M. Landry: Celles-là sont suivies une après l'autre, il n'y a pas de doute. Comme moi, quand je dirige une mission à l'étranger, je sais immédiatement quel est le potentiel et je sais, de mois en mois, la partie du potentiel qui est réalisée.

M. Lincoln: Qu'est-ce que vous appelez distributeur? Quelle est la colonne distributeur? Qu'est-ce que cela veut dire?

M. Landry: À quel document vous référez-vous?

M. Lincoln: Je parle des activités de groupes, la direction Afrique, Amérique latine, enfin, les missions...

M. Landry: C'est lorsque l'industriel engage sur place un agent manufacturier, qui est une façon classique de continuer son suivi.

M. Lincoln: Est-ce qu'on ne peut pas aller dans vos statistiques au sujet du service

d'accueil, de diagnostic et de consultation? C'est à une des pages, ce n'est pas paginé, je ne peux vous dire la page exacte. C'est: Service d'accueil, diagnostic et consultation.

M. Landry: Prenez une copie paginée, cela va aller plus vite.

M. Lincoln: J'ai trouvé là. Ah! C'est le contraire.

M. Landry: Vous allez nous aider et nous dire où vous êtes.

Une voix: Celle-là est paginée.

M. Lincoln: Ah bon! Je vois.

M. Landry: Je dirais qu'on n'a pas simplifié votre problème.

M. Lincoln: On ne l'a pas simplifié, j'ai trouvé plus facilement à la fin. Quelqu'un de plus malin que moi. Ah, oui! voilà!. C'est la page 89. Excusez-moi.

M. Landry: Page 89, d'accord. Service d'accueil, diagnostic et consultation.

M. Lincoln: Si vous voulez me donner une demi-seconde. Le service d'accueil, diagnostic et consultation, demandes reçues et traitées, 551 et, pour les demandes référées après traitement, je crois que le total est 62. Cela nous semble un écart immense entre les demandes reçues et les demandes traitées. Est-ce que...

M. Landry: En fait, la première colonne, c'est "demandes reçues et traitées". Toutes les demandes sont reçues et traitées. Toutes les demandes sont traitées. Le service d'accueil peut traiter lui-même la demande. Si on demande une information sur le programme APEX, on répond et on envoie le programme APEX. Tandis que "demandes référées après traitement", c'est que non seulement on les a traitées, mais on les a référées, pour aller plus loin, dans les opérations parce que c'étaient des gens qui demandaient autre chose que cela.

M. Lincoln: Le chiffre de 62, c'est quoi alors?

M. Landry: C'est cela. Ce sont des gens qui voulaient exporter, qui avaient besoin de conseils spécialisés, qui voulaient aller au DAALAO, en Asie, par exemple, et qui devaient être référés à quelqu'un qui ne pouvait pas, à l'accueil, traiter cette information sur-le-champ.

M. Lincoln: M. le ministre, il y a des gens qui font de l'exportation et qui m'ont fait part de cela. Alors, je n'invente rien. Ils

me disent que le service d'accueil à l'ancien OQCE est un service tout à fait déficient. Je peux vous citer un cas spécifique d'un individu qui arrive et qui dit: Bon, j'ai envie d'exporter. Je ne sais pas où me présenter. Je cherche les filons et je ne sais pas où aller pour le financement. Là, on lui donne des renseignements très confus. On lui demande: Où voulez-vous exporter? Il répond: Moi, j'ai envie de voir quelles sont les structures, quelles sont les méthodes de financement. Je ne sais pas moi-même si je devrais exporter en Afrique ou en Asie. Je ne veux pas aller au DAALAO, je ne peux pas aller en Europe parce que je ne sais pas. D'ailleurs, je viens vous le demander: Est-ce que c'est une critique véridique et valide? Je peux vous dire que je l'ai entendu de diverses personnes et j'ai même un cas très proche. Quelqu'un est allé à l'OQCE assez récemment et m'a dit que le service d'accueil est tout à fait déficient. C'est pourquoi je me demande si, dans les 551 demandes et les 62 demandes, il n'aurait pas dû y en avoir beaucoup plus qui soient référées pour traitement et qui ne l'ont pas été parce que le service d'accueil est déficient.

M. Landry: Je pense, M. le député, qu'il y a eu, à un moment donné, un flottement au service d'accueil au 23^e étage, en ce sens qu'on ne savait plus à qui on devait s'adresser: il y avait l'OQCE, mais l'OQCE, c'était le MICT. Alors, il y avait un service d'accueil, mais il n'y avait pas d'accueil au Commerce extérieur. Maintenant, on a un bureau qui s'appelle accueil, Commerce extérieur. Quand vous sortez au 23^e étage, vous avez le MICT d'un côté et le Commerce extérieur de l'autre, et il y a quelqu'un pour recevoir les gens. C'est déjà un pas.

Deuxièmement, on pense qu'effectivement le service d'accueil, diagnostic et consultation est primordial et c'est pourquoi on a fait une Direction générale du développement de l'offre qui va prendre toute la partie diagnostic et consultation et qui va être capable de traiter les dossiers d'entreprises. Vous retrouvez cela dans l'organigramme au centre.

M. Lincoln: C'est bien embrouillé.

M. Landry: Je dois vous dire que, durant la période de flottement, j'ai servi d'accueil moi-même pour un certain nombre de vos électeurs. On est bien d'accord avec vous sur le fait que, probablement, il y a des gens qui ont eu à se plaindre, et avec raison, à un moment donné.

M. Lincoln: Je suis tout à fait d'accord avec vous quand vous dites que, si l'accueil ne fonctionne pas, tout le reste ne

fonctionne pas, parce que la personne a besoin de commencer quelque part. Cela va être la Direction générale du développement de l'offre à l'exportation. Vous aurez deux sections: Direction de la formation et Direction des services-conseils.

M. Landry: Ce seront des gens qui seront capables justement de répondre à la question que vous posiez tout à l'heure, à savoir: Moi, je veux exporter; à quel endroit devrais-je me diriger? Des gens qui vont être capables de porter un diagnostic sur l'entreprise, voir un peu sur quel marché elle devrait s'orienter avant de l'envoyer précisément dans une direction X ou Y.

M. Lincoln: D'après ce que je voyais dans le cahier explicatif, vous n'avez pas encore de directeur général.

M. Landry: Le concours est ouvert. Alors, ce sera au jury de désigner la personne en question. En attendant, M. Jean Bérard assume l'intérim. Ou bien cela va revenir à la direction générale, à la Direction des services-conseils qui aura une section diagnostic.

M. Lincoln: Si vous regardez l'organisation de l'offre, à la page 25 de votre cahier, ce n'est pas très clair le sens de l'accueil que cela va donner. Il me semble qu'on devrait mieux étoffer le contenu de certains programmes pour les rendre plus disponibles, dans la mesure où la clientèle le justifierait, répondre aux besoins des entreprises, regrouper dans des mouvements régionaux, améliorer l'expertise en commerce extérieur, regrouper des entreprises, donner des suites concrètes aux engagements du virage technologique. Moi, je parle de l'accueil technique. Quelqu'un arrive, il sent qu'il y a quelqu'un, comme lorsque vous arrivez dans une banque où vous avez un expert qui vous dit: Vous avez besoin d'aller à telle place, telle place, telle place.

M. Landry: Vous avez raison de mentionner qu'il y a beaucoup de types d'accueil. Le premier accueil est d'avoir quelqu'un à un bureau qui dit: Bonjour, monsieur. Qu'est-ce que vous venez faire? Bonjour, madame. Qu'est-ce que vous venez faire? C'est déjà en place. Il y a aussi un accueil pour les gens qui ne veulent que de l'information. C'est pour cela que, dans le tableau qu'on avait, la partie haute du tableau nous donnait la consultation. On a une espèce de centre d'information qui nous permet d'offrir un certain nombre de services aux gens qui viennent.

Le troisième type d'accueil, on a maintenant une Direction des communications qui peut transmettre toute une série

d'informations sans que ce soient des informations spécialisées. Ces gens vont prendre cela en main. Enfin, il y a la Direction des services-conseils qui va pouvoir porter un diagnostic. Je pense que cela va être nettement amélioré dans les prochaines semaines, dans les prochains jours.

M. Lincoln: Quel est votre échéancier pour compléter ce service, pour avoir des gens en place?

M. Landry: Le concours pour le poste de directeur général se termine le 17 juin et les entrevues devraient se tenir au mois de juillet. Au début du mois d'août, il devrait y avoir quelqu'un en place. D'ici là, il y a quand même quelqu'un par intérim et les choses fonctionnent quand même.

M. Lincoln: La Direction générale de l'analyse et de la stratégie, la nouvelle direction, qu'entendez-vous par l'objectif b, établir des liaisons directes et rapides avec les principaux centres de décision des entreprises québécoises? Qu'est-ce que c'est en pratique? Pouvez-vous nous dire comment cela fonctionne? C'est un petit peu comme...

M. Landry: À quelle page êtes-vous?

M. Lincoln: À la page 21 b, en haut: Établir des liaisons directes et rapides avec les principaux centres de décision des entreprises québécoises. Est-ce que cela sera un genre de communication...

M. Landry: Vous n'êtes pas dans analyse et stratégie spécifiquement.

M. Lincoln: Pardon. Expansion des marchés, vous avez raison.

M. Landry: Vous êtes dans l'objectif global de l'expansion des marchés. Cela regroupe toute une série de choses. Cela regroupe l'objectif comme tel qui est l'expansion des marchés, l'objectif global du MCE.

M. Lincoln: Excusez-moi. Je me suis trompé de division. Est-ce que vous pouvez nous dire ce que vous entendez par cela? Est-ce qu'il y a des gens qui ont pour fonction de communiquer avec les entreprises d'une façon systématique? Est-ce que c'est leur fonction spécifique ou...

M. Landry: Tout le ministère est orienté vers...

M. Lincoln: Oui, d'accord, c'est sûr.

M. Landry: ...l'aide aux entreprises. Il faut donc être capable, pour aider rapidement les entreprises, de parler

vraiment aux dirigeants, à ceux qui prennent des décisions dans les entreprises, surtout quand on négocie des contrats de financement ou une mission spéciale à l'étranger. Cela veut dire simplement se tenir en contact encore plus étroit avec l'entreprise. C'est tout ce que cela veut dire, et se mettre vraiment au service et à l'écoute des besoins des entreprises.

M. Lincoln: En ce qui concerne l'analyse et la stratégie, est-ce que c'est déjà commencé ou si c'est...

M. Landry: C'est déjà commencé parce qu'on a hérité d'un certain nombre de gestionnaires du MICT qui sont rendus chez nous, qui faisaient cela au MICT et qui le font, mais on pourra le faire d'une façon beaucoup plus systématique.

M. Lincoln: On ne parle pas des analyses...

M. Landry: C'est l'embryon de cette cellule qui a traité toute la question où nous avons réussi dans le contentieux avec les États-Unis sur le bois d'oeuvre. C'est la Direction de l'analyse et de la stratégie qui a fait cela. C'est elle qui a étudié la législation américaine, la législation internationale, les meilleures méthodes et les meilleures stratégies pour convaincre les Américains de s'abstenir de faire les choses qu'un certain nombre de pétitionnaires leur demandaient. Cela a été couronné de succès.

M. Lincoln: M. le Président, j'aurais voulu savoir si les autres députés ont des questions parce qu'on finit à 18 heures. À ce moment-là, je pourrai m'orienter parce qu'il me reste plusieurs choses. Je vais escamoter, je ne dirai pas escamoter, mais enfin...

Le Président (M. Gagnon): Je n'ai pas remarqué qu'un député ait demandé la parole.

M. Landry: Nos collègues me disent qu'ils ont posé leurs questions ce matin. Alors, on vous laisse aller.

Le Président (M. Gagnon): Alors, vous avez jusqu'à 18 heures.
(17 h 45)

M. Lincoln: Par exemple, dans le programme analyse et stratégie, si je comprends bien, le DG n'est pas encore choisi.

M. Landry: Non. L'organigramme a été accepté le 9 mai. Tous les concours sont déjà en marche et celui qui se termine le plus tard, c'est le 17 juin. Vous voyez qu'on a fait une opération extrêmement rapide.

M. Lincoln: Vous avez parlé de banque d'informations. Il y a déjà des banques d'informations au MICT et au CRIQ...

M. Landry: On se connecte sur celles-là aussi.

M. Lincoln: ...qui coûtent très cher. Est-ce qu'il est besoin de banques d'informations additionnelles au ministère du Commerce extérieur?

M. Landry: Ce sont plutôt des terminaux pour entrer sur des banques d'informations.

M. Lincoln: Sur des banques d'informations existantes.

M. Landry: C'est cela.

M. Lincoln: Beaucoup de ces banques d'informations coûtent très cher et développent un paquet d'informations qui parfois ne servent pas en pratique. Vous avez l'air d'accord avec moi, d'après la façon dont vous répondez. Est-ce qu'on connaît déjà l'efficacité de ces banques d'informations existant au MICT et au CRIQ? Se brancher sur ces banques, est-ce que ce ne serait pas aller chercher une autre bureaucratie qui coûterait très cher?

M. Landry: C'est le contraire de la bureaucratie. Si on était obligé de traiter cette information avec du personnel, là, ce serait de la bureaucratie. Quant à la banque du CRIQ, vous savez qu'elle est consultée à un rythme effarant par la PME québécoise. Si vous parlez d'un mauvais fonctionnement de banque, je connais celle du CRIQ en particulier et ce n'est pas là qu'il faut trouver la faiblesse.

M. Lincoln: Je voyais... Je sais que...

M. Landry: Écoutez, on est déjà branché sur celle du CRIQ. On a demandé à CETAI, qui est un organisme des HEC à Montréal, spécialisé dans les problèmes internationaux, de nous faire une évaluation des banques de données existantes. Ce qui nous intéresse, c'est d'avoir une information sur l'international et non sur l'interne. À partir du travail qui va être fait par CETAI, on va choisir un certain nombre de données.

Là où j'étais d'accord avec vous, M. le député, c'est qu'effectivement il y a beaucoup d'informations dans ces banques de données, mais il faut que quelqu'un les traite et que quelqu'un les fasse passer par les opérations. Autrement, effectivement, les gens sont pris dans les opérations et ils n'ont pas le temps de consulter l'information. Il faut s'assurer qu'il y a un relais entre l'information et l'action. C'est tout.

M. Lincoln: Sur le développement de ... On a beaucoup de questions là-dessus. Il faudrait qu'on passe un petit peu à travers parce que je voudrais vous questionner sur certains aspects de la gestion du personnel. Un des objectifs est de regrouper dans les mouvements régionaux de solidarité et d'entraide des cercles d'exportateurs, des entreprises exportatrices québécoises. Est-ce que vous pouvez nous parler un peu de ces cercles d'exportateurs? Est-ce qu'il y en a qui sont déjà formés? Quelle est la progression et l'évolution?

M. Landry: D'abord, on vous demande des crédits pour venir en aide matériellement à ces cercles. On a des demandes actuellement d'à peu près toutes les régions du Québec. Il y a des chambres de commerce qui s'offrent à être le véhicule. Il y a des commissariats industriels qui s'offrent à être le véhicule. Je pense qu'au cours de l'automne on en mettra un certain nombre en place.

M. Lincoln: Sur cette question, ce n'est pas tout à fait...

M. Landry: Mon collègue ici présent m'a exprimé à plusieurs reprises, de même que les gens de sa région, son intérêt pour développer un cercle d'exportation parce qu'ils sont dans une région qui est déjà hautement exportatrice et ils veulent continuer dans cette voie.

M. Lincoln: Je sais que ce n'est pas tout à fait connexe, mais c'est un petit peu le sujet. On parle du développement de l'offre, de prospection. Il y a certains organismes qui se sont formés autour des universités. Il y en a un à Montréal, aux HEC. Il y en a un ici à Laval et c'est la mission marketing. Vous parlez de mission marketing. Dans ce cas précis, c'est une initiative qui a permis à plus de dix entreprises de la région de Québec, surtout dans le secteur de l'agro-alimentaire et de la haute technologie, de s'orienter vers la grande exportation.

D'après ce que nous comprenons, elles ont reçu des fonds, beaucoup d'aide du programme fédéral PMED, soit 10 000 \$. Elles ont reçu 5000 \$ des Affaires extérieures canadiennes. La réaction du MCE a été tout à fait passive, négative.

M. Landry: Ce n'est pas ce qu'on me rapporte, on me dit qu'il y a eu deux ou trois de nos APEX là-dessus. Personnellement, j'ai écrit au directeur du projet pour lui dire que c'était absolument intéressant, qu'il pouvait compter sur nos conseillers économiques parce que l'affaire se fait à Los Angeles. Effectivement, toute la prospection a été faite par nos conseillers

économiques à Los Angeles et nos attachés commerciaux. En plus, je lui ai dit que, ad hoc, on prendrait en considération, mais de façon prioritaire, chacun des cas qui seraient soumis dans ce programme et déjà il y en a deux ou trois qui sont passés. On a eu depuis le départ un appui massif à cette affaire. J'aimerais bien connaître si les autres détails qui vous font dire qu'on n'est pas dans le coup. On est vraiment dans le coup depuis le début. Sans notre conseiller économique à Los Angeles, j'ai l'impression que cette affaire n'aurait pas volé très loin.

M. Lincoln: Est-ce que le rapport de votre conseiller économique à Los Angeles dit qu'il y a eu une coopération?

M. Landry: Très étroite. Moi-même, j'ai vu plusieurs fois M. Béliveau qui est en tête de ce projet. On a des relations très étroites. Je ne comprends vraiment pas.

M. Lincoln: Est-ce que ce serait possible, si nous avions des informations plus spécifiques, de se référer à vous pour voir, parce que cela nous intéresse beaucoup? Est-ce que le programme des HEC à Montréal, j'oublie le nom...

M. Landry: Ce serait sûrement très utile. Sûrement. CETAI.

M. Lincoln: CETAI. Est-ce qu'il y a une coopération active de votre part?

M. Landry: En particulier, ces gens travaillent pour nous, pour nos banques de données.

On a même un fonctionnaire du MCE qui est au conseil d'administration de l'affaire aux HEC. Pour moi, ce sont mes anciens collègues en plus. Vous voyez que...

M. Lincoln: Excusez-nous. C'est un peu du coq à l'âne, mais il reste très peu de temps. Dans votre livre de crédits, vous parlez de 153 employés permanents. Il y en a quatre temporaires, ce qui fait 157. Plus le reste qui sont des postes vacants. Il y en a 194 en tout. Si on ajoute, dans votre livre, les postes de toutes les différentes représentations extérieures, services promotionnels, etc., nous arrivons à 221 personnes. La différence, ce sont les gens à l'extérieur, est-ce cela?

M. Landry: Les attachés commerciaux. On a des conseillers économiques à l'étranger, comme le ministre vous le disait tout à l'heure, qui sont des fonctionnaires de la fonction publique québécoise, mais les recrutés locaux sont des attachés commerciaux, ce sont des contractuels, donc qui ne sont pas dans les effectifs. Il y en a 26.

M. Lincoln: Cela fait partie du budget, mais il n'y a pas de poste.

M. Landry: Il n'y a pas de poste. Ils ne peuvent pas compter sur un poste de la fonction publique québécoise.

C'est cela. C'est la même chose aux Affaires intergouvernementales. C'est la même chose aux autres ministères.

M. Lincoln: Oui, d'accord. Seulement, en fait, les employés de votre ministère, ce sont bien 221 personnes maintenant.

M. Landry: Quand tous nos cadres seront complétés, avec les contractuels, cela va aller à 221. Et même plus que cela, M. le député. Avec le personnel de soutien, les secrétaires...

Ils sont fournis par les Affaires intergouvernementales dans les délégations. La secrétaire qui travaille pour le conseiller économique à Paris est payée par les Affaires intergouvernementales.

Il faut parler de 200 postes, en vérité, à peu près.

M. Lincoln: Nous avons ajouté 221. Vous avez parlé, vous aussi, d'un ministère léger qui ne dépasserait pas 200 personnes. C'est pourquoi cela nous intéressait.

M. Landry: C'est cela, 200 postes. Mais les contractuels, ce n'est pas du tout comme un fonctionnaire. Le contractuel, si cela ne fait pas mon affaire, je le renvoie. Je n'ai pas à le supporter jusqu'à la fin de ses jours. Il n'a pas les mêmes avantages sociaux, etc.

M. Lincoln: Non, mais, M. le ministre...

M. Landry: C'est bon signe. Si les affaires vont tellement bien dans une ville que je dois engager, pour la période d'expansion, deux ou trois contractuels, je vais le faire avec joie.

M. Lincoln: Oui. Je sais que 221 personnes pour un ministère, ce n'est pas grand-chose. Nous sommes d'accord. Mais seulement, le principe de l'affaire... Je me souviens qu'on avait cette discussion avec votre ancien collègue, M. Léger, au ministère de l'Environnement, où il y avait des quantités de contractuels. Il me disait: Non, le ministère de l'Environnement, c'est tant de centaines de personnes, le reste, ce sont des contractuels.

M. Landry: Ce n'est pas le cas du tout du ministère du Commerce extérieur. D'ailleurs, les contractuels que j'ai sont des contractuels à l'étranger parce que j'ai des Japonais au Japon, des Italiens en Italie et, pour être fonctionnaire du Québec, il faut être citoyen du Québec.

M. Lincoln: Nous sommes entièrement d'accord. Ce sont des postes, des positions qui sont au budget, si on peut dire.

M. Landry: Qui sont dans le budget, mais...

M. Lincoln: Dans le budget, mais hors fonction publique.

M. Landry: ...hors fonction publique.

M. Lincoln: Si on en arrive à votre personnel de cabinet, là, cela nous a un peu étonnés. On a fait une remarque parce qu'on voyait que vous aviez... On voit quelque chose comme huit attachés politiques.

M. Landry: Attention, il faut regarder les dates, ils ne sont pas huit en même temps.

M. Lincoln: C'est cela qu'il faudrait que vous expliquiez.

M. Landry: Il y a de la rotation dans les cabinets.

M. Lincoln: Vous donnez la date d'entrée en fonction, cela ne dit pas quand ils ont fini la fonction.

M. Landry: Je peux vous éclairer cas par cas.

M. Lincoln: Oui.

M. Landry: Manon Guitard, par exemple. Vous voyez Manon Guitard, 36 672 \$, attachée politique? Elle n'est plus chez moi, parce que Manon Guitard assumait les responsabilités des dossiers de l'Outaouais, dont j'étais le ministre responsable. Je ne suis plus ministre responsable de l'Outaouais, c'est ma collègue, Mme Marois. Mme Guitard est partie chez Mme Marois.

Mme Lise Venne, la dernière en bas, est ma secrétaire de comté.

M. Lincoln: Laquelle, M. le ministre?

M. Landry: La dernière en bas.

M. Lincoln: Mme Venne.

M. Landry: Venne, Lise, secrétaire de comté. Les entrées en fonction, c'est la date de sanction du ministère. Oui, sur le plan théorique, tout cela était à la même date.

M. Lincoln: Mme Venne, en fait, est payée par votre budget de député. Cela n'a rien à voir avec ce que l'on étudie ici.

M. Landry: Non, Mme Venne est payée

par... Les ministres ont, dans leur comté, une extension de leur cabinet.

M. Lincoln: Ah bon! Vous êtes chanceux.

M. Landry: Je sais que vous pensez que c'est mieux d'être au pouvoir que de ne pas l'être, mais, si l'électorat en a décidé autrement, qu'est-ce que vous voulez que je vous dise?

M. Lincoln: Cela changera bientôt. Tous les autres sont des attachés politiques?

M. Landry: Vous avez dit cela avant l'autre élection aussi.

M. Lincoln: Oui.

M. Maciocia: On n'était pas là.

M. Lincoln: Mon collègue et moi n'étions pas là. Les autres sont en place. Là, vous avez un, deux, trois, quatre, cinq attachés politiques.

M. Landry: Philippe Châtillon est l'attaché de presse. On ne fait pas preuve d'originalité. On a un chef de cabinet, six attachés politiques, comme tout le monde.

M. Lincoln: Ce n'est pas comme tout le monde, M. le ministre.

M. Landry: C'est la directive du premier ministre qui est appliquée à la lettre.

M. Lincoln: La quantité est étonnante. Nous avons comparé, parce que cela nous semblait beaucoup pour l'envergure du ministère. Je vois votre collègue qui secoue la tête. En fait, on a regardé aux Affaires municipales, on n'en a que cinq et un directeur de cabinet, attaché politique. Aux Communautés culturelles, on en a cinq. Aux Communications, on en a cinq. Aux Finances, on en a quatre.

M. Landry: Ce que je vous dis, c'est que je suis à la lettre la directive du premier ministre. Vous ne comptez peut-être pas la secrétaire de comté ou l'attaché de presse. Je vous dis que c'est rigoureusement conforme. Ensuite, il ne faut pas que vous pensiez uniquement au nombre de fonctionnaires du ministère pour déterminer le personnel de cabinet. Vous imaginez-vous qu'il y a quelqu'un parmi ces gens qui est toujours obligé de me suivre sur la route, quelquefois un, quelquefois deux? Vous imaginez-vous que ce ministère est principalement situé à Montréal mais qu'il a des employés non négligeables à Québec? En plus d'être dans les normes, vous ne pouvez

pas faire une adéquation entre la taille du ministère et la taille des cabinets. Les cabinets ont tous la même taille et les ministères sont de taille variable.

M. Lincoln: J'aurais une dernière question. M. Bonin a deux petites étoiles au bas. Qu'est-ce que cela indique?

M. Landry: C'est sans doute...

M. Lincoln: Il a deux étoiles et les autres ont une étoile.

M. Landry: ...que c'est un jeune homme très brillant. Je sais qu'il a un MBA de Western, Ontario, je ne sais pas si c'est cela qui lui a valu les étoiles.

M. Lincoln: Pourquoi est-il dans une section séparée?

M. Landry: Il a été recruté le 28 février. C'est tout ce qu'il y a de spécial dans son cas.

M. Lincoln: Ah bon!

M. Landry: Les autres étaient là avant.

M. Lincoln: Il avait été mis à part et on ne comprenait pas pourquoi.

Le Président (M. Gagnon): Est-ce que les crédits du Commerce extérieur sont adoptés?

M. Lincoln: Oui, on va adopter les crédits.

Le Président (M. Gagnon): Adopté?

M. Lincoln: Malheureusement, l'année prochaine, on devrait avoir plus d'heures. On avait pas mal de questions. Mais c'est notre faute, ce n'est pas la faute...

M. Landry: Vous avez toujours la possibilité d'en demander à l'Assemblée nationale.

M. Lincoln: Oui, mais on pensait que nous aurions assez de temps pour voir cela.

Le Président (M. Gagnon): La commission du commerce extérieur ajourne ses travaux sine die.

M. Landry: Merci, M. le Président. Je remercie mes collègues de la majorité ministérielle et de l'Opposition pour ces séances qui, somme toute, me sont apparues très fructueuses.

(Fin de la séance à 18 heures)