



ASSEMBLÉE NATIONALE

QUATRIÈME SESSION

TRENTE-DEUXIÈME LÉGISLATURE

journal des Débats

Commissions parlementaires

Commission permanente de l'économie et du travail

Étude des crédits du ministère du Commerce extérieur (2)

Président: M. Richard Guay

Le vendredi 6 avril 1984 - No 5

QUÉBEC

Table des matières

Aide à la promotion des exportations (APEX) (suite)	CET-161
Représentation à l'étranger	CET-167
Jumelage de régions et Salon de la sous-traitance	CET-171
Rotation des représentants à l'étranger	CET-171
La compagnie Sofic	CET-172
Exportation de bois d'oeuvre aux États-Unis	CET-174
Représentation à l'étranger (suite)	CET-176
Entreprises exportatrices	CET-180
Direction de l'analyse et de la stratégie	CET-186

Intervenants

Mme Louise Harel, présidente

M. Bernard Landry
M. Clifford Lincoln
M. Roland Dussault
M. Laurent Lavigne
M. Jacques Leblanc

- * M. Roger Pruneau, ministre du Commerce extérieur
- * M. Gérald Audet, idem
- * Témoins interrogés par les membres de la commission

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 vendredi 6 avril 1984

Étude des crédits du Commerce extérieur

(Neuf heures quarante minutes)

La Présidente (Mme Harel): À l'ordre, s'il vous plaît! La commission permanente de l'économie et du travail reprend ses travaux. Cette séance de la commission a pour objet d'étudier les crédits budgétaires du ministère du Commerce extérieur, conformément au mandat qu'elle a reçu de l'Assemblée nationale.

Nous allons poursuivre l'étude du programme 1. La parole est au député de Nelligan.

APEX (suite)

M. Lincoln: Bonjour, Mme la Présidente. J'étais en train de poser quelques questions à M. Girard quand on a terminé hier soir. Est-ce que M. Girard pourrait répondre à quelques autres questions sur le programme APEX, s'il vous plaît!

M. Landry: D'abord, je dois dire à Mme la Présidente, que vous avez devant vous une liste qu'on a promise et nos services ont travaillé au cours de la nuit. Je vous l'ai dit qu'au ministère du Commerce extérieur on répondait rapidement et sans délai. La liste est déposée. Dans quelques minutes, on va en déposer une autre qui répond à une autre question du député de Nelligan concernant un montant global de 1 000 000 \$ et sa ventilation quant à la dépense.

La Présidente (Mme Harel): Aux fins de l'enregistrement, il s'agit d'une distribution et non d'un dépôt. Le dépôt suppose une autre technique.

M. Landry: Oui, ce n'est pas techniquement déposé.

La Présidente (Mme Harel): Alors, c'est une distribution.

M. Landry: C'est une distribution de documents pour mieux répondre à une question de l'Opposition.

La Présidente (Mme Harel): M. le député de Nelligan.

M. Lincoln: Est-ce la liste des 86 personnes engagées, mais pas encore acceptées?

M. Landry: Non. Je vais vous dire ce qu'elle contient. Il y a 116 dossiers pour un montant de 3 900 000 \$: 60 de ces dossiers sont reliés à ce qu'on appelait le programme APEX F - on ne l'appelle plus APEX F, mais c'est une question de terminologie - pour 1 200 000 \$; 56 dossiers de 1983-1984 pour 2 700 000 \$. Les 86 nouveaux dossiers à l'étude pour 1984-1985. Ils sont au nombre de 86. Comme l'année financière est commencée depuis cinq jours et que nos services n'ont pas pu faire de préanalyse de ces 86 nouveaux dossiers, nous ne pensons pas que l'Opposition soit en droit de les réclamer. L'année financière est commencée depuis le début du mois et le sous-ministre n'a pas vu les dossiers. Il y en a 86 dans la machine. Quand on les aura vus nous-mêmes, on vous les montrera.

M. Lincoln: Alors il y a eu un malentendu hier soir, parce que vous avez signalé qu'il y en avait 86 d'engagés. Alors, il faudrait se situer exactement. Quand vous parlez de 86 engagés, vous parlez de 86 demandes qui ont été faites et qui sont à l'étude maintenant. De ces 86 demandes, peut-être qu'on en retiendra une partie ou non.

M. Landry: C'est cela, Mme la Présidente, 116 engagés de 1983-1984 et 86 qui sont des nouveaux dossiers pour 1984-1985. Ceux-là, comme je vous l'ai dit - l'année financière vient de commencer - cheminent dans la machine. On sait qu'il y en a 86. Il va, évidemment, y avoir un tamisage de cela à faire.

La Présidente (Mme Harel): M. le député de Nelligan.

M. Lincoln: S'il vous plaît, pour qu'on soit sûr que l'on s'entend bien, il y en avait 60 de 1983-1984 qui sont...

M. Landry: 116.

M. Lincoln: Non, non, une minute.

La Présidente (Mme Harel): M. le député de Nelligan.

M. Lincoln: 116 en tout, mais il y en avait 60 de 1983-1984. Ensuite...

M. Landry: 56. Vous en aviez 60 de

1982-1983, pour 1 200 000 \$.

M. Lincoln: De 1982-1983, pardon. Oui?

M. Landry: Oui, 56 pour 1983-1984, pour 2 700 000 \$. Tout cela est engagé, comprenez-vous, et sera dépensé cette année. À quatre jours du début - quatre jours, enfin un peu plus que cela - de l'année financière - on a 86 demandes "in process".

La Présidente (Mme Harel): M. le député de Nelligan.

M. Lincoln: Donc, les 3 700 000 \$ sont vraiment périmés?

M. Landry: Non, ils sont engagés... Bien oui, ils sont périmés. On vous a expliqué longuement hier - on peut recommencer tout cela, jusqu'à plus soif - que les entreprises ont l'engagement du gouvernement du Québec qu'elles auront l'argent si elles nous présentent les factures. Avez-vous compris? Sauf que, comme les années financières des entreprises ne correspondent pas exactement aux années financières du gouvernement - et tant mieux tant qu'on sera dans une société décentralisée - le Conseil du trésor nous a garanti que ces entreprises auront leur argent, mais on ne décaissera que lorsqu'on aura les factures.

La Présidente (Mme Harel): M. le député de Nelligan.

M. Lincoln: Les 86 qui restent, les 86 que vous parlez d'engager, vous avez dit vous-même qu'ils étaient au stade de l'étude, au stade de...

M. Landry: Ils ne sont pas engagés, ceux-là.

M. Lincoln: D'accord, ils ne sont pas engagés. Alors, à ce moment, on n'a engagés que les 56.

M. Landry: Mais non. On a engagé 116 dossiers.

La Présidente (Mme Harel): M. le député de Nelligan.

M. Lincoln: Si on a engagé 116 dossiers...

M. Landry: L'an prochain, je viens avec un diaporama.

M. Lincoln: Non, non. Je ne le crois pas du tout. Cela fait rire, je sais qu'il y en a 116, mais il y en a 60 qui datent de 1982-1983 et il y en a 56 qui datent de 1983-1984. Cela fait 116.

M. Landry: Exact!

M. Lincoln: Exact! Là, on se comprend. Il y en a 86 qui sont à l'étude.

M. Landry: Les 86 qui sont à l'étude, vous en avez la liste. Ils sont dans la machine. Le sous-ministre lui-même ne les a pas vus.

M. Lincoln: Je comprends. C'est ce que je croyais, moi aussi. Seulement, les 60 de 1982-1983, est-ce que c'est l'engagement de 1 350 000 \$ qui ont été décrits comme les engagements de 1982-1983 qui restaient à dépenser?

M. Landry: Oui. Dans des notes manuscrites ici, j'ai 1 200 000 \$. C'est cela: 60 dossiers pour 1 200 000 \$ environ.

M. Lincoln: On commence à mieux se comprendre. Des 6 000 000 \$ que vous aviez prévus pour 1983-1984, retirons 1 350 000 \$ à peu près pour 1982-1983, soit les 60 dossiers qui restaient à boucler, que vous reste-t-il? Il vous reste 4 000 000 \$ environ. 4 650 000 \$?

M. Landry: Oui. $3,9 + 1,2 + 2,7 = 7,8$.

M. Lincoln: Là, vous engagez 56 dossiers qui sont promis, qui sont dans la machine. Les gens attendent. Aussitôt qu'ils présentent leur facture...

M. Landry: On paie.

M. Lincoln: ...on paie le montant. Nous nous comprenons très bien. C'est ce que nous disions hier: Les 86 que vous disiez engagés hier, ce n'est pas réellement "engagés". C'est 86 demandes qui ont été faites, qui sont à l'étude, qui pourront être refusées. Peut-être que seulement 30 seront acceptées?

M. Landry: C'est peu probable, mais c'est théoriquement possible.

M. Lincoln: D'accord.

La Présidente (Mme Harel): M. le député de Nelligan.

M. Lincoln: Pour revenir à...

M. Landry: Ils pourraient tous être refusés...

M. Lincoln: Oui, oui.

M. Landry: ...si tout le monde avait voulu nous faire des blagues dans les 86 dossiers.

M. Lincoln: C'est exactement ce que je

pensais hier.

M. Landry: Mais comme ce n'est pas cela qui est arrivé l'année dernière, ni l'année avant, il y a de bonnes chances que cela n'arrive pas dans l'année qui vient.

M. Lincoln: Mais...

La Présidente (Mme Harel): M. le député de Nelligan.

M. Lincoln: ...les 56 qui ont été engagés, qui sont fermes et pour lesquels vous allez envoyer la facture: d'après ce que je comprends, pour les 56 il y a une moyenne de 43 000 \$ par dossier, n'est-ce pas? En moyenne?

La Présidente (Mme Harel): M. le ministre.

M. Landry: Faites attention aux moyennes, quand même! Vous connaissez l'histoire du statisticien qui s'est noyé dans un cours d'eau de profondeur moyenne de trois pieds?

M. Lincoln: Non, je prenais votre moyenne dans le cahier des crédits.

M. Landry: Je vous fais une mise en garde sur la moyenne parce que, des fois, c'est beaucoup plus bas.

M. Lincoln: Je vais le demander au sous-ministre alors. Des 4 650 000 \$, combien représentent ces 56 dossiers?

La Présidente (Mme Harel): M. le député de Nelligan, il faut poser la question au ministre. À l'étude des crédits, le ministre peut, à sa discrétion, autoriser son sous-ministre ou des fonctionnaires de son ministère à répondre pour lui.

M. Landry: Comme je l'ai fait pour M. Girard, je le fais volontiers pour le sous-ministre en titre du ministère, M. Pruneau.

La Présidente (Mme Harel): Alors, M. Pruneau.

M. Pruneau (Roger): La moyenne, M. le député, est de 48 000 \$, telle que nous l'avons évaluée pour chacun de ces dossiers qui sont maintenant en voie d'être complétés par les sociétés.

La Présidente (Mme Harel): M. le député de Nelligan.

M. Lincoln: Je crois qu'avec ces informations on sait exactement où on s'en va. On pourra comprendre la liste.

Est-ce que vous pourriez nous dire si,

parmi tous les projets qui sont soumis pour le programme APEX, vous allez chercher des projets pour ce programme dans le sens de l'expansion des marchés ou si ce sont des projets qui vous arrivent ou encore si c'est une combinaison des deux, que vous allez en chercher et qu'il y en a qui vous arrivent?

La Présidente (Mme Harel): Est-ce que c'est M. Girard qui doit répondre à la question?

M. Landry: Non. La règle, c'est les projets qui arrivent.

M. Lincoln: Les projets qui arrivent?

M. Landry: Oui, parce que, premièrement, on fait une publicité; deuxièmement, n'oubliez pas qu'à cause de la tournée qu'on a faite au sujet des cercles d'exportation, des cours à l'exportation que nous donnons, il y a des milliers de personnes qui entendent parler du ministère du Commerce extérieur, de ses programmes. Moi, je ne suis pas avare de mon temps, non plus, comme vous le savez, pour des exposés aux chambres de commerce, aux divers clubs. Tout cela fait que nous n'avons pas besoin d'aller chercher le monde. Ils viennent nous voir.

La Présidente (Mme Harel): M. le député de Nelligan.

M. Lincoln: Est-ce qu'il y a des objectifs d'intervention par secteur, par taille d'entreprise ou si ceux qui viennent sont...? Comment s'établissent les priorités pour la sélection?

La Présidente (Mme Harel): M. le ministre.

M. Landry: Encore là, je ne veux pas vous imposer un exposé de ma philosophie et de celle du ministère sur cette question, mais je dois insister sur le fait que nous ne sommes pas dans une économie centralisée et planifiée. En particulier en ce qui concerne les PME, il est évident que le gouvernement souhaite que certaines exportations soient plus encouragées que d'autres. Cependant, nous ne décourageons pas l'activité dans tous les secteurs où il y a un créneau d'exportation, où il y a du bon argent à faire. Il y a un entrepreneur à qui je pense: il a exporté, en un coup, sa production de trois ans de fosses septiques. Ce n'est pas un objet noble, à première vue, mais c'est du bel et bon argent qui rentre dans notre balance des paiements.

Si c'est un produit sophistiqué de l'Institut Armand-Frappier, évidemment, nous sommes ravis, mais on ne décourage personne. Si Maurice Duplessis avait travaillé

dans une économie planifiée avec des priorités, il ne se serait sûrement pas occupé d'Armand Bombardier. Il aurait passé à côté du cas du siècle. Alors, c'est la théorie des chantepleures, comprenez-vous, et de cela sont nées des choses étonnantes. La table Oracle, par exemple, qui est une des vedettes de l'exportation québécoise, a été mise au point par un professeur de philosophie qui ne savait probablement pas la différence entre un condensateur et une diode; c'était un mélomane, il a perfectionné une table. Si on lui avait imposé 56 critères, jamais la table Oracle ne serait devenue cette vedette de l'exportation québécoise.

Alors, la philosophie générale du gouvernement, dans ses programmes de soutien à l'activité économique, privilégie, c'est vrai, la haute technologie, la valeur ajoutée la plus grande; mais le ministère du Commerce extérieur supporte les exportateurs et 1 \$ rentré en devises étrangères dans la balance des paiements, que ce soit 1 \$ pour un vaccin sophistiqué de l'Institut Armand-Frappier ou que ce soit 1 \$ pour une fosse septique, c'est 1 \$ pareil pour nous. Est-ce que cela répond un peu à votre question?

M. Lincoln: On va discuter de cela...

La Présidente (Mme Harel): M. le député de Nelligan.

M. Lincoln: ...plus tard quand on parlera de la stratégie de votre ministère; après tout, il y a un service qui s'occupe spécifiquement de la stratégie. Mais, je voulais vous poser quelques questions assez spécifiques sur le programme APEX. Par exemple, est-ce qu'on a une politique concernant les grosses multinationales? Je voyais, dans la liste de 1982-1983, que Lavalin International avait reçu une subvention de 50 000 \$. Est-ce qu'on traite les grosses multinationales exactement comme les PME? Est-ce qu'il n'y a pas une certaine discrétion qui se fait, où l'on dit: Bon, Lavalin International, ils ont sûrement assez d'argent pour se payer leurs propres 50 000 \$.

Je voyais aussi plusieurs sociétés d'État. Avez-vous une politique par rapport aux sociétés d'État, surtout les sociétés d'État qui reçoivent des subventions directes du fonds consolidé? Je ne dis pas qu'il y en a. Mais est-ce qu'il y a une politique par rapport à cela?

La Présidente (Mme Harel): M. le ministre.

M. Landry: Nous ne fermons pas nos portes aux grandes multinationales et cela a été une surprise parce qu'on avait un peu postulé que les multinationales n'avaient pas

besoin de nous. Mais il peut arriver, dans des circonstances très spéciales, que, pour être concurrentielles avec les Allemands, avec les Français, elles aient besoin d'un supplément, d'une addition que nous donnons aux multinationales, sauf que c'est rarissime. Si vous regardez la liste, l'essentiel des entreprises sont des PME et des PME même plus P que M, dans bien des cas.

Quant aux sociétés d'État, notre attitude est de traiter comme des entreprises privées les sociétés d'État à but lucratif. Si une société d'État est elle-même en concurrence, est elle-même sur le marché, on la traite comme une entreprise privée.

En somme, si vous analysez cas par cas, vous allez voir que les sociétés d'État et les grandes compagnies sont marginales dans nos interventions, mais pas absentes.

La Présidente (Mme Harel): M. le député de Nelligan.

M. Lincoln: S'il y a des sociétés d'État - enfin, je ne dis pas que c'est le cas ici - qui reçoivent...

M. Landry: Il y a des sociétés mixtes, en tout cas.

M. Lincoln: ...des subventions du fonds consolidé du Trésor, pour une raison ou pour une autre, est-ce que, à ce moment-là, il y a une politique de ne pas les accepter? Par exemple, s'il y avait une filiale de SIDBEC qui recevait de l'argent directement pour combler ses déficits? Vous parlez des sociétés d'État qui sont en compétition directe avec l'entreprise privée, qui subsistent...

M. Landry: Oui, à but lucratif.

M. Lincoln: ...par elles-mêmes.

M. Landry: Et ce n'est jamais une subvention ouverte; c'est toujours pour un cas spécifique d'exportation.

M. Lincoln: Oui, je comprends.

La Présidente (Mme Harel): M. le député de Nelligan.

M. Lincoln: Est-ce qu'on pourrait avoir des détails sur les 62 avis qui ont été rédigés pour la Société de développement industriel, la SDI, sur les dossiers d'aide financière: le nombre des dossiers acceptés, les montants, les petites dettes, etc.?

M. Landry: Pourriez-vous me dire ce à quoi vous faites référence exactement, dans nos notes?

M. Lincoln: Page 22, de votre cahier.

La Présidente (Mme Harel): M. le ministre

M. Landry: Vous savez que nous avons un droit de veto sur les interventions de la SDI-exportation en matière de commerce extérieur. Nous sommes donc consultés sur toutes les interventions et, dans l'immense majorité des cas, même dans la totalité des cas jusqu'à maintenant, les demandes du conseil d'administration de la SDI ont été acceptées; il n'y a eu aucun refus. Nous sommes mis au courant. Il y a parfois des modifications de projet en cours de route à cause des objections que nous faisons, mais ultimement le projet a toujours été acceptable jusqu'à présent.

M. Lincoln: Est-ce que vous pourriez nous donner une idée de la façon dont ces dossiers sont répartis sur les différents volets du programme de la SDI? Est-ce possible d'avoir des détails sur le type d'aide, des montants, etc?

M. Landry: Je pourrais toujours le faire, mais je ne suis pas le meilleur interlocuteur là-dessus puisque la SDI est sous la tutelle de mon collègue du ministère de l'Industrie, du Commerce et du Tourisme. À l'étude de ses crédits, vous pourrez obtenir facilement toutes ces informations. Remarquez que je pourrais le faire, mais je ne suis pas le meilleur interlocuteur et je ne suis pas légalement le ministre responsable.

M. Lincoln: Le fait est que c'est votre recommandation qui détermine la sélection par la SDI.

M. Landry: Ce n'est pas tout à fait ça. J'ai un droit de veto.

M. Lincoln: D'où se fait le départ de ces projets?

M. Landry: À la SDI.

M. Lincoln: À la SDI elle-même. Est-ce que vous pourriez nous dire si vous avez une liste des projets financés par le volet 5 de la SDI qui donne accès au fonds consolidé?

M. Landry: Si j'en ai une, je vais vous la donner mais, je ne pense pas en avoir.

Encore une fois, il y a une alternative: ou vous le demandez à la SDI, aux crédits, ou on vous la fait parvenir plus tard.

M. Lincoln: Oui, vous pourrez me la faire parvenir plus tard.

M. Landry: Nous, on l'a à titre d'information.

La Présidente (Mme Harel): M. le

député de Nelligan

M. Lincoln: Excusez-moi. Je pense que l'an dernier, dans l'étude des crédits, il y avait une référence à une équité de 75 000 000 \$ que la SDI avait prise dans une entreprise en 1982-1983.

M. Landry: Cela m'apparaît invraisemblable, 75 000 000 \$, à moins que je ne me trompe.

M. Lincoln: Je cite ici la commission permanente du 8 juin 1983 où vous dites: "75 000 000 \$ d'équités aussi dans une compagnie".

M. Landry: C'est absolument impossible

M. Lincoln: Moi aussi, je croyais que c'était un chiffre extraordinaire, mais j'ai revu pourtant...

M. Landry: Cela ne m'aurait pas échappé. 75 000 000 \$, ce ne sont pas des brouilles.

Donnez-nous le nom de la compagnie et on vous donnera le chiffre véritable.

M. Lincoln: Je cite vos paroles. Mme la Présidente, je ne sais pas si vous pouvez vous y référer. C'est cité, M. Landry: 75 000 000 \$ dans une compagnie. C'est pourquoi on vous le demande...

La Présidente (Mme Harel): M. le ministre.

M. Landry: Non, s'il y a 75 000 000 \$ écrit dans le journal des Débats, il s'agit très certainement d'une erreur technique, d'un lapsus calami... parce que 75 000 000 \$, ça ne m'échappe pas, je vous le garantis. On n'a pas d'équité de 75 000 000 \$ dans une compagnie.

M. Lincoln: Ce n'est pas moi qui le dis; c'est le journal des Débats.

La Présidente (Mme Harel): M. le député de Nelligan, voulez-vous le faire photocopier pour distribution?

M. Lincoln: La discussion allait comme ceci. "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. Je dis en tout, une affaire de 10 000 000 \$."

Je suppose là que ça indique sans doute...

La Présidente (Mme Harel): M. le

M. Landry: ...que ce n'est pas

75 000 000 \$!

M. Lincoln: Oui, c'est 75 00 000 \$ d'équité dans une compagnie. Cela nous avait frappé parce qu'on trouvait cela extraordinaire; donc on devait le demander. (10 heures)

M. Landry: Non, mais le souvenir que j'en ai, c'est que la plus grosse équité que nous avons prise, c'est 75 000 \$ dans une compagnie. La plus grosse garantie que nous avons donnée, c'est 400 000 000 \$; c'est une garantie, ce n'est pas une prise d'équité. Dans l'ordre de 7,5, je pense au contrat du Pérou en particulier où on a donné une garantie pour les travaux locaux d'à peu près 7,5. Mais d'équité, moi, je pense à une compagnie qui s'appelle P G L (International) Ltée où nous avons 75 000 \$ d'équité.

M. Lincoln: Est-ce qu'on pourrait corriger d'abord le journal des Débats, car c'est consigné là? Nous, cela nous avait surpris quand on a relu cela, cela avait l'air extraordinaire, c'est pourquoi nous avons posé la question. Est-ce qu'on pourrait faire corriger la chose?

À ce moment-là, vous nous disiez que c'était la SDI qui détenait l'équité. On vous demandait: Comment se fait le contrôle de l'investissement? Est-ce que le contrôle de l'investissement se fait à travers la SDI? Est-ce que vous avez un droit de regard dessus? Vous disiez: 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. Ce que je voulais savoir, c'est, dans ces choses-là, quelle est votre implication à la base concernant la recommandation de l'équité? La SDI fait le suivi. Si la chose se répète et qu'il y a une équité beaucoup plus substantielle, le principe de la chose?

M. Landry: Pour l'ensemble des programmes, c'est la SDI qui est en contact directement avec le client. L'amorce du dossier, ce que vous appelez "à la base", c'est à la SDI que cela se fait.

Le ministère du Commerce extérieur a trois implications dans l'activité de la SDI-exportation. Premièrement, le ministère du Commerce extérieur nomme un membre du conseil d'administration de la SDI qui est le sous-ministre, M. Pruneau, ici présent, qui est membre du conseil d'administration de la SDI. Deuxièmement, lorsque les allocations budgétaires de la SDI sont décidées, ceci doit être décidé de concert pour l'exportation avec le ministère du Commerce extérieur. Troisièmement, dans le cas par cas, nous avons, comme je l'ai dit, un droit de veto. Alors, ce n'est pas à la base que le veto s'exerce; c'est à un niveau d'évolution du dossier presque final.

M. Lincoln: Mais une fois que vous avez décidé de ne pas exercer votre veto, que vous êtes d'accord?

M. Landry: Cela redevient une activité de routine pour la SDI, qui fait ses contrôles et qui joue son rôle de banque d'affaires.

M. Lincoln: Est-ce que vous avez un dossier, un suivi là-dessus ou bien, si à ce moment-là, le ministère du Commerce extérieur ne s'en occupe plus?

M. Landry: Non, non, le conseil d'administration de la SDI fait les suivis et le sous-ministre du Commerce extérieur est présent à toutes les assemblées du conseil.

M. Lincoln: Sur le sujet des missions-expositions, par exemple, on estimait - je réalise qu'on ne peut pas mesurer cela au compte-gouttes, mais, enfin, il y a sûrement un barème - dans le cahier de 1982-1983 des ventes potentielles de 370 000 000 \$. Est-ce que vous auriez pu nous parler du suivi de ces choses-là, de quelle façon c'est suivi? De quelle façon sommes-nous assurés que les missions-expositions ont profité, que les firmes se sont servies de la façon la plus judicieuse de l'affaire? Comment établit-on une espèce de "monitoring" de ces firmes-là?

M. Landry: Ce qui est le plus sûr...

La Présidente (Mme Harel): M. les membres de la commission, j'imagine que vous n'avez pas objection à ce qu'un enregistrement soit pris pour la télévision de vos travaux?

M. Landry: Non.

La Présidente (Mme Harel): Très bien, on peut poursuivre.

M. Landry: Ce qui est le plus sûr, Mme la Présidente, ce sont les ventes sur place: c'est absolu, cela se comptabilise durant l'exposition même. Il y en avait pour 84 000 000 \$ en 1983-1984, donc plusieurs fois le budget du ministère, en ventes sur place, au moment même. Ventes présumées, anticipées, pour le total de nos programmes: 466 000 000 \$. Et M. Girard a expliqué, hier soir, que nous faisons des suivis aux trois, six et douze mois à peu près.

Une voix: 6 et 12.

M. Landry: Après cela, M. le député, Mme la Présidente, je pense qu'on serait mal venu de se monter une machine pour suivre in aeternum, n'est-ce pas? Dans 12 mois, s'il s'est passé quelque chose, nous sommes très contents, nous le comptabilisons. S'il y a eu

500 000 000 \$ en 1983-1984, c'est extrêmement satisfaisant. Au-delà de ça, cela deviendrait tatillon parce qu'il y a des entreprises à qui nous aurons mis le pied dans l'étrier, qui vont devenir de très grandes exportatrices et qui ne reviendront plus jamais nous voir. Tant mieux, n'est-ce pas? C'est cela, l'entreprise privée.

M. Lincoln: Je suis d'accord là-dessus. Je ne suis pas en contradiction avec cela. Je suppose qu'il y a un dossier gardé sur l'entreprise aux fins d'information, pour que de temps en temps on puisse suivre le progrès de cette entreprise pour savoir, par rapport à nos stratégies dans un secteur cible pour l'avenir, ce qui s'est passé, surtout pour une petite entreprise qui entre dans une exposition pour la première fois avec un produit tout à fait nouveau. Cela serait intéressant de savoir dans deux ou trois ans où cela s'en va par rapport à certaines cibles d'exportation qu'on a dans la section de notre stratégie, n'est-ce pas?

M. Landry: Ce n'est pas dépourvu d'intérêt, sauf que là il y a une question de ressources. Avec 20 000 000 \$ de budget, 200 agents, j'aime mieux mettre les ressources sur le présent et sur les nouvelles entreprises qui exportent, plutôt que sur le suivi des entreprises qui exportent depuis deux ou trois ans, bien que sur le plan intellectuel, ce qu'a dit le député est rigoureusement exact et que ce serait extraordinaire si on pouvait "monitorer", comme il le dit, l'activité des firmes. Cela se fait toujours un peu parce qu'une entreprise exportatrice vedette, même si ce n'est pas dans notre comptabilité, cela paraît dans les journaux, cela paraît dans la comptabilité nationale, dans les agrégats, on le sait un peu. Mais, si j'ai à choisir entre mettre des hommes et des femmes au travail aujourd'hui pour des exportations qui vont se faire demain ou mettre les mêmes gens au travail pour faire le suivi, au bout de trois de ans, de firmes exportatrices, je pense que poser la question, c'est y répondre.

La Présidente (Mme Harel): M. le député de Nelligan.

M. Lincoln: Si on a un choix à faire et qu'on dispose de sommes limitées, c'est d'accord. Mais, à un moment donné, est-ce que vous ne pensez pas qu'avec le recul des années, dans trois, quatre ou cinq ans, ce sera presque essentiel de faire ce genre d'évaluation pour décider si nos secteurs de stratégie par rapport aux secteurs cibles, etc., sont valables ou non ou s'ils méritent d'être ajustés?

M. Landry: Si je le faisais, c'est dans le cas où je disposerais d'un excédent de

ressources. Je pense qu'une façon de le faire serait de confier cela à des universitaires à contrat, parce que là il y aurait un élément d'objectivité, d'une part, et cela ne perturberait pas l'action régulière du ministère.

La Présidente (Mme Harel): M. le député de Nelligan.

M. Lincoln: Sous le programme ACTIM, on voit que le nombre de missions a diminué de 113 à 65. On en a parlé aux Relations internationales. Cela a diminué presque de moitié. Le nombre de missions françaises au Québec semble avoir diminué en proportion des missions québécoises en France. 58 est descendu à 26 pour les missions françaises et 55 est descendu à 39 pour les missions québécoises. Est-ce que c'est symptomatique de certains problèmes dans la coopération économique avec la France? Qu'est-ce qui a fait ce changement drastique?

M. Landry: C'est symptomatique d'une seule chose, Mme la Présidente la conjoncture en Europe de l'Ouest. Vous savez que les économies de l'Europe de l'Ouest ont connu tout au cours de l'année 1982 et de l'année 1983 - et encore jusqu'à ce jour la reprise est beaucoup moins ferme en Europe de l'Ouest qu'ici - des difficultés considérables. Alors, en basse conjoncture, les chefs d'entreprise ont tendance à se replier sur leurs activités locales, domestiques, sur leur périmètre de base, ce que les entreprises françaises ont fait. Il y a aussi, comme conséquence de cette conjoncture, un phénomène qui a freiné les échanges, c'est le voile monétaire. Vous savez que les prix québécois se sont rehaussés de 40% en l'espace de 15 mois par effondrement des monnaies européennes par rapport à la devise américaine et, par conséquent, canadienne.

La Présidente (Mme Harel): M. le député de Nelligan.

M. Landry: Un français, pour venir ici, il faut qu'il dépense 40% de plus qu'avant.

Représentation à l'étranger

M. Lincoln: Est-ce qu'on pourrait revenir sur la question de la représentation à l'étranger, dont on a beaucoup discuté aux Relations internationales, sur le nombre des postes, l'échelonnement des postes? À l'étude des crédits de l'année dernière, vous avez parlé de trois conseillers itinérants. En fait, les postes avaient été approuvés par le Conseil du trésor. Je vois que maintenant il n'y en a qu'un seul en place, M. Jean Labonté, au Moyen-Orient. Pouvez-vous nous dire pourquoi, ayant approuvé les trois

postes, on ne s'est pas servi des deux autres postes potentiels qu'on avait? Est-ce à cause du manque de ressources de base? Quelle est la raison?

M. Landry: On s'est servi des postes. On a trois personnes qui font cela actuellement. Il y a M. Jean Labonté, comme vous l'avez dit, qui est présentement en tournée au Moyen-Orient, M. Louis Granger, notre ancien conseiller de New York, rapatrié à Montréal et conseiller itinérant pour les pays du Maghreb; il est en pleine action. J'ai vu hier notre ancien collègue, M. Denis de Belleval, qui l'a rencontré en Algérie. Sur l'Amérique latine, on a M. Côté qui a fait également son travail de conseiller itinérant.

Je vous avais annoncé qu'on mettrait cette formule à l'essai, selon une approche par petits pas. Nous l'avons fait. C'est satisfaisant. Encore une fois, si on pouvait se payer des diplomates permanents dans tous les pays en question, on le ferait avec joie. On ne peut le faire, je vous ai expliqué longuement pourquoi. Alors, on envoie ces conseillers itinérants. Jusqu'à plus ample informé - on a huit ou dix mois d'expérience de la formule - elle est bonne et on aura probablement d'autres conseillers itinérants ou on déplacera les mêmes vers d'autres coins de la planète. Cela nous permet de couvrir plus de pays à très peu de frais.

La Présidente (Mme Harel): M. le député de Nelligan.

M. Lincoln: L'année dernière, vous disiez: Si cela marche, en parlant des conseillers itinérants, je vous garantis que l'an prochain je ferai l'impossible pour décrocher de gros montants. Est-ce que vous avez décidé, cette année-ci, de rester avec les trois, de sauter une année, de voir comment cela marche et, ensuite, d'aller chercher de gros montants? Quelle est la conclusion?

M. Landry: J'ai fait cela parce que j'ai eu plus que ce que je voulais. En fait, je pourrai, comme je vous l'ai dit, agrandir notre représentation permanente à quatre endroits: Hong Kong, Singapour, Bogota et Stockholm. Comme un créneau a été ouvert pour que nous puissions élargir la représentation permanente, il est évident qu'un permanent est plus efficace qu'un itinérant.

La Présidente (Mme Harel): M. le député de Nelligan.

M. Landry: Mais l'expérience des itinérants a été très bonne. L'an dernier, j'avais dit: Si cela marche. Cette année, je peux dire: Cela marche et nous allons

continuer à utiliser cette formule.

M. Lincoln: Comment fait-on l'évaluation du rendement ou de l'efficacité d'un conseiller itinérant? Quel genre de suivi fait-on de leurs activités dans tous les pays qu'ils couvrent? Est-ce qu'on fait cela par rapport à l'exportation accrue qui se fait? N'est-ce pas très difficile d'évaluer sur une courte période la production ou l'efficacité d'un conseiller itinérant?

M. Landry: D'abord, ce sont des fonctionnaires. Si on demande des rapports aux firmes privées que nous aidons, à plus forte raison nous en demandons à nos fonctionnaires qui nous font des rapports de mission et qui envoient dans la machine les dossiers qu'ils ont commencés. Le suivi est relativement facile. Cela ne veut pas dire que chaque fois qu'il prend l'avion il signe un contrat, évidemment. Mais il y a une question de sémence aussi. Dans certains pays, c'est un travail à moyen et à long terme qui finit par être payant. Comme ces gens travaillent depuis huit ou dix mois, je ne peux pas vous dire qu'ils ont signé pour 500 000 000 \$, mais ils ont ouvert des dossiers. Des ventes ont peut-être été faites. Dans les dossiers de l'Amérique latine, en particulier, cela a débouché sur des ventes. Si l'on compte le Pérou là-dedans, le Pérou, c'est 45 000 000 \$; la ligne de transport de courant Tingo Maria-Cerro de Pasco seulement cela paie largement les chambres d'hôtel de notre conseiller itinérant.

M. Lincoln: L'année dernière, vous nous avez dit que vous alliez analyser d'autres formes de représentation à l'étranger, par exemple des agents à commission, une coopération avec le secteur privé. Est-ce que ces alternatives sont en considération en ce moment? Est-ce que vous faites des comparaisons potentielles de ce système par rapport aux conseillers itinérants? Par exemple, vous avez parlé, dans votre entrevue à la Presse, d'une autre formule avec une entreprise privée dont la première expérience sera bientôt rendue publique.

Pouvez-vous nous en dire plus sur les autres méthodes, les méthodes alternatives que vous considérez et est-ce que, éventuellement, ces méthodes seront testées pour arriver à une conclusion sur le système de conseiller itinérant et savoir si on le rend permanent, si on l'abolit ou si on choisit une autre formule?
(10 h 15)

M. Landry: Effectivement, ce que j'avais annoncé l'an dernier aux crédits et ce que j'ai évoqué dans l'entrevue à la Presse dont vous parlez, c'est réalisé. Le Conseil du trésor et le Conseil des ministres ont approuvé un accord avec une firme privée. J'avais dit que j'utiliserais des firmes

privées, alors j'ai un cas. Le contrat n'est pas signé avec la firme privée, c'est une question de jours; c'est pour cela que j'aimerais mieux ne pas le rendre public, pour des questions d'éthique commerciale. Mais, du côté du gouvernement, c'est fait. Vous pouvez compter que, dans quelques semaines, déjà une entreprise privée québécoise travaillera à l'étranger pour le compte du gouvernement du Québec, à Manille en particulier, auprès de la Banque asiatique de développement et auprès d'une autre agence multilatérale à Washington, le Fonds monétaire international.

La Présidente (Mme Harel): M. le député de Nelligan.

M. Lincoln: Est-ce qu'il y a des possibilités de conflit d'intérêts, qu'une firme, à un moment donné, ait ses intérêts comme entreprise qui iront à l'encontre des intérêts du gouvernement du Québec? À ce moment, les deux sont en conflit: il y a des représentations qu'elle fait auprès du ou des gouvernements locaux en tant qu'entreprise privée et également en tant que représentante du gouvernement du Québec. Est-ce qu'il n'y a pas une grande possibilité de conflit d'intérêts?

M. Landry: Évidemment il y a une possibilité de conflit d'intérêts. C'est la raison pour laquelle nous passons, avec la firme, un accord contractuel dont les clauses colmatent les brèches possibles. La bonne foi se présume comme en toute chose, mais certaines fois des choses vont mieux quand on les écrit que quand on ne les écrit pas. Donc, il y a un contrat entre le gouvernement et la firme, qui spécifie, en particulier, que les travaux de la firme deviennent propriété du gouvernement du Québec.

Nous avons également choisi la firme en question pour la faire travailler dans un secteur qui n'est pas son secteur principal d'activité, pour éviter ce conflit d'intérêts. De toute façon, encore une fois, tout ce qui sera fait sous l'empire de ce contrat, pour ce qui est de la propriété intellectuelle, appartiendra au gouvernement du Québec et c'est lui qui redistribuera dans l'économie les contrats aux firmes privées qui en profiteront et non pas notre cocontractant.

M. Lincoln: Si cette firme travaille dans des secteurs autres que le sien, est-ce qu'elle a les capacités nécessaires pour s'ingérer dans ces secteurs? C'est la question que je pose.

M. Landry: La capacité de cette firme est de connaître les contrats, de savoir quand ils vont être donnés, qui va les financer: la Banque asiatique de

développement, la Banque mondiale. Mais elle ne réalise pas elle-même les travaux et les oeuvres. Ce n'est pas ce qu'elle fait habituellement; c'est une firme de consultants.

M. Lincoln: C'est une firme qui fournit des informations d'abord?

M. Landry: Ce sont des consultants par vocation.

M. Lincoln: Qui donnent des informations au système d'exportation du Québec prioritairement. Et ensuite, est-ce que le suivi est fait par les autres délégations du Québec de l'endroit: Hong Kong, Tokyo ou ailleurs?

M. Landry: Oui. Les travaux de la firme nous appartiennent. Lorsque nous en prenons possession, nous les mettons dans notre machine et là tous les éléments de notre machine contribuent, y compris le service extérieur.

La Présidente (Mme Harel): M. le député de Nelligan.

M. Landry: Mais le député a raison. C'est pour cela qu'on a longuement étudié le système. Si on confiait la prospection à une firme qui pourrait réaliser elle-même les travaux, les chances seraient grandes qu'elle prospecte pour elle et non pas pour nous.

M. Lincoln: Est-ce qu'on a examiné la possibilité que cette firme, ayant un contrat avec le gouvernement du Québec, travaillant très étroitement avec celui-ci, puisse être vue par ses concurrents québécois, ici dans le milieu, comme une firme privilégiée qui a des rapports directs avec les ministres, les ministères, le gouvernement? Est-ce que cela ne crée pas également une situation délicate, de jalousie, etc?

M. Landry: C'est vrai et c'est souhaité d'une certaine manière, parce que, si ses concurrentes trouvent que c'est un marché intéressant et lucratif, elles vont vouloir y participer. Je vous ai dit que notre méthode était celle des petits pas. On en prend une. On pourrait en prendre dix. Si la formule marche, je ne sais pourquoi on se priverait d'avoir comme cocontractants toutes les firmes du secteur. Il fallait commencer par une. C'est vrai que c'est un privilège pour cette firme. Je ne le nie pas. Si je n'avais pas pris A, j'aurais pris B et j'aurais été dans la même situation avec B. Et comme je ne voulais pas toutes les prendre en même temps, parce que c'est quand même un système expérimental, il fallait que je commence par une. Le sous-ministre me fait remarquer que c'est cette firme, en

particulier, qui nous a approchés la première. Alors, il y a là une prime à l'initiative, une prime à l'imagination.

La Présidente (Mme Harel): M. le député de Nelligan.

M. Lincoln: Je présume que le contrat que vous avez signé, c'est un ballon d'essai, c'est un contrat qui va aller pour un certain temps, on va faire l'essai de la chose pour voir ce que cela donne et, ensuite...

M. Landry: Oui, exactement douze mois. On a même pris la précaution de mettre deux phases, et on ne paiera pas au-delà de six mois à la fois. C'est donc douze mois divisés en deux tranches.

La Présidente (Mme Harel): M. le député de Nelligan.

M. Lincoln: Est-ce qu'il y a à l'étude, au ministère, des formules? Est-ce qu'on s'est basé sur ce que font les autres pays? Je sais que vous avez dit, une fois, que vous aviez fait des consultations auprès des délégations étrangères, pour le commerce extérieur, consultations que vous avez faites à Ottawa; vous avez vérifié ce que la France faisait, ainsi que la Belgique, la Colombie. Est-ce que vous pourriez nous dire si, par exemple, on a examiné le système allemand, le système suédois de représentation? Est-ce qu'on a fait des comparaisons avec ce que les autres pays font? Parce qu'il y a différentes vues là-dessus, il y a différentes techniques, différentes stratégies. Est-ce qu'on a fait une analyse de ce que font les autres, pour savoir si on devrait changer notre méthode?

La Présidente (Mme Harel): M. le ministre.

M. Landry: Oui, vous pouvez dire qu'on a fait, grossièrement, cette analyse; pas toujours nous-mêmes, mais il y a des écrits qui existent là-dessus. On ne pouvait pas réinventer la roue. Je dois dire que la difficulté vient un peu du fait que tous les pays que vous avez nommés comme exemples sont des pays souverains. Alors, ils mènent une activité diplomatique, une activité de chancellerie beaucoup plus large que la nôtre. Alors, ce n'est pas toujours possible de comparer parfaitement.

Deuxièmement, nous avons aussi le sentiment que, mis à part les Japonais, il n'y a pas d'excès d'originalité. Ce sont souvent des diplomaties très conventionnelles. Mais il y a certains pays qui ont fait des trouvailles. Je pense à la République française, par exemple, qui a ses conseillers honoraires du commerce extérieur. Alors, des ressortissants français vivant à l'étranger, bénévolement,

font partie d'un corps spécial de conseillers honoraires du commerce extérieur; ils sont très actifs et, sûrement, rendent de très grands services à l'économie française. Vous savez que les Japonais sont relativement originaux aussi, bien que les Japonais disposent d'un réseau étendu dans le monde de maisons de commerce du secteur privé, ce que, hélas, ni le Québec ni le Canada ne possèdent présentement.

Mais ces analyses se continuent, tout en gardant à l'esprit que le rôle de ce ministère est un rôle opérationnel et que nous mettons une partie de nos forces dans l'analyse; mais on ne peut pas être des analystes à plein temps, alors qu'on a des milliers d'entreprises qui courent après nous pour l'action. Par exemple, on a un contractuel - vous l'avez dans la liste des contrats de moins de 25 000 \$ - qui s'appelle M. Donald Béliveau, qui nous fait une étude sur le développement d'une stratégie de commercialisation entre le Japon et le Québec. Cela va nous coûter 18 280 \$; on l'a fait faire en dehors de la maison, encore une fois, parce que nous ne sommes pas, principalement, des analystes, nous sommes des gens d'action. M. Béliveau, que je n'ai pas l'honneur de connaître, me dit-on, est un professeur de l'Université Laval.

La Présidente (Mme Harel): M. le député de Nelligan, si vous le permettez...

M. Lincoln: Oui.

La Présidente (Mme Harel): ...votre temps de parole de 20 minutes ayant été utilisé, on reviendra immédiatement à vous après avoir permis à d'autres membres de la commission d'intervenir. Je pense que c'est sur le même sujet, d'ailleurs. La parole est au député de Châteauguay.

M. Dussault: Merci, Mme la Présidente. Alors, M. le ministre, je voudrais d'abord vous féliciter pour votre entrevue à Plus de la Presse. Je dois vous dire que j'ai lu les deux articles, parce qu'il y en avait un qui portait sur votre capacité au leadership et qui était également intéressant et le deuxième, plus long...

M. Landry: C'est loin des travaux de la commission, je pense, Mme la Présidente.

La Présidente (Mme Harel): La règle de pertinence joue, là. Alors, cela ne fait pas partie de nos travaux.

M. Dussault: Cela démontre que, Mme la Présidente, la réforme parlementaire est en train de s'implanter.

M. Landry: Est-ce que je fais des gains de l'autre côté de la table aussi, M. le député de Nelligan?

Jumelage de régions et Salon de la sous-traitance

M. Dussault: Je voudrais surtout parler de la partie où vous faites connaître vos politiques comme ministre du Commerce extérieur. Je peux vous dire que c'était d'une clarté exemplaire, que ça créait un intérêt certain pour tous ceux qui s'intéressent au commerce extérieur. Probablement que nos amis d'en face ont intérêt à s'en inspirer pour bien comprendre ce qui se passe.

Je voudrais vous parler, en fait, de deux questions qui sont importantes, relativement à des moyens à utiliser pour valoriser le commerce extérieur. Vous vous êtes impliqués dans un projet qui est maintenant assez concrétisé, celui du jumelage de régions: la région de la Montérégie au Québec et la région Midi-Pyrénées en France. Ce jumelage avait été, en fait, entrepris à l'occasion d'une mission qui portait sur la sous-traitance à laquelle je participais, avec des membres de la SPRS sur la rive sud, dans la Montérégie. On avait évalué les chances de succès d'une bourse de la sous-traitance et à cette occasion était née l'idée d'un jumelage. Je sais que vous vous êtes impliqués, à la satisfaction des deux parties, mais j'aimerais que vous nous rappeliez quelle a été l'implication de votre ministère et si vous constatez, aujourd'hui, des retombées intéressantes de ce jumelage.

M. Landry: Je vous remercie, M. le député, de nous rappeler l'implication du gouvernement dans cette aventure qui a très bien tourné, effectivement. C'était une opération pragmatique qui ne visait pas à englober le monde entier, mais deux régions spécifiques: une région québécoise et une région française, la région québécoise étant la vôtre, du reste. Vous avez brillamment dirigé les travaux préliminaires. C'est ce qui nous a permis, d'ailleurs, d'arriver à une entente signée dans les mois qui ont suivi votre passage en France. Les deux régions ont en commun un gros noyau industriel dur qui est l'aérospatiale. En France, c'est autour de Toulouse et au Québec, c'est autour de Longueuil et de la sous-traitance Pratt & Whitney, et Pratt & Whitney eux-mêmes.

Cet accord a immédiatement induit un flux d'industriels dans les deux sens, soit de la région Midi-Pyrénées ou soit de notre Montérégie, et aussi la participation croisée à un Salon de la sous-traitance. Le Salon de la sous-traitance de votre région, la Montérégie, est de loin le plus efficace du Québec, le plus enraciné. On va avoir, cette année, la Xe version; je pense que c'est déjà la 4e ou 5e. Chaque fois, les interlocuteurs français viennent: les gens de l'aérospatiale et de toute la sous-traitance aérospatiale de Toulouse et également des personnages

politiques. On fait la même chose, en particulier, quand le SITEF a eu lieu - c'est un grand salon international de technologie à Toulouse - nos amis de Midi-Pyrénées nous ont réservé une place de choix au salon, le gouvernement du Québec a donné les infrastructures d'un kiosque. Une quinzaine de nos entreprises dans les secteurs de haute technologie, celles de la rive sud, de la Montérégie en particulier, étaient présentes. J'ai eu l'honneur d'aller moi-même ouvrir ce salon et, dans l'après-midi de ma présence au salon, j'ai rencontré, en particulier, une dizaine d'entreprises de la région Midi-Pyrénées intéressées à l'investissement au Québec et spécialement dans la région de la Montérégie.

On a une activité qui a coûté trois fois rien et qui est susceptible - et qui a déjà commencé - d'induire un flot d'échanges remarquable.

M. Dussault: Au passage, j'ai parlé de SITEF, ce Salon international des techniques...

M. Landry: Du futur. Techniques et énergies.

M. Dussault: ...et énergies du futur. Je voudrais savoir comment s'est réalisée cette présence. Vous n'étiez pas seul? Vous étiez accompagné de dirigeants d'entreprise, je suppose? On sait que dans des salons comme celui-là, le contact direct, sur place, même parfois fortuit, donne des résultats souvent étonnants. Est-ce que vous avez déjà une idée de ce qu'a donné cette présence au salon, comme telle?
(10 h 30)

M. Landry: J'ai une idée - je pourrais probablement vous donner des chiffres; on a dû recevoir des rapports des missions - on n'a pas les chiffres avec nous. Mais, sur place, je me souviens que j'ai été frappé du fait que toutes les entreprises présentes avaient fait des contacts fructueux durant les 24 premières heures du salon, des accords de technologie, des ventes de technologie et des accords de licence. On avait une douzaine d'entreprises avec nous, toutes de haute technologie. Je pourrais faire sortir les rapports définitifs de la mission, mais mon impression est que déjà, dans les premières heures, il y avait des choses dedans.

La Présidente (Mme Harel): M. le député de Châteauguay.

Rotation des représentants à l'étranger

M. Dussault: Dans un autre ordre d'idées, on a parlé tout à l'heure du personnel, des serviteurs de l'État du Québec à l'étranger et de leur rôle. À l'occasion de

cette mission sur la sous-traitance, je me rappelle avoir eu l'occasion de parler avec les conseillers économiques que nous avons dans les maisons du Québec, en l'occurrence en France, en Belgique et même en Allemagne. Je me rappelle que ces gens m'avaient expliqué le sort qui leur est réservé à cause de la rotation, qui est normale. Notre État, comme les États souverains, a une politique de rotation de notre personnel à l'étranger.

Ce qui m'intéresse, à la suite de ces conversations, c'est de savoir ce qui arrive de ces personnes quand elles reviennent ici, parce qu'il est évident qu'elles ont pris une expérience assez exceptionnelle. Elles ont, en revenant, une connaissance des marchés là-bas qu'il faut essayer d'exploiter au maximum. Que tente-on de faire avec ce personnel, quand il revient, pour tirer profit de cette expérience?

M. Landry: Il y a deux membres de l'alternative. D'abord, les diplomates, par vocation, par choix de vie, sont des gens qui, par définition, vivent à l'étranger. Le premier membre de l'alternative est que celui qui vient du pays A s'en va ensuite dans le pays B. Comme on n'a pas une infinité de postes, comme ils ne sont pas tous qualifiés au même rang, cela nous pose certains problèmes. Je m'explique.

Celui ou celle qui a été délégué général, comme nous n'avons que trois délégations générales, pourrait ressentir comme une rétrogradation le fait ensuite d'être délégué ou représentant commercial. Ce qu'on va devoir faire et ce qu'on commence à faire, c'est nommer à un poste de délégué un ancien délégué général avec le rang de délégué général et les conditions d'un délégué général, même si sa fonction n'est qu'une fonction de délégué.

On n'a pas été très originaux dans cette matière. On a tout simplement suivi l'exemple des autres diplomates qui nommeront, par exemple, consul un ancien ambassadeur. Un exemple célèbre: M. Ken Taylor, consul général du Canada à New York, a le rang d'ambassadeur, parce qu'il est l'ancien ambassadeur du Canada en Iran. Il passe dans un poste moins qualifié hiérarchiquement, mais en conservant son ancien titre.

Tout cela pour vous dire que nos personnels expérimentés à l'étranger, on a tendance à les garder à l'étranger tout en leur aménageant un statut qui évite que leur carrière ne marche à l'envers ou de travers comme un crabe.

Le deuxième membre de l'alternative est que ces personnels très expérimentés à l'étranger peuvent occuper ici, ensuite, des fonctions de direction vis-à-vis des activités internationales. Là, les exemples sont nombreux. M. Jean-Marc Léger, ancien

délégué général à Bruxelles est maintenant sous-ministre adjoint au ministère de l'Éducation aux questions internationales; M. Jacques Vallée, ancien délégué à Boston et ancien chef du protocole du Québec, est en charge de la visite papale; M. Gilles Loiseleur, ancien délégué général à Londres, ancien conseiller à Paris et ancien délégué à Bruxelles aussi, je crois, est en charge de Québec 1534.

Il s'agit d'organiser pour ces gens un plan de carrière qui ne soit pas ingrat afin qu'ils n'aient pas l'impression d'avancer en reculant ou l'inverse. Jusqu'à maintenant, sauf quelques malheureuses exceptions qui pourraient exister - j'espère que cela n'existe pas - nous avons réussi à avoir un plan de carrière acceptable. Notre délégué à Tokyo reviendra bientôt. Je puis vous dire - mon sous-ministre me dit de ne pas l'annoncer, je ne l'annoncerai pas, non plus - que notre délégué de Tokyo, en rentrant ici, ne sera pas l'objet d'une rétrogradation. Je vais soumettre au Conseil des ministres un texte qui lui donnera une position utile pour la collectivité sans le démettre.

M. Dussault: Merci, M. le ministre.

La Présidente (Mme Harel): M. le député de Beauharnois.

La compagnie Sofic

M. Lavigne: Très brièvement, Mme la Présidente, dans un autre ordre d'idées pour essayer de faire ressortir, finalement, à quel point je crois importantes les interventions d'un gouvernement face à l'entreprise privée. J'ai vu, dans un bulletin de nouvelles ou dans un journal, très récemment, la fantastique intervention d'une compagnie qui s'appelle Sofic.

M. Landry: Oui.

M. Lavigne: Je pense que c'est une compagnie, si je ne me trompe pas, M. le ministre, qui est installée à Laval.

M. Landry: Bien oui, cela tombe bien.

M. Lavigne: C'est dans votre coin, je pense.

M. Landry: Bien sûr.

M. Lavigne: Et, à mon grand étonnement, on annonçait dans cette nouvelle que la compagnie Sofic fabriquait des seringues jetables. Il me semblait que cela existait, mais cela semblait être innovateur comme idée, cela semblait nouveau. Cela semblait impressionner beaucoup de gens, à un tel point que Sofic, avec sa nouvelle trouvaille, semblait vouloir envahir, dans

l'annonce que j'ai vue, les marchés américains qui semblent ouverts à cette idée d'utiliser des seringues jetables.

Je voudrais savoir si, pour en arriver là, ils ont eu de l'aide du gouvernement au niveau, par exemple, de la recherche, soit du CRIQ ou de la SDI. Aussi à votre niveau, en ce qui concerne les échanges avec l'étranger, les exportations, êtes-vous intervenu, à partir de votre ministère, auprès de cette compagnie? J'aimerais savoir si c'est une multinationale ou une PME ou une moyenne entreprise d'ici. Quelle est l'importance de cette compagnie? Est-ce que cette trouvaille va permettre de brasser beaucoup d'argent, de créer beaucoup d'emplois? J'aimerais vous entendre parler sur cette compagnie que j'ai connue par le truchement de cette nouvelle.

La Présidente (Mme Harel): M. le ministre.

M. Landry: Alors, il s'agit, effectivement, d'un beau cas, pas uniquement par le fait que c'est à ville de Laval. Évidemment, cela ne me rend pas antipathique au projet, mais cela tombait bien que ce soit comme cela. Le cas en soi, il est très beau et il est le suivant: les marchés québécois et canadien consomment pour des centaines de millions de dollars par année de seringues jetables. Alors, ce n'est pas une innovation technologique. La seringue jetable, elle existe. On l'achète et on la jette joyeusement par milliers d'exemplaires, chaque jour, au Québec.

Mais tout était importé. Le cas Sofic est beau parce que, dans un premier temps, il remplace des importations. Sur la balance des paiements, l'effet est le même que si on exporte. On importe moins. Deuxièmement, le cas Sofic est beau parce que Sofic a déjà des accords avec des distributeurs américains pour que Sofic soit aussi exportateur. Donc, un autre plus pour la balance des paiements: moins d'importations et plus d'exportations.

Le cas Sofic est beau parce que c'est également l'objet d'un transfert de technologie entre la France et le Québec. La technologie est française, partiellement - je dirai pourquoi ensuite - et c'est un accord sous licence. Alors, je réponds également à votre question: Est-ce que Sofic est une société québécoise? Oui, Sofic est une société québécoise. Et la partie française aura simplement des royautés sur le produit.

Est-ce qu'il y a un intransigant technologique québécois? Réponse: Oui. Parce que la stérilisation de ces objets, jusqu'à ce jour, se fait par une méthode gazeuse qui ne donne qu'une sécurité de 90%. Alors, il n'est pas sans intérêt de savoir que, quand on se fait piquer par une seringue, on aime mieux que la sécurité soit à 100% qu'à 90%. Or, elle sera à 100% parce qu'une entente est en voie d'être négociée entre Sofic et l'Institut

Armand-Frappier pour utiliser une méthode de stérilisation par rayons gamma qui, elle, offre 100% de sécurité.

C'est la création d'un grand nombre d'emplois, je pense que c'est une certaine d'emplois et d'avantage, de haute technologie. C'est aussi une coopération avec un institut de recherche, qui est également situé à Laval, l'Institut Armand-Frappier. Alors, on a souhaité, évidemment, bonne chance à cette réalisation, où le gouvernement du Québec et le gouvernement du Canada ont mis du financement. Je pense que notre part, pour la SDI - avec bonification d'intérêt, garantie de prêt et tout cela - doit aller à 1 250 000 \$ ou quelque part par là. Les fédéraux, à peu près autant.

La Présidente (Mme Harel): M. le député de Beauharnois.

M. Lavigne: Et puis comme retombées prévisibles au niveau des exportations de ces seringues à l'étranger, est-ce qu'on a déjà dépouillé quelques chiffres ou commencé à mettre en colonnes des chiffres sur le plan prévisible?

M. Landry: Oui, surtout parce que la seringue va avoir un coefficient de sécurité d'asepsie de 100%, elle va être un véritable coucurent pour ceux qui stérilisent encore au gaz. Cela devrait nous permettre de pénétrer des marchés importants, en particulier le marché américain. Il y a déjà des accords de distribution signés avec des Américains qui sont actuellement des distributeurs de seringues moins sophistiquées, mais qui aimeraient bien avoir dans leur catalogue de vente cet instrument qui est supérieur à ce qui se fait présentement.

M. Lavigne: Merci, M. le ministre.

La Présidente (Mme Harel): J'inviterais maintenant M. le député de Montmagny-L'Islet à prendre la parole.

M. Leblanc: Merci, Mme la Présidente. L'exportation, bien sûr, cette vaste opération commerciale qui constitue pour l'économie du Québec...

La Présidente (Mme Harel): M. le ministre.

M. Landry: Mme la Présidente, je m'excuse d'interrompre le député. Je voulais dire au député de Beauharnois que la nuit porte conseil. Au sujet de sa question d'hier, j'avais donné les précisions qui me venaient à l'esprit. À ce moment-là, j'avais oublié une dimension importante. C'est que, sur les produits textiles, la barrière douanière américaine est plus élevée que la barrière douanière canadienne. Dans le cas d'une

négociation de libre échange un tant soit peu réussie, on est immédiatement avantagé parce qu'on fait tomber notre barrière qui est basse, mais les Américains font aussi tomber leur barrière qui est haute.

Je m'excuse, M. le député, mais il vaut mieux battre le fer quand il est chaud.

M. Lavigne: Merci de cette précision, M. le ministre.

La Présidente (Mme Harel) M. le député de Montmagny-L'Islet.

Exportation de bois d'oeuvre aux États-Unis

M. Leblanc: Je reprends, Mme la Présidente. Je disais que l'exportation, bien sûr, c'est une opération commerciale très vaste et très diversifiée et cela constitue l'élément moteur le plus puissant qui imprime soit un ralenti, soit un accéléré à l'économie manufacturière du Québec.

Je veux faire un exposé assez circonscrit sur un des produits que le Québec exporte - c'est peut-être par tradition le produit qu'on exporte depuis le plus longtemps - notre bois d'oeuvre. Ce marché a fait vivre aux gens qui en vivent des heures sombres et des nuits blanches, surtout en 1983 lorsque les Américains ont décidé d'instituer une enquête et de préconiser l'imposition d'un tarif douanier qui pouvait atteindre, je pense, 65% sur le bois d'oeuvre expédié vers les États-Unis.

Les conséquences immédiates et inévitables auraient été la fermeture de nos petites et grosses industries de sciage au Québec. Cela aurait été à peu près comme la peste: toutes auraient été frappées et plusieurs auraient définitivement fermé. Heureusement, cette enquête n'a pas eu comme résultat d'imposer un tarif douanier. J'aimerais que vous nous disiez quel rôle a joué le Commerce extérieur dans un dossier comme celui-là et quels services il offre aux exportateurs dans d'éventuels conflits semblables pour ce même produit ou pour d'autres produits. Je reviendrai avec une autre question plus tard.

M. Landry: D'accord. Le député sait de quoi il parle, du reste. J'ai eu l'occasion de visiter avec lui son comté dernièrement et on a vu des entreprises qui font exactement cette activité, l'exportation de bois de sciage. On aura l'occasion d'en reparler.

Pour me limiter à sa question, oui, une menace très grave a pesé sur notre industrie du bois de sciage. Un certain nombre de producteurs américains se sont réunis et ont envoyé une pétition au ministère du Commerce des États-Unis qui prétendait que l'industrie du bois de sciage du Canada et donc, celle du Québec, exerçait sur leur

marché une concurrence déloyale en ce que nos droits de coupe étaient plus bas que le système des droits de coupe aux États-Unis et cela donnait un avantage indu à nos producteurs.

Je rappelle pour mémoire que le système de droits de coupe aux États-Unis procède de la philosophie américaine, c'est-à-dire que ce n'est pas un système public, mais un système privé. Ce sont des particuliers qui vendent à l'encan les droits de coupe. En période de haute conjoncture, les pétitionnaires américains - il y en avait quelques centaines, je pense - avaient acheté à l'encan des droits de coupe à des niveaux très élevés. C'est le libre commerce, évidemment. Ils ont signé ferme pour exercer ces coupes. Quand la conjoncture s'est effondrée, ils ont été coincés avec leurs droits de coupe élevés et ils ont été comme des diables dans l'eau bénite pour essayer de trouver une façon de se protéger contre nos exportations à nous.

(10 h 45)

Ils ont demandé sous l'empire du Trade Act américain et obtenu une enquête, effectivement, très approfondie du département du Commerce des États-Unis. On a reçu des questionnaires de milliers de pages, détaillés au point qu'on demandait des critères du PECEC, par exemple. Washington s'informait des critères du PECEC. Il faut le faire. On a répondu à ces questionnaires, mais on n'a pas fait que répondre aux questionnaires. On a déclenché une vigoureuse offensive avec l'Association des manufacturiers de bois de sciage du Québec et aussi les manufacturiers de la Colombie britannique qui étaient également frappés parce qu'il n'y a pas de discrimination; le Canada, c'est le Canada. C'est le Canada d'Halifax à Vancouver. La Colombie britannique était frappée. Québec était frappé. L'Ontario était frappé à un moindre niveau. On a déclenché une vaste opération juridique en retenant les services de grands juristes américains, mais, également, une vaste opération de discussions diplomatiques et de discussions politiques à laquelle ont participé l'ambassade du Canada à Washington, bien entendu les personnels de cette ambassade, mais également, dans une optique de coopération dictée par l'urgence - quand un grand désastre menace, les coopérations sont plus faciles - le ministère de l'Énergie et des Ressources du Québec, l'Association des manufacturiers de bois de sciage, le ministère du Commerce extérieur.

Nos travaux ont culminé par une rencontre qui est un précédent historique entre le ministre du Commerce extérieur du Québec et le ministre américain du Commerce, The Secretary of Trade, M. Baldrige et aussi le sous-secrétaire d'État du Commerce, son adjoint, où nous avons fait valoir dans des termes les plus clairs

qu'on rayait une cinquantaine de villages de la carte du Québec. C'était aussi simple que cela si on avait eu un droit compensateur qui aurait été de 125%, on rayait une cinquantaine de villages de la carte, en termes économiques, on abolissait une vingtaine de milliers d'emplois. Bref, cela aurait été une catastrophe, catastrophe pour nous et catastrophe aussi pour la notion de fluidité des échanges à travers le continent nord-américain.

La conclusion de cela, c'est que les Américains ont jugé nos interventions de minimis. De minimis, cela veut dire n'ayant pas un effet majeur sur la concurrentialité de nos produits. Le chiffre magique, c'était, je pense, 0,5% et on n'était pas au-delà de 0,5%.

Le vieil axiome, qui est vrai en droit français, en droit québécois comme en droit américain, de minimis non curat praetor, de minimis non curat lex - cela semblait, Mme la Présidente, n'est-ce pas, une chose très théorique quand on a étudié cela à l'Université de Montréal, à quelques années de distance, bien sûr, parce que vous êtes plus jeune que moi, mais les vieilles maximes durent longtemps - et Americana lex ont sauvé 20 000 emplois au Québec et une cinquantaine de villages.

Voilà l'aventure du bois de sciage.

La Présidente (Mme Harel): M. le député de Montmagny-L'Islet.

M. Leblanc: Vous faites allusion à la récente tournée que vous avez faite dans mon comté, particulièrement dans la ville de Montmagny, alors que nous avons rencontré un fort groupe d'hommes d'affaires intéressés à l'exportation puisqu'on parlait de club d'exportation. À cette occasion, nous avons entendu un exportateur qui, lui, depuis plusieurs années, n'a pas joué la carte d'un seul pays exportateur, mais a diversifié ses exportations. Cela lui a permis, d'ailleurs, pendant le pire de la récession économique, de passer à travers de façon absolument extraordinaire parce que son marché était au Moyen-Orient, en Europe et le marché américain ne l'avait pas ou à peu près pas touché. J'insiste là-dessus parce que non seulement on a une diversité de produits à exporter, mais on a une diversité de pays où on doit entrer.

J'ajouterai que ce rôle, dans des domaines aussi importants que le bois dans une économie aussi serrée, a tellement ébranlé nos producteurs, nos propriétaires de scieries, que, même lorsqu'on fait des interventions pour aider nos entreprises soit par la SDI ou autrement, j'ai eu l'exemple d'un propriétaire d'entreprise qui ne voulait absolument pas qu'aucune révélation soit faite vis-à-vis de cette intervention pour ne pas apeurer les Américains, même si son

approvisionnement, pour la transformation, venait de l'État du Maine; mon comté est en bordure de l'État du Maine. C'est pour dire jusqu'à quel point on a été à même d'apprécier le service que peut fournir le ministère lors de cette rencontre entre nos exportateurs et d'éventuels importateurs, car pour ces petites industries l'exploitation, avant ces rencontres, était une mission impossible. J'ai terminé, Mme la Présidente.

La Présidente (Mme Harel): Merci. Oui, M. le ministre.

M. Landry: Je dois vous dire, Mme la Présidente, que la tournée que le député de Montmagny-L'Islet a organisée dans son comté a été une journée commerce extérieur absolument extraordinaire. Il est bon que cela soit rappelé et consigné dans notre journal des Débats. Nous y avons entendu des témoignages vraiment saisissants de chefs d'entreprise. À Saint-Pamphile en particulier, Blanchet, qui avait également participé à une rencontre d'exportateurs que nous avions vus à Montmagny le matin a dit, devant les exportateurs et les industriels réunis, que sans les exportations, Blanchet, vraisemblablement, n'existerait plus. Mais, il a dit plus que cela. Il a dit qu'en pleine crise, Blanchet à Saint-Pamphile engageait du monde et faisait tourner son usine à 100% de sa capacité. Alors que tout le monde criait dans tous les coins que la crise le massacrait, Blanchet était en expansion.

Pourquoi Blanchet était-elle en expansion? Parce que Blanchet, avec l'aide du ministère du Commerce extérieur et à cause du dynamisme de ses cadres exportateurs - je pense à M. Berthier Landry en particulier et à quelques autres - avait, avant la crise, diversifié ses expéditions. Blanchet exporte aux États-Unis, oui. Blanchet exporte au Moyen-Orient. Blanchet exporte en Asie. En général, comme les crises ne frappent pas avec la même virulence et la même intensité dans toutes les parties de la planète, quand le marché américain s'est resserré, les autres marchés d'exportation de Blanchet ont continué leur expansion, ce qui a permis à cette entreprise admirable d'augmenter son activité et de créer des emplois alors que tout le monde était en train de licencier.

Cette journée, Mme la Présidente, que nous avons passée dans la circonscription du député de Montmagny-L'Islet était une véritable leçon de choses pour les entrepreneurs québécois. Cette journée établissait avec surabondance la preuve de ce que j'ai dit dans des remarques préliminaires, que les exportations sont l'une des opportunités du Québec de diminuer radicalement son taux de chômage et de se mettre à l'abri des fluctuations économiques trop importantes.

Je dis en terminant - et probablement que le député le confirmera - Si simplement cette tournée que nous avons faite dans Montmagny-L'Islet avait été faite dix ans plus tôt, en parlant d'exportations, on aurait parlé chinois et on aurait passé pour des intellectuels ésotériques. En parlant d'exportations aujourd'hui dans le comté de Montmagny-L'Islet, on parle d'une réalité profonde qui fait que les gens qui travaillent ne travailleraient pas sans cela.

La Présidente (Mme Harel): M. le député de Châteauguay.

M. Dussault: Sur le même sujet, est-ce que le député de Nelligan me permettrait une minute? Merci. M. le ministre, on parlait tout à l'heure de cet intérêt pour la question du bois exporté. Je me rappelle qu'au moment de cette mission exploratoire sur la sous-traitance on parlait beaucoup de ce créneau de la maison à ossature bois. Il apparaissait que les difficultés étaient assez considérables puisque cela allait vraiment à l'encontre des traditions établies en France sur le plan de la construction, de même que des techniques. On craignait, en fait, le pourrissement du bois, etc. J'aimerais comprendre ce qui s'est passé depuis ce temps qui a fait que ce créneau est devenu fort intéressant et que, entre autres, Blanchet a pu percer sur le marché français.

M. Landry: L'histoire de la maison à ossature-bois, à mon avis, ne fait que commencer. Les Européens pendant - je pourrais dire - des siècles ont tiré très fort sur leurs forêts, à toutes sortes de fins: construction de maisons, mais également construction navale, etc., à un point tel que la ressource s'est raréfiée, les essences propices à ce genre de travaux sont devenues coûteuses et rares. Les Européens se sont dirigés vers la maison de pierre, maison de pierre, évidemment, qui a des caractéristiques de solidité considérable, il n'y a pas de doute, mais qui dans le monde moderne présente aussi un certain nombre d'inconvénients. D'abord, c'est long à construire, cela prend 18 mois pour construire une maison en pierre solide. Deuxièmement, avec la technologie moderne, aller faire le câblage téléphonique, le câblage de télévision à travers des murs de pierre, ce n'est pas facile. Troisièmement, la crise de l'énergie a rendu nécessaire l'utilisation de matériaux qui sont des isolants naturels comme le bois, alors que la pierre l'est beaucoup moins. Ici même, au Québec, nos vieilles maisons de pierre, il en subsiste encore, ne sont pas des modèles d'isolation thermique, comme vous le savez, car une maison de pierre, quand le froid s'est mis dedans, c'est pour de bon. Pour toutes ces raisons, la maison d'ossature-bois

qui, pour nous, est une technologie très connue, séculaire, commence à faire des percées intéressantes en Europe. À Cavaillon, dans le Midi de la France, un projet à technologie québécoise est déjà fait et déjà réalisé, inauguré. Dans la région parisienne de Nantes, des grands ensembles domiciliaires utiliseront aussi nos techniques québécoises et utiliseront la filière-bois et l'ossature-bois.

Également, lors d'un récent voyage en Allemagne, j'ai conclu, avec une firme allemande de recherche sur la filière bois et notre société REXFOR, un accord de transfert de technologie et de recherche pour utiliser dans les maisons à ossature-bois les bois de petit diamètre. Ceci réhabilitera un très grand nombre de nos forêts septentrionales, en particulier, où les épinettes sont bonnes, mais ne sont pas grosses. Par toutes sortes de procédés de collage découverts par les Allemands et à perfectionner avec REXFOR, nous serons en mesure d'utiliser dans les charpentes de maison, mais également dans les murs, dans les planchers, des bois de petit diamètre qui, jusqu'à maintenant, étaient bons pour la machine à papier ou étaient bons pour laisser dans le bois tout simplement. Donc, il y a un créneau qui s'ouvre et que nous allons essayer d'occuper le plus vigoureusement possible.

M. Dussault: Merci, M. le ministre, et merci encore au député de Nelligan.

La Présidente (Mme Harel): Merci, M. le ministre. La parole est au député de Nelligan.

Représentation à l'étranger (suite)

M. Lincoln: M. le ministre, lorsque nous parlions des différents systèmes de délégation, des conseillers itinérants, vous disiez: Il n'y a pas eu beaucoup d'originalité là-dessus. Est-ce qu'on s'est penché sur le système allemand, par exemple? Est-ce que vous ne trouvez pas que le système allemand est un système original qui s'adopterait très bien aux circonstances du Québec actuellement? Est-ce qu'on a vu la formule allemande, la formule suédoise?

M. Landry: Encore une fois, il ne faut pas oublier que la République fédérale d'Allemagne est un état souverain; alors, prenons le cas du Canada, elle a son ambassade à Ottawa, son consulat général à Montréal, elle en a un autre à Toronto. Elle a d'immenses moyens, elle est un grand pays. Elle a un système qui fait appel aux chambres de commerce. Les chambres de commerce, en Allemagne, comme en France - je pense que cela a commencé en France d'abord - en Europe de l'Ouest en général, ont un pouvoir de taxation. Alors, les

chambres de commerce ayant un pouvoir de taxation ont des ressources immenses et, de ce fait, sont capables de jouer un rôle dans la représentation économique extérieure de leur pays. Malheureusement, ce n'est pas dans nos moeurs, ce n'est pas dans les moeurs du continent nord-américain. Les chambres de commerce se financent par contribution volontaire de leurs membres, mais il n'y a en pas encore en Amérique du Nord qui ont un pouvoir de taxation. Alors, le contexte allemand et le contexte européen sont passablement différents. Je ne dis pas que les services allemands ne sont pas extrêmement efficaces, c'est comme les services français; nous sommes en face de la deuxième et de la troisième plus grande puissance de commerce extérieur du monde, mais leur contexte n'est pas celui du Québec.

La Présidente (Mme Harel): M. le député de Nelligan

M. Lincoln: Mais il y a sûrement quelque chose dans le système allemand que le gouvernement subventionne à travers la fédération des chambres de commerce allemandes. C'est un système détaché de la diplomatie, en fait, un système qui réunit les intervenants de l'Allemagne, par exemple, au Canada et des Canadiens qui exportent. C'est un système bilatéral dans chaque pays. Aussi, les Suédois ont un système de représentation par les hommes d'affaires qui donnent de leur temps, pour une certaine période, quatre ou cinq ans. Ce sont des espèces de "profit centers" qui se soutiennent eux-mêmes; alors, ils peuvent se multiplier de cette façon-là et sont subventionnés en partie. Nous sommes d'accord.
(11 heures)

Mais, ce que je voulais dire: Est-ce qu'il y a moyen de faire une évaluation? Vous avez parlé d'une étude qui se faisait par M. Béliveau, de Laval, mais ce n'était pas dans le même sens du tout. Je veux parler de toute la question de la structure de représentation. Est-ce que cela ne vaudrait pas la peine de faire une étude approfondie de toutes ces méthodes afin de savoir s'il n'y en a pas une qui est beaucoup plus efficace que l'autre? Même dans le contexte actuel, je ne vois rien qui nous empêche, puisqu'on a des délégations, d'étudier la forme que celles-ci prendraient. L'une est peut-être plus efficace que l'autre. Il y a possiblement des combinaisons de représentations qui méritent d'être approfondies. Cela vaudrait la peine de se pencher beaucoup plus là-dessus.

M. Landry: Je pense que le député a raison, bien qu'il doive reconnaître qu'on a fait preuve, jusqu'à maintenant, d'invention et d'originalité. Il y a quinze mois, le

Québec avait une méthode tout à fait classique, de conseillers économiques et d'attachés commerciaux. Depuis ce temps, nous avons ajouté des conseillers itinérants, la sous-traitance à une firme privée de certaines représentations étrangères. Encore une fois, nous sommes réceptifs à toute espèce de solution qui pourrait être mise de l'avant, en rappelant que nous n'avons pas des moyens illimités; donc, on y va de manière expérimentale selon la méthode des petits pas. Deuxièmement, le ministère du Commerce extérieur n'est pas un institut de recherche; c'est une boîte tournée vers l'action et, si nous poursuivons des études dans le sens de la suggestion valable du député de Nelligan, je pense que je les ferai en sous-traitance auprès d'universitaires ou de spécialistes du secteur privé et de firmes de consultants, comme on a commencé à le faire pour l'exemple japonais avec le contrat à M. Béliveau.

J'aimerais bien, l'an prochain, à l'étude des crédits, être en mesure de dire au député de Nelligan: J'ai suivi votre suggestion et je dépose, un, deux, trois rapports que j'ai commandés, qui vont nous permettre d'avoir une diplomatie économique encore plus originale et plus productive.

M. Lincoln: Vous deviez, en 1983-1984, ouvrir des bureaux économiques à Singapour, Bogota et Stockholm qui, en fait, n'ont pas été ouverts durant l'exercice 1983-1984. Pourriez-vous nous dire, dans un premier temps, pourquoi cela n'a pas été réalisé en 1983-1984 et qu'est-ce qui est arrivé aux crédits qu'on avait déjà alloués pour ces trois bureaux qui devaient s'ouvrir à ce moment-là?

M. Landry: Je vais vous dire ce qui est arrivé. Les bureaux ne se sont pas ouverts en grande partie parce qu'on a fait ce que le député suggère, on a analysé. On a tellement analysé: le ministère des Affaires internationales, le ministère du Commerce extérieur, que les analyses n'étant pas concordantes, il a fallu les concilier et on a pris une dizaine de mois pour faire cela. C'est maintenant terminé, c'est clair. Les analyses concordent.

Je ne veux pas dire que nos machines ont été lentes parce que ce n'est pas simple. J'ai fait beaucoup de consultations dans le secteur privé: par exemple, Singapour ou Hong Kong. Quelle a été la réponse? Cela ne m'a pas beaucoup avancé. J'ai parlé à des banquiers, à des industriels. Ils m'ont dit unanimement ceci: Si tu as l'argent seulement, pour un: Singapour. Si tu as l'argent pour les deux: ouvre Hong Kong. Les deux sont importantes et nous, quand on a l'argent pour les deux, on ouvre les deux.

Effectivement, on a l'argent pour les deux et on va ouvrir les deux.

Qu'est-il advenu des crédits? Il est arrivé que, comme le projet n'a pas pu se réaliser, nous avons obtenu l'assurance du Conseil du trésor et du ministre des Finances que, dès que nous serions prêts à ouvrir, l'argent serait disponible pour le faire. Là, il faut faire une distinction: dans le budget de l'ex-ministère des Affaires intergouvernementales devenu ministère des Relations internationales, il y a l'argent pour la logistique et le soutien; dans le budget du ministère du Commerce extérieur, il faudra aller au fonds de suppléance dans les semaines qui viennent pour obtenir l'argent pour payer les salaires.

M. Lincoln: Est-ce que maintenant que vous êtes ministre des Relations internationales et du Commerce extérieur - les deux - on va obtenir plus de cohésion du point de vue international? Aura-t-on des scènes comme celle de M. Godin, ministre de l'Immigration et des Communautés culturelles, visitant Hong Kong et faisant des déclarations semant la confusion totale? Personne ne savait s'il y allait officiellement déclarer, au nom du gouvernement du Québec, qu'on devrait en ouvrir une à Hong Kong plutôt qu'à Singapour. Il a semblé que vous n'étiez pas présent à ce moment-là, que toute la manchette se faisait par l'intermédiaire du ministre de l'Immigration et des Communautés culturelles; pendant une ou deux semaines, il faisait des déclarations presque tous les jours: pourquoi on devrait être à Hong Kong plutôt qu'à Singapour, les raisons, etc. Il m'a semblé que, comme ministre titulaire des Relations internationales - il me semble que vous aviez été nommé ou vous étiez presque en voie de l'être - on n'ait pas entendu...

M. Landry: En voie de l'être. Vous l'avez su avant moi.

M. Lincoln: En tout cas, vous étiez déjà ministre du Commerce extérieur. On n'a pas entendu votre contrepartie à ce moment-là. L'autre ministre avait l'air d'agir comme ministre plénipotentiaire du Québec à l'étranger, qui allait décider où on allait ouvrir. Est-ce que vous pourriez nous situer là-dessus par rapport à l'avenir? Est-ce que vous avez eu des conversations avec votre collègue pour vous assurer que, à l'avenir, les déclarations viendront de façon cohésive, par l'entremise du ministère des Relations internationales et du ministère du Commerce extérieur?

M. Landry: L'avenir ne sera pas tellement différent du passé pour ces points spécifiques et je vous dis pourquoi. Nous sommes dans un système parlementaire britannique où chaque membre du Conseil des ministres est lié par la solidarité

ministérielle. Quand il parle, il parle au nom du gouvernement, reflète la politique du gouvernement, reflète l'opinion du gouvernement. Ce n'est pas un remaniement ministériel qui va tourner le dos à trois siècles d'histoire, premièrement.

Deuxièmement, il y a 60 missions du ministère du Commerce extérieur, pour ne nommer que celles-là, qui quittent le Québec chaque année, uniquement du Commerce extérieur, sans compter celles des Relations internationales. Il serait exclu - et là, l'opinion de ma famille compte - que je les dirige toutes moi-même. Je ne veux quand même pas que les enfants disent: Qui est le monsieur dans la cuisine, quand je vais revenir au bout de six mois pour voir si j'ai encore une maison.

Alors, je demande à mes collègues de me représenter dans des missions à l'étranger. Je l'ai fait et je vais le faire encore. Le ministre de l'Industrie, du Commerce et du Tourisme s'en va en Chine, par exemple, dans les semaines qui viennent; M. le ministre de la Science et de la Technologie, en Hongrie. Ils vont diriger, à ma place, au nom du gouvernement du Québec, des missions. Et, quand ils parlent dans ces missions, ils représentent l'opinion du gouvernement. Il est évident que j'ai un rôle de coordination que je vais exercer de façon non autoritaire, en tout respect de nos institutions.

Quant à ce qu'a dit le ministre des Communautés culturelles et de l'Immigration à Hong Kong, il n'est pas le seul à avoir parlé parce que les journalistes m'ont interrogé sur ce qu'il a dit pendant qu'il était là. Et j'en ai remis moi-même parce que j'ai eu des expériences qui allaient exactement dans le même sens que la réalité à laquelle a fait allusion le ministre des Communautés culturelles et de l'Immigration. C'est normal, nous sommes en concurrence. Nos amis ontariens, ce sont nos concurrents, pour un très grand nombre de produits et je ne compte pas sur eux pour faire la propagande, la publicité des entreprises québécoises et du Québec en général. Il arrive que, dans le feu de l'action concurrentielle, ils laissent tomber des remarques désobligeantes sur le Québec. J'en ai entendu, j'en ai vécu. Je me souviens très bien d'une jeune femme, d'origine canadienne, qui m'a demandé, devant 200 personnes, dans une conférence à New York, ce qui était arrivé depuis qu'on avait fermé brutalement l'Université McGill. C'est cela, le genre de propagande qu'on se fait faire à l'étranger, par des gens qui ne sont pas de bonne foi ou qui se laissent emporter dans la bataille concurrentielle. Ils utilisent des moyens que l'éthique commerciale réprouve. On peut se battre avec nos concurrents, mais on n'a pas le droit de les traiter de pourris, on n'a pas le droit de disqualifier leurs

produits ou leur pays d'une façon injuste pour faire avancer notre bateau.

Ce n'est pas la politique du Québec. Malheureusement - je ne dis pas que c'est la politique de l'Ontario, non plus - certaines personnes, outrepassant les frontières de la bonne foi que la concurrence exige, ont laissé tomber des phrases malheureuses et fausses sur le Québec. Mon collègue des Communautés culturelles et de l'Immigration en a retroussé quelques-unes. Je pense qu'il a rendu service à nos entrepreneurs et à notre collectivité en ce faisant. Et, chaque fois qu'on va trouver de ces "statements" abusifs, on va les dénoncer.

La Présidente (Mme Harel): M. le député de Nelligan.

M. Lincoln: La question était beaucoup plus simple que la réponse, c'est certain. Je ne vous demandais pas un discours-fleuve, M. le ministre.

M. Landry: Il y a des esprits plus simplistes que d'autres.

M. Lincoln: Non, non, je ne voulais pas vous demander un discours fleuve sur tout ce que les gens vous ont dit dans les conférences. Il y a des bigots partout. Alors, on ne va pas tous les corriger. Il en existe partout, dans tous les coins. Je suis sûr qu'il y en a en quantité dans le Canada anglais. Je suis certain de cela. Alors, on ne va pas les corriger aujourd'hui, ce n'est pas eux qui représentent le Québec.

Tout ce que je vous demandais, c'est: Est-ce que le ministre des Communautés culturelles et de l'Immigration, quand il était à Hong Kong - est-ce que j'ai bien compris ce que vous dites - vous représentait et avait été comme votre plénipotentiaire, en ce sens? Parce que ce qui a paru dans le public, ce qui a été reflété dans les articles de journaux, cela montrait une espèce de confusion totale, confirmant certainement tout ce qu'on a dit, depuis bien longtemps, au sujet de la cohésion de notre image à l'extérieur, alors qu'il semblait que de tous les ministres, c'était à qui parlerait au pied levé. Pendant qu'on discutait de Hong Kong et Singapour, le ministre des Communautés culturelles et de l'Immigration a fait toutes sortes de déclarations. Là, vous me dites qu'il parlait et qu'il était là comme... C'est très différent que le ministre de l'Industrie et du Commerce aille en Chine pour une mission, après avoir discuté avec vous. Mais, est-ce que vous dites qu'à Hong Kong, c'est ce genre de choses, que le ministre des Communautés culturelles et de l'Immigration y est allé, en votre nom, après avoir discuté avec vous, et que tout ce qu'il a dit reflète ce que vous vouliez dire ou ce que vous auriez dit vous-même?

M. Landry: Je vous réitère que le ministre des Communautés culturelles et de l'Immigration est membre du Conseil des ministres. De ce point de vue, il est lié par la solidarité ministérielle. Quand quelque ministre parle dans quelque État démocratique, il engage le gouvernement. Je ne connais pas un seul État où le gouvernement est représenté par un seul porte-parole. Surtout que, dans le cas du ministre des Communautés culturelles et de l'Immigration, il a des responsabilités internationales spécifiques; il est ministre de l'Immigration. Il y a des agents de son ministère à Hong Kong, en particulier, qui travaillent sur les lieux. Alors, à plus forte raison.

Les relations internationales sont sujettes à coordination, les déplacements sont coordonnés par le premier ministre et par moi-même en ce qui a trait aux hauts fonctionnaires. Pas un pays n'a une voix unique. C'est bien comme cela. Quand un ministre se déplace à l'étranger, il parle au nom de son pays. Parfois, c'est un ministre, parfois c'est l'autre. Le Québec n'est pas différent à ce point de vue. Quand M. Joyal est allé débâter sur nous à New York et qu'il s'est fait ramasser par le journal *Le Devoir* dans les deux jours qui ont suivi, il est lié par la solidarité ministérielle. Il n'est pas ministre des Affaires internationales, M. Joyal; il est Secrétaire d'État du Canada. Mais, quand il va à New York, il parle au nom du Conseil des ministres du gouvernement du Canada. C'est la règle. C'est ainsi.

M. Lincoln: C'est l'affaire de M. Joyal, c'est l'affaire de son premier ministre. Ce sera l'affaire du député de Lafontaine quand il se fera élire.

M. Landry: Oui, oui, mais ce sont vos taxes et les miennes qui avaient payé l'avion pour qu'il aille là.

M. Lincoln: Ce n'est pas nos affaires. J'espère que M. Joyal s'est fait poser des questions lorsqu'il a défendu ses crédits. Moi, je vous pose des questions parce que le ministre des Communautés culturelles et de l'Immigration a laissé une impression dans le public - ce n'est pas mon invention; on n'a qu'à lire les articles de journaux et les éditoriaux - que c'était un manque de cohésion totale dans notre politique extérieure et que, chaque fois qu'un ministre part, il se met les pieds dans les plats. C'est cela qui avait donné cette impression. Alors, on vous demandait si, dans l'avenir...

M. Landry: L'éditorial de la *Gazette* n'est pas le nec plus ultra en matière d'objectivité à l'égard des agissements du

gouvernement du Québec.

M. Lincoln: M. le ministre, je vais déposer, si vous le voulez, les articles du Devoir et de la Presse. Je ne parlais pas du tout de la Gazette. Je ne sais pas pourquoi vous avez spécifié la Gazette, je ne parlais pas du tout de la Gazette...

M. Landry: Parce que je n'ai lu que celui-là là-dessus.

M. Lincoln: Ah bon! Mais, j'ai lu pas mal d'articles à ce sujet dans les journaux francophones. En tout cas, tout ce que je vous demandais, c'est si on pouvait espérer, dans l'avenir, qu'il y ait plus de cohésion dans vos déclarations à l'extérieur du Québec. C'est tout. Lors de votre voyage en Allemagne, vous avez parlé d'un deuxième bureau en Allemagne. Est-ce que vous pourriez nous dire à quel stade en est rendu ce projet?

M. Landry: Il est au stade de l'analyse. En raison de modifications profondes qui ont frappé l'économie de la République d'Allemagne, comme plusieurs autres économies, nous sommes actuellement installés à Düsseldorf. Düsseldorf est le cœur de l'industrie la plus lourde, la plus puissante, mais aussi la plus traditionnelle d'Allemagne. C'est le centre administratif de la Rhur en particulier. Or, il se passe des choses, maintenant, plus au sud. On a un transfert d'entreprises à haute technologie. Stuttgart est devenue un centre extrêmement important, Munich également. Munich et l'État de Bavière sont en pleine restructuration industrielle. Alors, il faut analyser les mouvements qui se passent dans les pays d'accueil pour être représentés aux endroits les plus stratégiques. C'est dans ce sens que nous analysons la situation de notre représentation en République fédérale d'Allemagne.

M. Lincoln: Je crois qu'il y a dix personnes à Düsseldorf, si ma mémoire est fidèle. Est-ce le genre de représentation où vous allez laisser un nombre de personnes à Düsseldorf et ouvrir à Stuttgart ou à Munich ou ailleurs un deuxième bureau pour décentraliser ou bien y a-t-il des projets plus précis que cela?
(11 h 15)

M. Landry: On vient d'envoyer un troisième attaché à Düsseldorf et ce n'est pas parce qu'ils sont basés à Düsseldorf qu'ils ont une interdiction de sortir du land de Rhénanie-Westphalie ou d'aller en Bavière ou à Bade-Wurtemberg. Ils prennent l'avion, le train et ils y vont. Il se peut que nos analyses concluent qu'il y a trop d'avions, trop de trains et que ce serait mieux de les avoir à Stuttgart ou à Munich. On vous le

dira à ce moment-là.

M. Lincoln: Je vous posais la question parce que vous en aviez parlé l'année dernière. Cela fait déjà un an.

M. Landry: Voyez-vous, j'ai ajouté un troisième attaché à Düsseldorf. J'ai fait un pas.

Entreprises exportatrices

M. Lincoln: Un de vos objectifs, au ministère, était d'augmenter le nombre d'entreprises exportatrices. Est-ce qu'on peut quantifier? Avez-vous atteint cet objectif? Avez-vous augmenté le nombre de firmes exportatrices? Est-ce qu'on a des chiffres pour 1983-1984? Je sais qu'on en a jusqu'en 1981 ou 1982.

M. Landry: Vous concevez qu'on ne peut pas arriver à une précision scientifique dans cette matière parce qu'il y en a qui exportent sans nous en parler. Tant mieux, d'ailleurs. Moins ils ont besoin de nous, mieux c'est. On a 100 nouveaux exportateurs au cours du dernier exercice, dans ceux qui font affaires avec nous.

M. Lincoln: Combien dites-vous?

M. Landry: On en a 100 de plus au cours de l'exercice écoulé. Notre clientèle est à peu près de 2000 entreprises. Si on en ajoutait une centaine par année... Sans compter les augmentations de volume; celui qui est notre client et qui exportait X l'an dernier, cette année exporte 2X.

M. Lincoln: Est-ce que je peux revenir en arrière pour une question que j'ai oubliée? On avait prévu, dans les crédits 1983-1984, quatre nouveaux postes dans trois délégations américaines: Chicago, Dallas, Los Angeles et celle de Tokyo. On a pris une personne à Dallas, une à Düsseldorf et une à Tokyo. Qu'est-il arrivé à Chicago et Los Angeles? En fait, on a comblé trois postes sur quatre. Quatre étaient prévus: Chicago, Dallas, Los Angeles et Tokyo. On a mis une personne à Dallas, donc c'est réglé, une personne à Tokyo et une à Düsseldorf, mais personne à Chicago et Los Angeles.

M. Landry: Chicago, c'est fait: un attaché de plus; Dallas, vous l'avez dit, il y en a un; Boston, il y en a un de plus; Los Angeles, le concours est en voie d'être conclu. On en a ajouté un à Tokyo, comme on l'avait dit; à Los Angeles, j'imagine, dans les semaines ou les mois à venir: on a un concours de recrutement en marche à Los Angeles et ce sera dans les semaines qui viennent.

M. Lincoln: Si on retourne au nombre d'entreprises exportatrices, le nombre avait diminué. Dans les années 1976 à 1981 - cinq ans - il y en avait un peu plus de 3000. En 1977, le nombre a diminué à 2800 environ; en 1978, 2767; en 1979, le nombre a augmenté à 3326; même nombre en 1980 ou à peu près 3229; en 1981, le nombre était de moins de 3000. C'est pourquoi on se demandait si on avait les chiffres pour 1981, 1982 et 1983. Cela démontre que le nombre diminue de plus en plus.

M. Landry: Il y a des gens qui sortent de nos listes, mais qui restent exportateurs. On se comprend bien. Il y a des gens qui peuvent avoir besoin de nous pendant un an, deux ans, trois ans et, tout à coup, ils volent de leurs propres ailes; ils exportent toute leur capacité produite et on n'entend plus parler d'eux. C'est tant mieux. L'idée n'est pas de maintenir dans mes dossiers jusqu'à la fin des temps des gens qui n'ont pas besoin de moi.

M. Lincoln: Je parlais de la liste du Bureau de la statistique, des exportateurs en général. Je suppose que l'on fait un suivi - parce qu'après tout le Commerce extérieur, ce sont tous les exportateurs - pour voir, par exemple, ce qu'il arrive aux firmes exportatrices. Plus nous avons de firmes exportatrices, plus logiquement nous avons des affaires. D'accord, le chiffre d'affaires a monté à cause de l'inflation et tout, mais il semble qu'il y ait une tendance à ce que le chiffre global des exportateurs soit en réduction. Je voulais savoir si on suivait cela pour voir les courbes et ce qui se passe par rapport au chiffre total. Je ne parle pas du chiffre de clients, je parle du chiffre total des exportateurs au Québec.

M. Landry: Là, il faut que vous teniez compte des mouvements structurels de l'économie québécoise. C'est comme le troupeau laitier qui est d'à peu près 1 000 000 de vaches laitières, qui diminue de quelques dizaines de milliers de bêtes par année, mais on exporte de plus en plus de lait et puis on produit de plus en plus de lait. L'économie du Québec, comme toutes les économies du monde, se regroupe; il y a des fusions, des concentrations, des consortiums, et le volume exporté est beaucoup plus significatif. Nous avons un consortium, par exemple, qui doit apparaître comme une seule entreprise, c'est le consortium de véhicules industriels du Québec, mais il y a 7 ou 8 firmes là-dedans qui autrefois apparaissaient chacune d'entre elles comme une unité d'exportation. Aujourd'hui, il y a simplement un nom, mais ils exportent 10 fois plus qu'avant.

M. Lincoln: M. le ministre, il y a

sûrement des raisons. Tout ce que je veux vous demander...

M. Landry: Eh bien, je vous en donne des raisons.

M. Lincoln: D'accord, vous me donnez des raisons. Au pied levé, moi aussi, je peux vous donner 50 raisons, dire: Il y a eu une crise économique, etc. Tout ce que je vous demande, c'est ceci - vous dites que le ministère du Commerce extérieur s'occupe des exportations - Est-ce qu'il y a un service dans le ministère qui suit ces courbes pour savoir si vraiment la raison fondamentale ce sont les consortiums, les "mergers", la crise économique, ou bien s'il y a une raison draconienne autre pour qu'en 1980-1981 le nombre d'exportateurs diminue soudainement de 3929 à 2919. C'est ce que je vous demande: S'il y a des courbes qui démontrent, par exemple, une réduction soudaine?

M. Landry: Nous n'avons pas un gros mandat de collecte de données statistiques, puis heureusement, d'ailleurs. Je vous réitère que nous sommes un ministère d'opération et que nous demandons au Bureau de la statistique du Québec de nous donner les statistiques les plus ventilées possible, les plus complètes possible. Nous avons un appareil léger de traitement de statistiques, mais nous ne voulons pas, entre guillemets, "perdre notre temps là-dedans". Il y a d'autres agences. Je vous supplie, quand vous étudierez les crédits du ministère des Finances et du Bureau de la statistique du Québec, de leur demander ces choses-là. Nous sommes des clients.

M. Lincoln: Moi, je ne suis pas d'accord du tout avec vous, M. le ministre. Je pense que tout cela, c'est fondamental parce que tout cela se rejoint. Si l'on dit, par exemple, vos clients sont vos clients...

M. Landry: Faites cela et il y aura des bureaux de statistiques dans tous les ministères, ce sera l'anarchie et nous tirerons l'argent par les fenêtres.

M. Lincoln: Je ne parle pas des statistiques. Je parle de quelque chose de beaucoup plus fondamental. On va laisser cela. Est-ce que je vous comprends: le nombre d'entreprises en 1983-1984 qui sont passées du stade d'exportateurs occasionnels à exportateurs réguliers, c'est 100 de plus? Est-ce que c'est environ cela?

M. Landry: Ce n'est pas cela que j'ai dit.

M. Lincoln: Non, mais je vous pose la question.

M. Landry: J'ai dit que nous, nous avons fait affaires avec 100 entreprises nouvelles.

M. Lincoln: Est-ce que vous pouvez me donner une idée du nombre d'entreprises qui auraient passé en 1983-1984 du stade d'exportateurs occasionnels au stade d'exportateurs réguliers? Est-ce qu'on le sait?

M. Landry: Non, nous ne disposons pas au ministère du Commerce extérieur de cette information. Je ne dis pas qu'elle n'existe pas ailleurs dans le gouvernement.

M. Lincoln: Parmi vos clients, est-ce que....

M. Landry: Attendez, M. le député. On a confié au CETAI, qui est aux Hautes études commerciales, le mandat de faire une étude qui devrait répondre à toutes ces questions.

M. Lincoln: Ah, je vois qu'il y a déjà un ministère qui ne prend pas cela pour des questions folichonnes, qui fait des études sur le sujet. Je suis très content d'apprendre cela.

M. Landry: Je ne vous dis pas que c'est folichon, je vous dis que ce qui serait folichon, ce serait qu'on les fasse à l'intérieur du ministère. Et je le redis: Si jamais vous alliez introduire une pratique administrative de cet ordre, ce serait l'anarchie statistique au Québec et nous tirerions l'argent par les fenêtres.

M. Lincoln: Je vous ferai remarquer, Mme la Présidente, que je n'ai jamais parlé d'étude au sein du ministère. Tout ce que je demandais, c'est si on a ces choses-là. Qu'on demande aux Hautes études commerciales de le faire, je trouve cela formidable. Au contraire, je trouve cela excellent que le ministre donne cela aux Hautes études commerciales. Tout ce que j'ai demandé, c'est qu'on le fasse.

M. Landry: C'est cela. Ce que je vous dis, c'est que le CETAI nous fait l'étude, il nous la fait gratuitement. Dès que nous l'aurons, nous vous en ferons parvenir un exemplaire.

M. Lincoln: C'est formidable, c'est encore mieux.

La Présidente (Mme Harel): Peut-on vous demander d'en faire parvenir copie au secrétaire de la commission afin qu'il en fasse la distribution?

M. Lincoln: Merci, Mme la Présidente.

M. Landry: Avec joie, Mme la Présidente.

M. Lincoln: Peut-être qu'à force de poser des questions le ministre réalisera tout ce qui se fait au sein de son ministère. Cela sera très heureux. Lorsque je pose des questions, vous avez l'air de croire que ce sont des questions folichonnes.

M. Landry: Ce n'est justement pas au sein de mon ministère; c'est à l'École des hautes études commerciales. Je ne suis toujours pas pour m'occuper de tout ce qui se fait à l'École des hautes études commerciales.

M. Lincoln: Non, non.

M. Landry: J'en ai plein les bras avec mes deux ministères.

M. Lincoln: Sous le leadership de votre ministère, sur la recommandation de votre ministère qui réalise aussi que ces choses sont importantes. L'étude que vous faites du CETAI, est-ce la même étude dont le ministère a parlé l'année dernière? Est-ce qu'un de vos fonctionnaires pourrait me le dire? Il y avait un mandat qui avait été donné au CETAI d'une évaluation de banque de données et de recherche pour déterminer les facteurs qui font passer une entreprise du stade non intéressée à l'exportation au stade d'exportation. Est-ce bien cette même recherche?

M. Landry: L'opération se fait en deux temps. On a demandé au CRIC de confier les résultats de sa banque de données au CETAI. Cela est fait. CETAI est en train de finir le travail.

M. Lincoln: Alors, si je comprends bien, il y a cette étude; ensuite, il y a une autre étude qui se fait par rapport aux entreprises non exportatrices quand elles passent d'un stade à l'autre. Est-ce la même...

M. Landry: C'est la même étude.

M. Lincoln: ...étude? Est-ce qu'on aura, par cette étude, une connaissance du nombre d'entreprises qui sont vos clientes et qui cessent d'exporter pour une raison ou pour une autre, qui ont fait une activité ponctuelle d'exportation, mais qui rencontrent des problèmes et qui cessent d'exporter? Est-ce que votre suivi va vous donner cela à travers l'étude du CETAI ou bien autrement?

M. Landry: Ce n'est pas dans le mandat du CETAI, mais, quand on aura l'étude du CETAI, on sera capable de répondre à ces questions.

La Présidente (Mme Harel): Pour les fins d'enregistrement de nos travaux, comment épelle-t-on CETAI?

M. Landry: C-E-T-A-I.

La Présidente (Mme Harel): Derrière ce sigle, quel est le nom de l'institution?

M. Landry: C'est une institution de l'École des hautes études commerciales, le Centre d'études et de technique administrative internationale.

La Présidente (Mme Harel): Merci, M. le ministre.

M. le député de Nelligan.

M. Lincoln: Les cercles d'exportation, M. le ministre. Au livre des crédits, on mentionne: Le ministre a participé à cinq opérations visant à créer des cercles à l'exportation à Sherbrooke, Val-d'Or, Terrebonne, Saint-Georges de Beauce et Drummondville. Plus loin, on dit: "Suite aux activités ministérielles dans cinq villes, au moins trois cercles d'exportateurs ont vu le jour, dont un en Estrie est en pleine action". Pouvez-vous me dire quels sont les problèmes que vous avez rencontrés qui retardent la mise sur pied des cercles d'exportateurs? Est-ce qu'on est au rythme de croisière? Quel est l'apport du ministère du Commerce extérieur pour accélérer la marche, la mise en place et les activités de ces cercles d'exportateurs? Où en est-on exactement? Combien y en a-t-il? Comment fonctionnent-ils, etc.?

M. Landry: D'abord, n'oubliez pas que vous êtes en face d'une activité purement privée et que certaines d'entre elles ne sont même pas subventionnées. On leur dit, d'ailleurs: Moins vous avez besoin de nous, mieux c'est. Alors, par exemple, Estrie, le premier qui est en activité, aucun moyen gouvernemental, sauf indirect par voie de conseils, maison régionale de l'industrie, etc. Deuxièmement, vous parlez de l'accélération; ce n'est pas évident, voyez-vous, qu'on doive accélérer. Cela va venir comme un fruit mûr. Nous avons semé l'idée et nous avons donné des conseils techniques. Nous avons expliqué notre conception de cette chose. Cela a été repris par des agents purement privés qui, à leur rythme, vont les créer. J'aurais été perplexe si un réseau de 50 cercles avait vu le jour en six mois. À mon avis, cela aurait été dangereux. Il faut qu'il y en ait un qui prenne le "lead", qui se rode, qui ait ses expériences, qui les communique à d'autres et que cela fasse boule de neige. Mais on ne commence pas par une grosse boule. On commence par un petit noyau. Jusqu'à maintenant, nous sommes satisfaits du déroulement des choses.

M. Lincoln: Quel est le genre d'appui que vous donnez à ceux qui en désirent?

M. Landry: D'abord, nous avons eu un rôle d'animateurs. Nous avons fait des tournées dans toutes les régions du Québec, nous avons expliqué, nous avons exposé la formule des cercles. Les fonctionnaires m'accompagnent dans ces déplacements. Nous pouvons donner aussi de l'aide financière, je l'ai dit, en insistant sur le fait que moins on en donne, mieux c'est. Nous pensons que l'initiative privée est toujours meilleure. Nous donnons des conseils techniques. Nous faisons que ces gens se rencontrent. Quelqu'un va nous téléphoner et dire: Je veux faire un cercle d'exportation dans ma région. Oui, mais nous avons déjà eu trois autres demandes. Alors, mettez-vous donc en contact avec MM. Untel, Untel et Untel. Nous leur fournissons des conférenciers. (11 h 30)

M. Lincoln: L'opération du ministère diagnostic-export a été lancée dans l'Estrie. À la base 23, vous citez qu'il y a 57 chefs d'entreprise qui l'ont utilisée pour évaluer leur potentiel à l'exportation. Pouvez-vous me dire comment le diagnostic qu'on relève est administré ou interprété au sein du ministère?

M. Landry: C'est de l'auto-interprétation. Ce n'est pas le ministère qui interprète. Le ministère administre le test, fournit les formules et le test. Mais le test est ainsi conçu que le chef d'entreprise est capable de faire la compilation lui-même, comme plusieurs tests aujourd'hui; les enseignants connaissent bien la question. Il voit lui-même ses forces et ses faiblesses. Ce qui serait le plus illustrant, c'est qu'on puisse vous déposer le matériel. A-t-on un exemplaire ici?

Une voix: Non.

M. Landry: La présidence de la commission recevra cela dans les jours qui viennent.

M. Lincoln: Quels sont les résultats des diagnostics effectués à ce jour? Pourriez-vous nous dire quelles sont les réactions des chefs d'entreprise? Si le diagnostic est négatif, quelles méthodes suggérez-vous aux entreprises pour peut-être changer ou rajuster leur tir?

M. Landry: En fait, c'est un autodiagnostic. On pense le chef d'entreprise assez intelligent pour se rendre compte que, si la difficulté réside dans son fonds de roulement, il va prendre des mesures correctrices pour son fonds de roulement. Si c'est la faiblesse de son personnel de gestion, si c'est sa comptabilité analytique, il

va lui-même agir. Encore une fois, il ne s'agit de mettre le nez dans l'affaire de toutes les PME qui passent le test. Ce test est un instrument mis à leur disposition pour leur autoévaluation et pour leur autoamélioration. Si, pour faire ces évaluations, elles ont besoin de nous, évidemment on est là.

M. Lincoln: Ce que vous voulez dire, c'est que le test est conçu de façon que, automatiquement, pour l'entreprise les faillies seront tout à fait évidentes à partir du test?

M. Landry: C'est cela.

M. Lincoln: Vous servez-vous de ce test, par exemple, à l'accueil aux exportateurs au sein du ministère? Y a-t-il des possibilités que ce même test serve pour ce genre de diagnostic à l'accueil aux exportateurs?

M. Landry: Très certainement.

M. Lincoln: S'en sert-on maintenant?

M. Landry: Oui, je pense qu'on s'en sert effectivement. On s'en est servi dans ces tournées d'une façon plus massive. Cela nous a permis de roder le test, mais si un exportateur se présente à nos bureaux, il peut passer le test. Cela prend combien de temps? Alors, cela se fait très rapidement dans nos bureaux.

M. Lincoln: À la page 27, vous dites: "La formation et l'intégration en entreprise d'environ 15 diplômés en commerce international par le biais du programme de création d'emplois sous la responsabilité du ministère de la Main-d'Oeuvre et de la Sécurité du revenu.

M. Landry: C'est une UNI-PME spécialité professionnelle.

M. Lincoln: Pourriez-vous nous dire d'où proviennent ces diplômés? Quel est le programme en question au ministère de la Main-d'Oeuvre et de la Sécurité du revenu? Quelles sont les entreprises visées? Y a-t-il des entreprises cibles qui sont visées pour ces 15 diplômés?

M. Landry: D'abord, c'est un programme qui sera mis en application et qui ne l'est pas encore. C'est la réplique, spécialisée en exportation, du programme UNI-PME avec lequel vous êtes peut-être plus familier. C'est un programme UNI-PME spécialisé qui va faire la formation de diplômés universitaires sans emploi aux techniques du commerce extérieur à la suite d'un stage théorique et pratique d'intégration à la PME québécoise. L'objectif: intégrer dans la PME des spécialistes d'exportation

afin de développer à l'intérieur de celle-ci une expertise dans le domaine du commerce extérieur. La clientèle: les diplômés universitaires et professionnels du monde des affaires présentement sans emploi. Nos crédits viendront du ministère de la Main-d'Oeuvre et de la Sécurité du revenu, comme c'est dit. Cela va coûter 600 000 \$ la première année. Il y a un léger personnel d'encadrement, trois personnes et des stagiaires.

M. Lincoln: Vous parlez de diplômés MBA, etc., qui ont fait une spécialisation quelconque...

M. Landry: En exportation.

M. Lincoln: ...en exportation et qui ont suivi des cours en exportation.

M. Landry: Exactement.

M. Lincoln: Est-ce que, éventuellement, cela va s'appliquer aux diplômés qui vont sortir de la nouvelle école que le professeur Sabourin est en train de mettre en place au sein de l'ENAP, par exemple?

M. Landry: Ah! Je ne vois pas pourquoi cela ne s'appliquerait pas à eux. Cela va sûrement s'appliquer à ces gens-là.

M. Lincoln: Est-ce qu'on pourrait avoir une copie du prospectus que vous lisez?

M. Landry: Ce n'est pas encore un prospectus. C'est un avant-projet qui doit être approuvé par ma collègue de la Main-d'Oeuvre puisque c'est elle qui va fournir l'argent et que c'est dans le cadre de ses programmes.

M. Lincoln: Dans le programme d'accueil aux exportateurs, vous dites, à la page 23: Pour les deux derniers mois seulement, 548 rapports de crédit financier d'entreprises québécoises ont été extraits de la banque d'offres à l'exportation qui n'en est encore qu'à sa phase de développement. Dans cette même banque sont aussi gérés les besoins et demandes de transfert de technologie d'environ une centaine d'entreprises québécoises.

Qu'entendez-vous par "rapports de crédit financier"?

M. Landry: Dun & Bradstreet.

M. Lincoln: Pardon? Ah bon! C'est pour décider, au départ, si les firmes sont financièrement stables et vous éliminez au départ celles qui ont un mauvais crédit financier. C'est bien cela?

M. Landry: C'est-à-dire que c'est un

service qu'on rend à nos clients pour établir la solvabilité de leurs clients potentiels et aviser nos analystes afin d'approuver ou non des dossiers d'exportation.

M. Lincoln: Mais ce n'est pas vraiment un service d'accueil, alors? Je croyais que vous...

M. Landry: Non, non. C'est une partie du service d'accueil. On accueille, mais on fournit des renseignements Dun & Bradstreet qu'on paie. C'est une petite partie de l'accueil.

M. Lincoln: Pour situer cela de façon pratique, pour que je comprenne bien comment cela se fait, disons que je suis une firme qui veut exporter. Je vais à votre accueil à l'exportation. Est-ce que je peux demander, à ce moment, si je veux faire affaires avec une autre société comme sous-traitant ou quoi, un "Dun & Bradstreet report"?

M. Landry: Oui.

M. Lincoln: À ce moment, vous le fournissez?

M. Landry: C'est cela.

M. Lincoln: Ce n'est pas l'examen de solvabilité de la personne qui va à l'accueil elle-même?

M. Landry: Ah! Bien non. Mais cela peut se faire dans le cadre d'autres programmes. Encore une fois, on ne tire pas notre argent par les fenêtres. Nos analystes, avant de recommander une intervention, surtout si elle porte sur des montants importants, vont examiner les états financiers de la firme demanderesse.

M. Lincoln: Quand vous parlez de banque d'offres à l'exportation, est-ce que vous parlez du recensement des offres et demandes de technologies qui ont donné lieu à votre bulletin Marché technologique? Est-ce que c'est ce dont on parle?

M. Landry: C'est un aspect des choses. C'est offres et demandes de technologies québécoises. Mais il y a aussi l'approche par produit avec la collaboration du Centre de recherche industrielle du Québec.

M. Lincoln: L'année dernière, vous parliez d'inclure 200 technologies. On est maintenant arrivé à 100. Est-ce qu'on est en retard sur le programme? Vous avez parlé de 200 technologies.

M. Landry: À un certain moment, on a atteint le chiffre de 200, mais il y en a qui

entrent et il y en a qui sortent, n'est-ce pas? Il y a là une somme algébrique. Là, on est en phase de repérage d'autres technologies et notre banque se remplit et se vide selon les demandes.

M. Lincoln: Est-ce que vous pouvez nous donner une brève idée des utilisations que vous faites de cette banque de données sur 200 technologies?

M. Landry: Je vais vous dire une expérience que je vis moi-même régulièrement. Je traîne avec moi ces documents en mission. Alors, dans le pays d'accueil, nous faisons savoir au service que nous rencontrons que nous avons besoin de 125 technologies pour améliorer la productivité de nos entreprises et que nous-mêmes sommes détenteurs de 75 technologies à vendre. On répand cela dans les administrations publiques étrangères et l'on attend qu'elles nous fassent des demandes plus précises pour conclure des accords avec nos entreprises.

M. Lincoln: Dans la section des services-conseils, vous dites: "Nous avons offert aux entreprises des services de consultation et d'encadrement personnalisés en marketing international, plus particulièrement aux 25 entreprises ayant bénéficié de subventions majeures dans le cadre du programme APEX-Marketing." Pourriez-vous nous dire combien de personnes sont affectées à ce service, de quel type de consultation il s'agit et comment cela se compare service de consultants privés que l'industrie pourrait avoir?

M. Landry: On a un service de consultation modeste, nous, parce que notre attitude est beaucoup plus de refouler cela vers le privé. On ne veut pas doubler les services de consultation privés. Sauf que dans le cas d'interventions majeures, les 25 plus grands APEX, par exemple, on a mis une personne agissant pour notre compte et le compte de notre client comme consultant. Notre "philosophie est beaucoup plus de les envoyer vers les consultants privés. On ne veut pas grossir notre équipe de consultants pour aller prendre la place de gens qui, dans le secteur privé, font déjà très bien la même chose.

M. Lincoln: Est-ce qu'il y a une personne attitrée à ce programme ou bien si c'est une personne qui peut être à l'une ou l'autre?

M. Landry: Non, c'était une personne attitrée à temps plein à ce programme.

M. Lincoln: Une personne attitrée à ce programme qui est toujours en place?

M. Landry: C'était un contractuel qui remet son rapport dans les jours qui viennent et qui s'en va.

M. Lincoln: Ah bon! C'est un programme temporaire.

M. Landry: Notre ambition n'est pas d'être des consultants universels des entreprises du Québec. Il y a des consultants privés qui font ce travail et on leur envoie les gens.

M. Lincoln: Parmi les 25 entreprises qui ont reçu des subventions majeures, en général de quel genre d'entreprises s'agit-il? Est-ce de grandes entreprises, des entreprises régulièrement exportatrices ou un mélange de toutes les entreprises ou quoi?

M. Landry: Il y en a de toutes les sortes, c'est un échantillon, mais à forte prédominance PME.

M. Lincoln: Quand vous parlez de subventions majeures, vous parlez de quoi?

M. Landry: De 50 000 \$.

M. Lincoln: Pour ce qui est des consortiums, vous dites à la page 24: Le MCE a fourni son expertise et sa contribution à 14 cas. Il en résulte que trois consortiums regroupant 44 entreprises sont en action, que 7 autres sont en constitution et que 4 ont finalement abandonné la structure de regroupement. Je pense que, lors de votre discours devant la Chambre de commerce belgo-luxembourgeoise, vous parliez de 8 consortiums en activité et 11 en formation. Est-ce qu'on pourrait obtenir une liste de ces consortiums qui sont formés, qui sont actifs, qui sont en formation ou qui sont en voie d'être démantelés?

M. Landry: Oui, on peut vous la donner. J'ai fait une conférence de presse, il y a quelques semaines, à Montréal et les documents de la conférence de presse répondraient, je pense, totalement à votre question. D'ailleurs, les gens des consortiums étaient présents à cette conférence.

M. Lincoln: Selon vous, est-ce que les consortiums sont une réalité qui va s'accélérer?

M. Landry: Oui, nettement, c'est une réalité qui va en s'accéléralant. J'ai ici sous les yeux la liste des projets entrepris en 1983 et 1984 sur laquelle on travaille et j'en ai 14, là, moi, ici en 1983-1984. Cela a démarré très lentement. Cela a démarré avec des échecs, mais là je pense qu'on a la formule. On a de plus en plus de succès et cela a tendance à s'accélérer.

M. Lincoln: Est-ce que le temps va me manquer? Est-ce que je pourrais passer brièvement à une dernière question au ministre sur la stratégie?

La Présidente (Mme Harel): Oui, parce qu'il nous reste environ quinze minutes avant de terminer nos travaux. M. le député de Nelligan.

Direction de l'analyse et de la stratégie

M. Lincoln: Sur le programme "Analyse et stratégie commerciale", vous parlez de mettre au point des instruments de mesure pour mieux évaluer et orienter nos priorités sectorielles et géographiques en matière de promotion des exportations. Pouvez-vous donner quelques exemples de ces instruments de mesure pour évaluer et orienter nos priorités sectorielles et géographiques en matière de promotion des exportations? (11 h 45)

M. Landry: Je vais passer la parole au patron de cette boîte qu'on n'a pas encore entendu, M. Gérald Audet.

M. Lincoln: Mme la ministre, Mme la Présidente, excusez c'est un lapsus sans doute significatif. Est-ce que je pourrais ensuite poser des questions au sous-ministre?

La Présidente (Mme Harel): Oui, M. Pruneau répondra à la question.

M. Landry: M. Gérald Audet qui est le directeur de l'analyse et de la stratégie.

La Présidente (Mme Harel): De l'analyse des stratégies. M. Audet.

M. Audet (Gérald): L'objectif général de l'exercice est d'identifier des priorités à l'exportation pour le gouvernement du Québec. Pour ce faire, on a besoin d'une masse d'informations statistiques sur la demande internationale, la demande des différents pays, les statistiques à l'exportation. Il faut également préparer une méthodologie statistique pour traiter les données. Il faut aussi faire appel aux banques d'information qui diffusent des données très précises sur la demande de chacun des marchés. Le système qu'on est en train de mettre en place permettra d'avoir une cohérence et de déterminer nos priorités à l'exportation en fonction également de la demande internationale. Grosso modo, c'est le but de l'exercice.

M. Lincoln: Vous parlez notre langage, M. Audet, et je suis bien content de savoir cela. Je crois que c'est la clé de tout. Est-ce que vous auriez pu, par exemple, nous dire si vous en êtes au début ou si vous êtes

arrivé à déterminer les secteurs prioritaires par rapport aux produits et aux marchés? Où en êtes-vous à ce stade-ci? Est-ce que cela commence ou si vous en êtes arrivé à identifier des secteurs prioritaires?

M. Audet: Pour vous situer un petit peu le travail de la direction générale, je dois dire que je suis en poste depuis le mois d'août. Les directeurs de politique commerciale et analyse des marchés sont entrés en fonction en septembre et huit de nos onze professionnels sont entrés en fonction en janvier, de sorte qu'on est au début de nos activités. Malgré tout, la méthodologie de base est presque au point. Il nous reste un peu de travail à faire dessus. La partie incomplète où il faudra mettre beaucoup d'énergies, c'est la partie statistiques, la cohésion entre les statistiques, les bases communes, la classification internationale, classification canadienne, etc. Il y a beaucoup de problèmes techniques, mais normalement on devrait, au cours des six prochains mois, solutionner la majorité de ces problèmes.

M. Lincoln: Je réalise que j'ai une question très floue et très globale. Je vous la pose parce qu'il y a des intervenants dans le milieu qui nous ont parlé de cela et qui nous ont souligné la chose jusqu'au point où on est convaincus qu'il y a quelque chose là-dedans. Par exemple, l'Ouest canadien semble se développer comme une espèce de base d'exportation pour le Sud-Est asiatique et pour toute la région asiatique. Il y a un afflux de gens de Hong Kong qui ont créé toute une colonie financière, bancaire, commerciale qui commence à se développer à Vancouver. Est-ce qu'il y a une stratégie des marchés qui prendrait l'exemple de ce développement qui se fait dans l'Ouest canadien comme une espèce de tremplin pour les exportations à venir? Par exemple, les grosses multinationales que nous avons, les grosses sociétés ou même les PME pourraient établir une base qui permettrait un tremplin d'exportation vers la Chine, le Sud-Est asiatique qui est vraiment le grand espoir des exportations de l'avenir. Est-ce que cela pourrait être considéré?

M. Audet: Je ne suis pas certain d'avoir compris la question. Vous dites, s'il y avait des bases d'exportation à partir de la Colombie britannique pour explorer le...

M. Lincoln: Non. Vous faites une stratégie des marchés par rapport à nos produits; c'est cela qu'on cherche. Cela nous frappe que récemment beaucoup d'intervenants nous disent que l'Ouest canadien devient une espèce de tremplin pour les exportations vers le Sud-Est asiatique. Il se fait comme une espèce de mutualité. Il y

a des gens de Hong Kong qui commencent déjà à quitter Hong Kong pour bâtir une espèce de cercle financier, bancaire, commercial à Vancouver. On pourrait justement faire la même chose. Est-ce qu'il n'y a aucune politique pour diriger ou situer cela comme une espèce de marché cible possible avec le dédoublement de nos sociétés là-bas qui se serviraient de cela comme d'un tremplin pour le Sud-Est asiatique?

M. Pruneau: Si vous le permettez, Mme la Présidente, je répondrais au député.

La Présidente (Mme Harel): Oui, M. Pruneau.

M. Pruneau: Merci. C'est bien connu, M. le député, que le "Pacific Rim", compte tenu des facilités de transport, a certains attraits dans certains types de produits. D'autre part, vous comprendrez également que ce n'est pas le rôle du ministère de dire à la firme où elle doit se localiser pour percer de nouveaux marchés. Notre mandat n'est pas de faire déplacer l'activité économique du Québec vers l'Ouest, mais, bien au contraire, de trouver des moyens pour, nonobstant cette facilité géographique d'exportation, réussir du Québec à battre cette concurrence qui devient de plus en plus sérieuse et de plus en plus présente.

M. Lincoln: Je parlais d'un système de "joint venture". Je peux citer, par exemple, l'intervention du ministère qui a fait un "joint venture" avec l'Ontario dans le cas d'un projet qui, je crois, était en Amérique latine où, les deux ensemble, on a réussi...

M. Pruneau: Singapour.

M. Lincoln: Je pense que c'était à Singapour. C'est ce genre de chose qui fait qu'aujourd'hui on a une colonie financière qui s'implante en Asie. Je parle de ce genre de système de consortium, de "joint venture" peut-être de province à province, mais peut-être d'entreprise. C'est ce genre de chose quand on parle de stratégie.

M. Pruneau: Bien sûr qu'une grande partie des grands contrats internationaux nécessite la formation de "joint ventures" et de consortiums pour diverses raisons. C'est rarement à cause de la localisation des firmes, mais c'est surtout à cause des expertises. Dans le cas que vous mentionnez, celui du métro de Singapour, évidemment, c'était UTDC, de l'Ontario, une société d'État, qui avec une société privée du Québec, Bombardier, a fait une soumission pour ce grand projet. Le fait qu'une troisième firme aurait pu être présente dans le consortium, venant, par ailleurs, de la

Colombie britannique, n'aurait probablement rien apporté strictement à cause du facteur de la localisation; cela aurait été des expertises techniques.

M. Lincoln: Je suis d'accord. Tout à fait.

M. Pruneau: Mais c'est la voie de l'avenir, bien entendu, dans de grands contrats internationaux, de regrouper les forces avec d'autres entreprises qui peuvent être canadiennes ou étrangères.

M. Lincoln: Tout à fait. Je donnais cela seulement à titre d'exemple. Je ne disais pas que, dans le cas de Singapour, cela aurait été mieux. Ce que je voulais dire, c'est que votre ministère s'est impliqué jouant un peu le rôle de "go between", de catalyseur pour arriver à faire cette chose entre Bombardier et la compagnie de l'Ontario.

M. Pruneau: J'aurais bien aimé que nous ayons été au tout début. Les firmes se retrouvent. C'est vraiment Bombardier et UTCD qui ont découvert que, conjointement, elles étaient en meilleure position pour concurrencer. Nous, notre intervention est arrivée après. Dans le cas de grandes sociétés, vous comprendrez qu'elles ont des services juridiques et des possibilités de se regrouper en consortium. Nous, notre intervention est venue après, lors des besoins de garantie. Le gouvernement de l'Ontario a garanti 400 000 000 \$ dans le cas de UTDC et le gouvernement du Québec 400 000 000 \$ dans le cas de Bombardier. Cela n'exclut pas - j'avais des gens dans mon bureau cette semaine - des sociétés beaucoup moins grandes qui, elles, veulent aller sur le marché chinois. Deux sociétés venaient me voir pour essayer de me demander quels sont les services que nous pouvons leur apporter pour leur aider à devenir des partenaires, elles qui sont normalement des concurrentes. Donc, on trouve des façons de leur aider.

M. Lincoln: C'est dans cette ligne de pensée.

La Présidente (Mme Harel): M. le député de Nelligan, je veux simplement vous rappeler qu'il reste à peine quelques minutes avant la fin de nos travaux. Je vous inviterais peut-être à poser une dernière question.

M. Lincoln: D'accord.

La Présidente (Mme Harel): Très bien.

M. Lincoln: Brièvement une ou deux questions. Le 7 octobre 1983, le ministre a parlé de la formation d'un groupe de

marketing international qui tenterait de convaincre des industriels américains et européens qu'il leur en coûterait moins cher de produire au Québec que dans leur pays respectif. Il avait annoncé que cette offensive de marketing allait commencer dans les semaines suivantes. Où en sommes-nous avec ce projet?

M. Landry: L'action du gouvernement, sans attendre même la formation du groupe, a commencé effectivement. Hier, j'entendais encore le ministre de l'Énergie et des Ressources faire allusion à quelques dossiers d'alumineries et d'entreprises qui consomment du courant électrique. L'action est commencée avec le ministère de l'Énergie et des Ressources, le ministère de l'Industrie, du Commerce et du Tourisme, le ministère du Commerce extérieur, le Secrétariat général du gouvernement pour coordonner les efforts de tous les intervenants en matière d'attraction d'investissements en utilisant les prix de l'énergie. Mais on n'a pas attendu que le groupe soit "opérationnel" pour le faire. Pechiney, les bulldozers sont sur le terrain; Reynolds fait ses travaux, etc.

La Présidente (Mme Harel): M. le député de Nelligan.

M. Lincoln: Une dernière question que je veux poser peut-être à M. Audet, par l'entremise du ministre. Quelle est la relation entre la direction de l'analyse et de la stratégie, qui est la clé de tout pour l'avenir - parce que la stratégie, c'est la base de tout - et la direction du développement de l'offre? Quelle est la coordination qui se fait? Est-ce que la direction de l'analyse et de la stratégie, après avoir défini des secteurs prioritaires, ce qu'elle va faire de plus en plus quand elle sera en marche, va avoir une influence sur les actions de l'offre?

M. Landry: Je pense que c'est plutôt au sous-ministre de répondre à cette question.

M. Lincoln: Pardon! D'accord.

La Présidente (Mme Harel): M. Pruneau.

M. Landry: Puisque cela dépasse une des directions; déjà, on en a deux de mentionnées.

M. Pruneau: Merci, Mme la Présidente. Effectivement, M. le député, vous avez raison. Ce que nous sommes en train de faire à l'intérieur du ministère et non seulement entre les deux directions générales que vous avez identifiées, mais également avec les autres directions, celle qui cherche à former les exportateurs au tout début et la coopération économique qui est une autre

des directions, c'est arrimer, à travers le bureau des sous-ministres, un système qui permet d'avoir un échange d'informations constant. La direction de M. Audet, plus particulièrement, va produire des fiches techniques sur les marchés d'exportation qui, d'une part, vont servir à la direction de M. Girard pour choisir ses marchés cibles, mais également les activités que nous faisons vont déterminer le genre de travail que M. Audet va faire en termes de recherches sur les marchés spécifiques. C'est dans cet esprit que nous allons, j'espère bien, réussir avec les mêmes ressources à augmenter de façon substantielle la productivité du ministère.

La Présidente (Mme Harel): Je vous remercie tous.

Est-ce que nous allons maintenant procéder à l'adoption et du programme et de l'ensemble des crédits budgétaires? Je vais mettre aux voix le programme 1. Il s'agit, en fait, du seul programme qui nous concerne.

M. Landry: C'est le seul.

La Présidente (Mme Harel): Est-ce que le programme 1 est adopté?

M. Landry: Adopté.

M. Lincoln: Adopté.

La Présidente (Mme Harel): Est-ce que l'ensemble des crédits budgétaires du ministère du Commerce extérieur est adopté?

M. Lincoln: Adopté.

M. Landry: Adopté.

La Présidente (Mme Harel): Conformément à un ordre de l'Assemblée nationale, la commission ajourne ses travaux au mardi 10 avril, à 10 heures, à la salle du Conseil législatif. Je vous remercie pour le ton et le climat dans lesquels se sont déroulés nos travaux.

M. Lincoln: La même chose, Mme la Présidente, je vous remercie beaucoup.

M. Landry: Merci, madame. Merci, messieurs.

(Fin de la séance à 11 h 58)