



---

# ASSEMBLÉE NATIONALE

---

CINQUIÈME SESSION

TRENTE-DEUXIÈME LÉGISLATURE

## Journal des débats

### Commissions parlementaires

---

#### Commission permanente de la culture

Examen des orientations, des activités et de  
la gestion de la Société de développement des  
industries de la culture et des communications (2)

Le mercredi 31 octobre 1984 - No 2

Président : M. Richard Guay

---

QUÉBEC

Table des matières

Présence régionale	CC-65
Les champs d'intervention	CC-67
Le livre	CC-68
Les théâtres d'été	CC-69
L'exportation de spectacles	CC-70
Cas particuliers	CC-72
Le taux d'intérêt	CC-73
La problématique	CC-74
Le TNM	CC-78
La télévision payante	CC-79
Les Éditions Le Nordais-Logiciel	CC-83
Conclusions	
M. Denis Vaugeois	CC-84
M. Raymond Brouillet	CC-84
M. Roma Hains	CC-85
M. Richard French	CC-85
M. Pierre-A. Deschênes	CC-86

Autres intervenants

M. Richard French, président

M. Jean-Paul Champagne  
Mme Huguette Lachapelle  
M. Réjean Doyon

\* M. Michel d'Astous, Société de développement des industries  
de la culture et des communications (SODICC)

\* M. Guy Bouthillier, idem

\* Témoins interrogés par les membres de la commission

Courrier de deuxième classe - Enregistrement no 1762

Dépôt légal  
Bibliothèque nationale du Québec  
ISSN 0823-0102

Le mercredi 31 octobre 1984

## Examen des orientations, des activités et de la gestion de la SODICC

(Dix heures sept minutes)

**Le Président (M. French):** Je vais rappeler à l'ordre cette réunion de la commission de la culture pour procéder à la dernière étape de nos auditions publiques, dans l'examen des orientations, des activités et de la gestion de la Société de développement des industries de la culture et des communications.

La parole, hier soir, était au député de Louis-Hébert, qui n'est pas parmi nous ce matin. D'ailleurs, cela me fait penser que je dois prendre les présences: M. Brouillet (Chauveau); M. Champagne (Mille-Îles); M. French (Westmount); M. Hains (Saint-Henri); Mme Lachapelle (Dorion). L'administration étant faite, je pourrais continuer, à moins que le député de Mille-Îles ou le député de Saint-Henri veuille intervenir.

**M. Champagne:** J'aurais une question dans un domaine assez précis.

**Le Président (M. French):** Allez donc, M. le député.

## Présence régionale

**M. Champagne:** Voici, messieurs de la SODICC, je vois ici, dans votre rapport annuel, les membres du conseil d'administration. Je vois aussi les membres du conseil de direction. Je voudrais savoir comment la SODICC fait en sorte qu'elle a une présence régionale à travers tout le territoire. Je sais que vos bureaux sont situés à Montréal; je vous demande: "Comment faites-vous pour avoir une présence régionale"? Comment, aussi, faites-vous pour répartir vos services, vos budgets, pour que chacune des régions puisse, si c'est possible, avoir le privilège d'être choisie? Si tout est concentré à Montréal, comme Montréalais je dois dire peut-être bravo, mais peut-être aussi qu'il faut penser à toutes les régions. Quelle est votre politique régionale, M. le président?

**M. Deschênes:** M. le Président, c'est une question fort importante pour nous. J'en ai parlé indirectement hier, sur une présence des activités de la SODICC en termes de dossiers qui nous apparaît nettement insuffisante et qui nous a d'ailleurs incité à faire le tour des régions au début de l'année 1984, janvier, février et mars. Nous avons

visité, à ce moment, toutes les capitales régionales et deux messages très clairs nous étaient parvenus des régions - j'étais de toutes ces rencontres - le premier, et je ne les mets pas par ordre, était que la SODICC était insuffisamment connue et qu'elle n'avait pas, à l'intérieur des régions, de porte-parole ou de moyens qui permettaient à notre société d'être connue des industriels susceptibles de faire affaires avec nous.

Le deuxième message, c'était que le personnel de la SODICC était situé à Montréal. La majorité des représentants ou des intervenants régionaux estimait que c'était des Montréalais et, en plus de cela, quant au conseil d'administration d'alors, que vous voyez dans le rapport annuel, ils estimaient que c'était tous des gens de Montréal, sauf quelques-uns de Québec, et Québec était un cas particulier, ce n'était pas associé à une région au même titre que l'Abitibi ou le Bas-du-Fleuve ou le Saguenay.

Alors, ces deux messages ont donc été compris. D'abord, celui d'une représentation au niveau du conseil d'administration. Je leur avais dit lors des tournées - c'était un message qui revenait systématiquement à chaque région mais, avant que je puisse réussir à obtenir un moyen de corriger cette lacune, on devait être rendus à la deuxième ou la troisième région - que, dès qu'une vacance au conseil d'administration se ferait, je conseillerais au ministre des Affaires culturelles, puisque les membres sont nommés par le Conseil des ministres sur proposition du ministre des Affaires culturelles - d'avoir une personne issue d'une région, qui permettrait aux préoccupations régionales d'être à la table du conseil d'administration.

Cela s'est donc fait, il y a eu une vacance et nous avons maintenant un membre du conseil d'administration qui est M. Jean Chouinard, de l'Université de Sherbrooke. Il est directeur du centre audiovisuel à Sherbrooke et il est très impliqué dans les dossiers culturels de cette région. Il est président du comité régional de Radio-Québec, il est membre de différentes organisations liées au développement culturel de la région de l'Estrie, théâtre, etc. Maintenant, nous avons au conseil d'administration ce que j'appelle un représentant régional - nous le désignons ainsi - et il a, d'ailleurs, dans ses responsabilités, celle d'être un peu le porte-parole des préoccupations régionales, il n'est pas de notre intention, à ce moment-ci,

d'augmenter cette représentation régionale au sein du conseil d'administration. Mais si jamais il y avait un besoin qui se faisait sentir et que les éléments justificatifs appropriés étaient là, on accepterait sûrement de regarder cette chose et nous en ferions part au ministre des Affaires culturelles en temps opportun.

Donc, pour le conseil d'administration, c'est maintenant réglé. Les documents dont on faisait mention hier, au début de notre rencontre, lesquels ont été transmis à M. French, concernent les membres du conseil d'administration par rapport au rapport annuel, c'est-à-dire les membres qui étaient là au 31 mars. Il y a M. Chouinard, qui est maintenant présent et qui ne l'était pas à ce moment-là, M. Gilles Nolet de Montréal, qui n'était pas là et qui est maintenant là et M. Robert Vinet qui est membre de notre conseil d'administration. Donc, ce sont les trois nouveaux membres qui remplacent, sans être des remplaçants respectifs, les membres dont les termes sont venus à échéance, qui sont MM. Jules Bellegarde, André Chagnon et on avait une vacance; effectivement, dans le conseil d'administration, vous n'en avez que huit. Je me rappelle la vacance, c'était M. Beauchamp qui a démissionné au mois de février pour des raisons personnelles. Notre conseil d'administration est complet aujourd'hui et il y a une représentation régionale.

Maintenant, pour le deuxième point que vous avez soulevé, M. le député de Mille-Îles, concernant les services de la SODICC dans les régions ou les services régionaux, au cours de cette tournée que nous avons faite, cette préoccupation, comme je le disais tantôt, s'est fait sentir aussi. Nous avons convenu par la suite, avec le ministère des Affaires culturelles, d'utiliser ses services. Nous avons convenu d'un genre de protocole d'entente, et il n'y a pas de frais d'attachés à cette entente, à partir duquel les bureaux régionaux du ministère des Affaires culturelles auraient notre documentation, auraient aussi la possibilité de nous rencontrer à leur loisir et ce serait un peu le point d'échanges entre des industriels régionaux et le bureau de la SODICC à Montréal.

Je vous souligne d'ailleurs que nous avons un bureau à Québec, qui est très léger; il y a une personne à temps plein qui s'occupe du patrimoine, M. Laliberté qui était avec nous hier, et une personne à temps partiel qui s'occupe des services de secrétariat. Ce bureau est effectivement un bureau qui représente la SODICC, mais, dans les faits, compte tenu de nos activités en matière de patrimoine, c'est à peu près leur seule responsabilité et ce qui les occupe à temps plein.

Donc, nous avons cette entente avec les bureaux régionaux du ministère des Affaires culturelles. J'ai personnellement, avec M. d'Astous à un moment, à une date

bien précise, rencontré l'ensemble des directeurs régionaux des bureaux du ministère des Affaires culturelles et nous avons échangé des avis pendant plusieurs heures sur les services que nous pourrions leur rendre. Depuis ce moment ils ont nos coordonnées et ils nous contactent au besoin. Dans les faits, je vous redis ce que je vous disais, hier. Les résultats concrets de cette tournée, de ces ententes que nous avons avec le ministère des Affaires culturelles ne se concrétisent pas beaucoup en termes mathématiques, à tout le moins. Aujourd'hui, nous n'avons pas de dossiers en nombre qui nous permettraient de croire que notre société est bien connue des régions, des industriels régionaux en matière culturelle et de communications. C'est une réflexion sur laquelle nous allons nous pencher aussi.

Comme je le mentionnais aussi, hier, il est possible que cela prenne plus de temps que six ou sept mois pour évaluer les effets des efforts que nous avons mis pour être présents en région. Il reste qu'on a plus de dossiers à l'étude aujourd'hui que nous en avions lorsque nous avons décidé d'aller dans les régions. Mais encore là, ce n'est pas significatif d'une présence régionale suffisante, à moins qu'à l'intérieur des régions, les industries de culture et de communications qui y sont soient des industries qui, pour toutes sortes de raisons, ne souhaitent pas faire affaires avec nous. Maintenant, il y a cette condition, si je peux appeler cela une condition, ou cette préoccupation que nous avons manifestée aux industriels régionaux et aux représentants du ministère des Affaires culturelles, en ce sens que les industriels régionaux qui feraient affaires avec nous devraient avoir une préoccupation interrégionale et, ensuite, nationale au sens du Québec, et au niveau de l'exportation. On ne voulait prendre que des industries qui se limiteraient à leur région ou avoir des industries régionales qui ont l'intérêt, l'objectif, le souhait de développer leurs services, leurs produits pour d'autres régions, pour l'ensemble du Québec et, éventuellement, pour l'extérieur du Québec. Bien sûr, il y a des étapes à franchir, mais on voulait seulement que cette considération soit présente dans leur esprit quand ils viennent nous voir, quand ils viennent discuter avec nous de leur industrie et surtout quand ils pensent au développement de leur industrie dans le temps.

M. Champagne: Cela veut dire que dans le passé votre aide se centralisait, entre autres, avec des entreprises qui avaient peut-être leur siège social dans la région métropolitaine, peut-être aussi un peu sur le territoire ici de la Communauté urbaine de Québec, et qu'ailleurs, cela demeurait timide. Est-ce que vous prévoyez que, dans certaines régions, des entreprises culturelles vont

frapper chez vous pour avoir de l'aide et quelles seraient ces régions? Détectez-vous à travers le Québec certaines entreprises ou certains secteurs régionaux qui demanderaient votre aide? Cela ferait en sorte qu'il y aurait une expansion. Je ne sais pas si les sculpteurs de Saint-Jean-Port-Joli pourraient frapper chez vous et dire: Malgré toute notre production de sculptures, on aimerait trouver, avec vous, les moyens d'exporter des choses semblables. Alors, ma question est: Est-ce que vous détectez des entreprises régionales?

**M. Deschênes:** Je dois vous dire que rien ne nous porte à croire qu'un secteur ou des secteurs particuliers de l'ensemble de nos champs d'intervention seraient plus intéressants pour des entreprises régionales ou dans le sens d'une intervention de notre part.

De plus, je vous redis que cette semence, que nous avons faite au printemps, peut être une semence qui tarde à venir au niveau de ces résultats. J'ajouterais aussi, aux propos de tantôt, les éléments nouveaux, qui font partie de la phase deux de notre société, dont nous avons assez longuement discuté hier et qui font que, maintenant, nous sommes plus attentifs qu'auparavant, car avant, nous attendions que les gens viennent chez nous. À ce moment-là, nous évaluions l'intérêt d'une participation financière de notre société. Maintenant, comme nous sommes interventionnistes, en fonction des objectifs que nous avons, nous pourrions aller dans les régions et, dans certains cas, nous y sommes allés. J'ai un cas à l'esprit: celui du consortium en câblodistribution, mais cela ne s'est pas réalisé, dans les faits par une participation régionale. Mais, cela aurait pu très bien se faire.

Donc, le fait que nous soyons interventionnistes et que nous ayons maintenant l'intention - ce que nous avons d'ailleurs commencé à faire - de prendre l'initiative de certaines démarches auprès d'industries ou de groupes industriels, cela pourrait nous amener à une présence régionale plus forte. Je suis incapable de répondre d'une façon plus certaine et plus nette à votre question sur la détection, par notre société, de besoins régionaux, d'industriels régionaux en matière de culture ou de communication qui pourraient faire affaires avec nous et qui pourraient effectivement être aidés pour le développement de leur industrie par notre société.

### Les champs d'intervention

**M. Champagne:** Dans un autre domaine, est-ce que, d'année en année, vous avez de plus en plus de dossiers à l'étude? Est-ce qu'il y a des secteurs qui sont négligés ou des secteurs qui sont plus forts? Votre société, est-ce qu'on frappe davantage chez

vous? On dit que vous avez peut-être vingt dossiers à l'étude qui vont faire en sorte que, peut-être, ça va capitaliser un montant de X. Vous voyez qu'il y a une progression dans ce sens à la fois pour le nombre de dossiers et à la fois aussi pour les sommes impliquées.

**M. Deschênes:** C'est effectivement une situation que nous vivons, M. le député de Mille-Îles, et c'est dû à plusieurs choses. D'une part, au niveau des industries - parlons des industries qui font affaires avec nous, plus particulièrement les industries de Montréal - notre société est mieux connue de même que les orientations et les priorités que nous définissons. Déjà, ça oriente les industries à faire affaires avec nous en fonction d'un certain nombre de renseignements, d'une information qui est plus disponible, qui est plus connue.

Il y a des secteurs qui ont crû au fil des années et il y a des secteurs aussi qui ont diminué en termes d'interventions pour différentes raisons. On en mentionnait hier, et je vous rappelle celle que nous voulons de moins en moins faire de cas de sauvetage et de moins en moins de cas de transport de subventions, de "bridge", pour utiliser le terme que nous mentionnions hier. Dans certains cas, il y a des statistiques qui peuvent être trompeuses. Quand on fait, par exemple, du transport de subvention, c'est effectivement, au sens de la statistique, une aide financière qui peut être substantielle dans certains cas, mais au niveau des effets, c'est nul.

Si je prends les statistiques, je peux vous dire que les points les plus importants de notre présence en termes de dollars, au sens de notre présence depuis le début de nos activités, il y a les arts d'interprétation, le théâtre, le spectacle, ainsi de suite, qui ont pris 9 000 000 \$ des 34 000 000 \$ d'interventions que nous avons faites jusqu'à maintenant. Il y a la télévision qui a pris 4 500 000 \$ pour une raison qui est relativement simple et claire, c'est la télévision payante. C'est pour cela qu'il faut faire attention à ces statistiques. De temps en temps vous avez beaucoup de dossiers et pas beaucoup d'argent, dans certains cas vous avez beaucoup d'argent et pas beaucoup de dossiers.

Par exemple, au niveau des arts d'interprétation, nous avons 92 dossiers depuis le début pour 9 000 000 \$. Dans le disque, nous en avons 24 pour un montant de 5 000 000 \$ et dans le livre nous en avons 51 pour un montant de 6 000 000 \$.

Je pense qu'on peut dire qu'au fil des années, dans le livre, il y a eu un point que j'appellerais un seuil supérieur dans nos interventions qui s'est situé en 1982-1983, où notre présence a amené 3 200 000 \$ d'aide financière diverse et due, vous vous le

rappellerez sans doute, à la conclusion du dossier Dussault-Garneau.

Au niveau du disque, notre présence aussi a été très importante, d'une façon continue depuis 1981-1982. C'est aussi un secteur que nous avons détaillé hier et qui indique les raisons pour lesquelles cela s'est fait.

Au niveau de la production audiovisuelle, c'est un secteur qui est en croissance, qui est parti d'un montant relativement modeste pour arriver à des montants importants aujourd'hui, qui vont probablement atteindre 2 000 000 \$ à 2 500 000 \$ au cours de l'année 1984-1985.

Au niveau des arts d'interprétation, même si au total c'est le secteur qui a reçu le plus d'aide en termes de dollars, c'est un secteur qui est maintenant en décroissance. Un autre secteur qui est en croissance, fort important, c'est celui des services informatiques ou du logiciel. On en a parlé aussi hier; on a parlé des didacticiels et, dans notre esprit, c'est un secteur qui va continuer à croître au même titre de l'audiovisuel. D'ailleurs, ces deux secteurs sont deux des cinq priorités identifiées dans notre plan de développement 1984-1985.

**M. Champagne:** Il y a deux éléments que je veux faire ressortir. Pour la première fois on entend parler d'un chiffre de 34 000 000 \$. Cela veut-il dire que votre intervention a généré dans le milieu un apport économique de 34 000 000 \$? Est-ce que c'est ce que cela voudrait dire?

**M. Deschênes:** C'est-à-dire que le conseil d'administration a autorisé notre société à investir dans tous les secteurs, les treize champs d'intervention de notre société, pour un montant total cumulatif de 34 000 000 \$ au moment où on se parle, c'est-à-dire en incluant les décisions du conseil d'administration du mois d'octobre. Cela veut dire qu'avec notre capital qui est aujourd'hui de 16 000 000 \$ et qui a crû au fil des années nous avons, à chaque année, des retours soit en termes d'intérêts, soit en termes de capital sur les prêts ou les autres formes d'aide financière que nous réinvestissons l'année suivante. Par exemple, cette année, si vous prenez le plan de développement, à la dernière page, vous allez voir que nous estimions être en mesure d'investir 9 280 000 \$. Et les chiffres sur lesquels nous travaillons pour l'année prochaine - si je me rappelle bien, M. d'Astous pourra confirmer - ils sont de 12 000 000 \$. Est-ce que ce sont bien ces chiffres pour l'année 1985-1986?

**M. d'Astous:** C'est 13 500 000 \$ avec le patrimoine.

**M. Deschênes:** C'est cela, 13 500 000 \$

avec le patrimoine.

**M. Bouthillier:** Ce qui représente, cependant, un niveau d'investissements beaucoup plus élevé que cela, c'est notre part à nous, c'est la part de nos autorisations.

**M. Champagne:** Est-ce que vous êtes capables de calculer ce que votre rapport génère dans le milieu? Est-ce que c'est quantifiable? Y a-t-il un ordre de grandeur?

**M. Bouthillier:** C'est impossible de quantifier, parce que, assez souvent, il y a peut-être - je lance un chiffre - la moitié de nos aides qui sont des aides non pas reliées à un projet particulier, mais ce sont des aides de fonds de roulement; alors, c'est difficile de savoir quelle est l'ampleur réelle du projet ou quelle est l'ampleur réelle de l'investissement généré ou provoqué.  
(10 h 30)

### Le livre

**M. Champagne:** Je vais prendre le dernier élément, le domaine du livre, à la page 24 de votre rapport annuel. On voit une certaine progression et c'est inégal. Si on regarde l'année 1979-1980 dans le livre, c'était huit interventions, 670 000 \$; l'année d'après, c'était presque un million; ensuite, c'était 600 000 \$ et, finalement, c'était 3 000 000 \$. Ce que vous venez de dire tout à l'heure, c'est que c'était peut-être à cause de l'intervention pour sauver Dussault-Garneau. Et ensuite, en 1983-1984, vous revenez à 634 000 \$, c'est peut-être neuf interventions et c'est le plus bas montant d'aide depuis le début de votre existence.

Je connais des gens, entre autres, qui travaillaient chez Fides et on s'aperçoit que cette maison d'édition est presque inexistante. Dans le domaine du livre, c'est très difficile au moment où on se parle. Voici la question que je veux poser. Je voudrais qu'on m'éclaire davantage sur ce qui se passe dans ce domaine. Quelles sont les solutions que vous pourriez apporter? Quelle orientation avez-vous dans le domaine du livre? C'est là un domaine qui est faible, au moment où on se parle. Je le dis avec une certaine restriction, parce que je connais des gens qui travaillaient dans le domaine, entre autres, Fides et ils ont beaucoup de difficultés actuellement.

**M. Deschênes:** C'est une question difficile, parce qu'on parle d'une évaluation du secteur du livre. On en a fait un jugement dans notre rapport annuel. Les besoins de l'industrie du livre, au Québec, sont certainement nombreux. Il y a beaucoup d'initiatives qui se font en matière de production. Les auteurs qui écrivent des

textes, ainsi de suite. Je pourrais vous dire que les besoins industriels qui nous arrivent ne sont pas, au niveau du volume, importants. Il ne nous apparaît pas, en tout cas, à partir des contacts que nous avons eus et à partir de l'expérience du passé, que le secteur du livre, au sens industriel du terme, soit en grande difficulté au Québec. Nous croyons que la difficulté que nous avons eue, c'est celle du danger, à un moment donné, que les points de vente, les librairies, soient en totalité, ou presque, dans des mains étrangères. Cela a été une des raisons de notre intervention; ce qui fait qu'aujourd'hui, les librairies du groupe Dussault-Garneau sont toujours entre les mains de Québécois et de Québécoises.

Maintenant, au delà de ce que je viens de vous dire, j'ai réellement peu de choses à apporter. Je ne sais pas si M. Bouthillier pourrait ajouter à ces propos, à partir de l'expérience qu'il a vécue.

**M. Bouthillier:** On pourrait peut-être disséquer le secteur, section par section. On peut parler de la vente au détail, de la distribution et de l'édition. Ce sont trois activités bien précises.

Au niveau de la vente au détail, la seule intervention majeure qu'on a faite, dans notre histoire, à part quelques petites librairies spécialisées, a été au niveau des librairies Dussault-Garneau. L'objectif de cette intervention, sans trop détailler, était de protéger une position québécoise, tout en permettant également de rapatrier des intérêts minoritaires et des intérêts étrangers, et de la protéger essentiellement dans un réseau de vente situé dans les centres commerciaux. Il y a une grosse partie de la vente de livres qui est de la vente sous impulsion et sur les lieux de vente, non pas de la vente préméditée. On sait que le commerce nord-américain se déplace beaucoup vers les centres commerciaux. Donc, c'était important, car c'était le seul réseau, propriété québécoise, qui était sérieusement implanté dans les centres commerciaux. Tous les autres réseaux, Cole, Smith ou ainsi de suite, sont des réseaux hors Québec. Donc, cela a été la seule intervention et c'était notre objectif de préserver le contrôle de la vente au détail, tout au moins, de préserver un réseau. Cela a été la base de notre intervention à ce niveau.

Au niveau de la distribution, je dirais que nous avons cinq ou six interventions, dans le but de rapatrier des intérêts étrangers dans des activités de distribution de livres, évidemment, sur le marché local. On a fait des tentatives aussi pour essayer d'établir des réseaux de distribution à l'étranger.

À ce niveau, je dois avouer qu'au cours du dernier exercice, on n'a pas eu une pluie

de demandes, loin de là. Il semble qu'il y ait certains distributeurs qui ont connu des difficultés récemment, mais cela nous semble être un certain tassement naturel qui se fait.

Au niveau de l'édition, on pourrait peut-être disséquer entre l'édition scolaire et l'édition littéraire. Au niveau de l'édition scolaire, cela semble très bien aller, on n'a pas d'indication de personne à savoir qu'il y a des difficultés de ce côté, tout le monde semble aller relativement bien, on n'a pas eu de cas-problèmes qui sont venus à notre porte. Au niveau de l'édition littéraire, c'est plus chronique. Il y a des difficultés, c'est un secteur qui, historiquement, a toujours été subventionné. Il y a beaucoup de nos interventions de "bridge" qui sont dans le domaine de l'édition littéraire. J'ai un cas en tête, celui d'un abonné qui, d'année en année, vient faire escompter ses subventions. C'est un secteur qui n'est pas facile, un secteur qui, comme je le dis, doit nécessairement être subventionné. Il manque toujours d'oxygène; il en voudrait toujours plus. On veut toujours essayer d'avoir un niveau plus élevé de production et on se dit que c'est à travers cela qu'il va en percer.

C'est un secteur très difficile dans lequel on intervient, mais on ne veut pas faire d'interventions à la pièce. On veut essayer de limiter nos escomptes de subventions, donc on est un petit peu déchiré.

**M. Champagne:** Bien sûr, je pense que cela demeure notre défi, parce qu'on s'en va dans un librairie et qu'on voit le prix du livre - le livre français ou le livre québécois - assez élevé. C'est une quinzaine de dollars, sinon 20 \$. Or vous pouvez avoir dans une édition anglaise le même volume peut-être à un prix quatre fois plus bas. C'est pour cela, je pense, que cela demeure notre défi. C'est un commentaire que je voulais faire. Merci pour les réponses.

**Le Président (M. French):** Mme la députée de Dorion. Après, M. le député de Louis-Hébert.

**Mme Lachapelle:** Moi, M. le Président, cela concerne encore les dossiers parce qu'on y revient souvent. J'ai remarqué plusieurs dossiers où la SODICC avait consenti un prêt. L'offre est souvent déclinée par le demandeur. Est-ce que les raisons seraient que l'offre est insuffisante ou si, entre-temps, sont arrivées des subventions que ces gens espéraient?

**M. Bouthillier:** Plus souvent qu'autrement c'est parce que nos conditions sont jugées sévères.

### Les théâtres d'été

**Mme Lachapelle:** Maintenant, une autre question. On n'a pas parlé de théâtre. Je me



demandais si les théâtres d'été vous approchent pour des prêts?

M. Deschênes: Oui, nous avons eu un certain nombre de théâtres d'été qui sont venus chez nous. Nous en avons encore, de mémoire, deux je crois. C'est un secteur qui ne nous a pas causé de difficultés; les obligations ont été honorées et cela va très bien. On n'a pas de commentaires particuliers à faire sur cela. Effectivement, quelques théâtres d'été sont venus nous voir. On a consenti, dans la majorité des cas, une aide financière; dans certains cas, nous l'avons refusée. En général, les théâtres d'été qui ont fait affaires avec nous ont respecté leurs obligations et cela va très bien.

**Mme Lachapelle:** On sait que les théâtres d'été c'est rentable. Je veux dire que ces gens fonctionnent à peu près de 12 à 20 semaines. Est-ce que ces gens reçoivent en plus des subventions du gouvernement? Est-ce que c'est vérifié à chaque fois?

M. Deschênes: C'est-à-dire que nous ne vérifions pas, dans le cas d'un théâtre d'été qui vient chez nous, s'il a des subventions ou devrait en avoir ou devrait faire appel aux programmes gouvernementaux. C'est au théâtre d'été à faire ces démarches et à obtenir une aide le cas échéant. Quand il en obtient une, c'est considéré de notre part comme étant un revenu.

Maintenant, à ma connaissance, le ministère des Affaires culturelles n'a plus de programmes d'aide en termes de subventions pour les théâtres d'été.

**Mme Lachapelle:** Merci.

**Le Président (M. French):** M. le député de Louis-Hébert.

### **L'exportation de spectacles**

M. Doyon: Merci, M. le Président. Hier, à titre de responsable du dossier des communications, nous avons fait le tour d'un certain nombre de sujets qui touchaient plus particulièrement les communications dont la câblodistribution, l'évolution de Radio-Québec, la pénétration de marchés étrangers avec une programmation québécoise, etc. Nous avons terminé nos réflexions sur l'approche qu'avait, vis-à-vis les entreprises, la SODICC. D'une façon fort satisfaisante vous m'avez répondu que vous n'aviez pas dans le passé, et que vous n'aviez pas l'intention de le faire pour l'avenir, porté de regards critiques sur les contenus de la programmation qui pouvait être produite par les diverses entreprises. Je me réjouis de la chose et je pense que c'est désirable qu'il en soit ainsi. La SODICC ne doit pas s'empêtrer

dans un rôle qui pourrait, au-delà du rôle de promotion des industries qui est le sien, être un véhicule de promotion de certaines modes ou de certaines idées ou de certains genres d'artistes ou de producteurs québécois de quelque nature que ce soit. À l'intérieur de ces balises, vous nous indiquez que quand même - et c'est là que j'essaie de situer votre démarche - la SODICC s'implique et a l'intention de le faire encore plus dans l'avenir dans des entreprises d'exportations ou de ventes, et je pense au consortium dont vous nous avez parlé.

À ce moment, je me dis que vous vous voyez pris dans l'obligation de faire un choix en ce qui concerne les artistes qui vous semblent exportables et vendables à l'étranger et donc rentables ou commercialisables, si vous voulez, si on me permet le mot. Est-ce que cela ne vous met pas dans une situation différente en ce qui concerne votre action à l'étranger par la voie d'un consortium dont vous êtes membre à part entière, à 20% semble-t-il? Cela n'est pas un montant énorme, ce n'est pas la principale activité, je le conçois, à l'intérieur des nombreuses activités de la SODICC. C'est par rapport à ce que vous avez spécifié comme étant une neutralité fort désirable quand il s'agit du marché domestique et des entreprises qui tentent d'en faire l'exploitation.

M. Deschênes: Je pourrais faire deux commentaires, M. le député de Louis-Hébert, sur votre intervention. Le premier, au niveau de l'exportation de biens et services, cela est quelque chose qui ne nous amène pas à parler de contenu. Par exemple, on pourrait prendre le cas du consortium en câblodistribution; nous allons avec un catalogue offrir à des entreprises ou des corporations étrangères des services qui leur permettraient d'avoir un réseau de câblodistribution qui serait équivalent à leurs besoins mais qui pourrait puiser beaucoup à l'expertise québécoise. C'est tout à fait rare que nous arrivions dans les contenus en ces matières. Cela va être la conception de réseaux, cela va être les méthodes de gestion d'un réseau, cela va être le recrutement, cela va être les méthodes de présentation ou d'organisation de réseaux qu'on dit communautaires, etc.

Il va arriver, dans un deuxième temps, que nous aurons des associés qui, eux, seront des vendeurs, si vous me permettez, des exportateurs de contenus et de programmation. Il y a des entreprises, au Québec, dont la spécialité c'est de vendre la programmation québécoise à l'étranger. Au niveau de la câblodistribution, nous ne sommes pas encore à cette étape, mais cela viendra. Dans le cas de la câblodistribution, nous n'avons pas à déterminer de choix sur le contenu.



Au niveau des artistes - et cela sera mon deuxième commentaire - c'est différent. Pour le moment, nous faisons savoir l'intérêt de la SODICC à s'associer à des artistes ou des producteurs qui voudraient exporter les talents de leurs artistes ou les spectacles qu'ils ont dans leur catalogue. Mais dans aucun cas nous ne choisissons un spectacle plutôt qu'un autre, sinon sur une base financière. Si vous avez un producteur qui vient avec un spectacle A et un autre producteur qui vient avec un artiste Z, nous ne faisons pas de choix entre les deux. Nous sommes prêts à nous associer aux deux à la condition qu'il y ait ce que nous appellerions des éléments de rentabilité à moyen terme assurés. C'est la seule base de notre choix. On n'a absolument aucune intervention en matière de contenu ou même sur le type de spectacles. On peut vous donner des exemples. Dans le cas du spectacle "Broue", au théâtre, c'est un spectacle qui a eu ses succès à l'extérieur du Québec, au Canada, qui a fait un essai aux États-Unis et le producteur réfléchit encore sur son intérêt à développer ce spectacle aux États-Unis. Il a déjà discuté ce sujet avec nous et il connaît notre intérêt à nous associer avec lui. Si vous me permettez l'expression, il a déjà en poche une certaine garantie de succès, puisque cela a bien fonctionné au Canada anglais. Donc, il n'y a pas raison de croire - a priori en tout cas - que ce spectacle ne marcherait pas bien aux États-Unis. (10 h 45)

Il y a certains éléments comme ceux-là que des producteurs ont et que d'autres n'ont pas. Si on reprend le cas de Jean Lapointe, il n'était jamais allé en France. Il a ce qu'on peut appeler une caractéristique très québécoise dans ses contenus, dans ses spectacles, de sorte qu'il y avait un risque plus élevé en France. C'était quand même un de nos bons artistes qui avait un succès relativement élevé au Québec et on n'avait pas raison de croire que ce succès, même si cela pouvait prendre quelques années, ne viendrait pas également en Europe. C'est pour vous dire que les dossiers nous arrivent dans des états différents et on les évalue, mais beaucoup plus, pour ne pas dire presque exclusivement sur une base financière.

**M. Doyon:** Je comprends que l'approche est basée sur une question de rentabilité, mais ce que je voulais dire, c'est qu'en fin de compte, forcément, à un moment donné, vous êtes appelés à évaluer la rentabilité d'un artiste, si on parle de cela. Vous êtes appelés à évaluer sa popularité, sa façon de faire les choses et sa façon d'être apprécié par le public et les chances de succès qu'il a. Je comprends que vous vous basiez sur l'expérience qu'il a eue, soit au Québec ou à l'extérieur du Québec, au Canada ou ailleurs, et que ce sont des éléments qui entrent en

ligne de compte; sauf que, effectivement, cette rentabilité que vous recherchez fort à-propos est quand même basée sur une personne, sur un type d'artiste. Ce faisant, on pourrait contester qu'en prenant la décision d'envoyer tel artiste, vous misez sur cette personne, sur ce qu'il est et sur ce qu'il représente, plutôt que sur telle autre. À ce moment-là, par le biais de cette façon de faire, il y a une sorte de jugement de valeur sur l'artiste, même si ce jugement de valeur est, en ce qui vous concerne, basé sur le fait que vous allez protéger la mise de fonds et, si possible, faire des profits avec l'investissement qui a été consenti dans cette entreprise.

J'imagine que dans le cas d'un nouvel artiste, de la jeune relève, par exemple, vous ne seriez pas prêts - même si vous aviez des experts et que c'était possible d'une façon objective d'évaluer la valeur intrinsèque d'un artiste - à prendre le même risque qu'avec un artiste chevronné tel que Jean Lapointe, pour des raisons purement de rentabilité, alors que possiblement et objectivement on pourrait prétendre que la valeur est égale ou pourrait être égale, si c'était possible d'évaluer une telle chose, M. d'Astous.

**M. d'Astous:** Le projet qu'on regarde peut souvent rejoindre la relève dans un cas où le projet en question est un projet limité. Finalement, comme nous n'agissons jamais seuls, le critère discriminatoire est souvent fait par le producteur lui-même qui décide, oui ou non, d'investir dans une initiative. Donc, le choix des contenus est fait plutôt par le producteur qui nous présente le projet que par nous-mêmes.

Il peut arriver des cas d'exportation où le projet concerne la relève, mais où le projet est très limité et n'entraîne pas de dépenses énormes. Donc, on pourrait penser qu'éventuellement on aurait des projets pour des artistes qui ne sont pas nécessairement consacrés, mais dont le projet en est un de moindre envergure et a une stratégie de pénétration du marché très limitée dans une expérience, par exemple, dans une salle parallèle à Paris et même aux États-Unis.

**M. Deschênes:** Effectivement, le ou les deux critères déterminants dans les choix faits d'exportation de spectacles et d'artistes, d'une part, c'est le coût très élevé de la recherche de la pénétration de marchés étrangers et, d'autre part, c'est celui que le promoteur ou le producteur doit y investir, au moins autant que nous. On ne dépasse pas 50%. Cela pourrait être moins, mais il reste qu'on a mentionné les chiffres, comme le cas de Jean Lapointe, hier. Quand on pense à la relève ou quand on pense à tout artiste ou spectacle, il faut quand même trouver les fonds de la part du producteur qui complètent ceux que nous

serions appelés à y mettre. Ce sont des sommes élevées, importantes. Généralement, le choix, comme le disait M. d'Astous, va souvent se faire là.

### Cas particuliers

**M. Doyon:** Si vous me permettez, M. le Président, je vais simplement passer à quelques dossiers sur lesquels je voudrais avoir quelques renseignements rapides. Un dossier qui porte le no 241, les Publications Charles Huot Inc., sur la rue Montpetit, à Sainte-Foy, dans le comté que j'ai l'honneur de représenter à l'Assemblée nationale. Je vois qu'il y a une garantie de 30 000 \$, une garantie de prêt, et on indique que ce prêt est autorisé et non déboursé. Est-ce que vous pouvez me dire ce qui arrive? Est-ce que c'est une situation spéciale?

**M. Deschênes:** Non, ce n'est pas une situation spéciale, le dossier est maintenant fermé dans le sens qu'on a avisé les Publications Charles Huot que, vu leur absence de réponse à notre proposition, on allait fermer le dossier à moins qu'elles nous indiquent leur intérêt à continuer. Ce qui s'est passé dans ce dossier, c'est que la garantie de prêt que nous voulions prendre sur un immeuble, c'est une garantie que les promoteurs ont utilisée auprès d'une banque ou d'une caisse populaire, plus particulièrement, de sorte qu'elle n'était plus disponible chez nous.

Les sommes qui sont là, les 30 000 \$, la firme en question les avait obtenus d'une caisse populaire. Elle aurait aimé en avoir d'autres de nous aussi, sauf que la garantie que nous demandions disparaissait puisque la caisse populaire l'avait prise et que, en conséquence, cette entreprise n'était plus en mesure de nous donner une forme quelconque de garantie pour le prêt que nous lui aurions consenti. C'est effectivement la raison qui fait que ce dossier n'a pas eu de suite positive.

**M. Doyon:** Merci. Si on passe au dossier 243-1, concernant l'entreprise du disque Logidisque Inc., il y a eu un prêt de 150 000 \$ qui a été consenti. On indique ici un solde du prêt de 124 200 \$. Est-ce à dire qu'il y a encore 124 200 \$ qui sont à être avancés à cette entreprise ou si le prêt a été complètement versé? Où est-ce que c'en est?

**M. Deschênes:** On va sortir la fiche et on va vous indiquer s'il reste effectivement des montants à déboursier. Dans certains cas - Logidisque pourrait en être un - les déboursés peuvent se faire sous la forme de garanties au fur et à mesure qu'elles nous parviennent, par exemple les "recevables"; à ce moment-là, les montants sont versés.

Normalement, le solde du prêt indique que les versements se font de façon normale et que, dans le cours du dossier, dans son cheminement, aujourd'hui, c'est-à-dire au moment où ce dossier a été fait, à la fin du mois d'août, il restait à être payé sur le capital 124 200 \$ et il n'y avait aucun arrérage. Donc, la firme, mensuellement ou selon les termes du contrat avec nous, répondait aux obligations qu'elle avait contractées.

**M. Bouthillier** est en train de consulter la fiche technique et il peut vous dire les détails du prêt au sens du capital...

**M. Bouthillier:** Il a été déboursé au complet, et maintenant le solde est de 115 000 \$. Cela a continué à décroître et les remboursements se font normalement.

**M. Doyon:** D'accord. Concernant le dossier 244-B, qui est un prêt au montant de 30 000 \$ pour les Productions Paul Hébert Inc., de Sainte-Pétronille, île d'Orléans, il y avait des arrérages d'un capital de 10 000 \$ et des intérêts à recevoir de 874 \$. Vous indiquez qu'au 31 juillet 1984, vous attendez les résultats de la saison en cours. Est-ce que vous pourriez m'indiquer si les résultats sont rentrés et vous permettent de voir le remboursement total de ce prêt?

**M. Deschênes:** Les résultats sont effectivement rentrés, nous avons toutes les données en main et nous discutons actuellement avec les propriétaires de cette entreprise, les promoteurs des Productions Paul Hébert, pour payer les arrérages et le solde du prêt. En fait, je pense que, étant de la région de Québec, le député de Louis-Hébert sait sûrement que les théâtres d'été dans la région de Québec, pour toutes sortes de raisons, ont eu plus de difficultés que les années précédentes.

Je disais tantôt qu'au niveau des théâtres d'été cela va relativement bien. Celui de Paul Hébert n'est pas une exception à cette règle, sinon que les revenus que cette entreprise comptait recevoir au cours de l'été ne se sont pas réalisés et nous sommes actuellement à discuter avec les promoteurs de cette entreprise sur les paiements des arrérages et un étalement dans le temps.

Maintenant, quand il y a des difficultés - je vais peut-être prendre ce cas pour le signaler - de paiement dans des dossiers, nous n'allons pas nécessairement exiger immédiatement la garantie et mettre l'entreprise en difficulté. Nous sommes plutôt sur la lancée de discuter avec eux de méthodes relativement acceptables pour eux et pour nous qui leur permettent d'honorer les arrérages dans des délais qui sont différents, souventefois et qui leur permettent de poursuivre leurs opérations.

C'est la discussion que nous avons actuellement avec les Productions Paul Hébert.

**M. Doyon:** Je souhaite vivement, M. le Président, que ces discussions soient productives et que vous puissiez en arriver à un arrangement qui soit en même à la satisfaction des Productions Paul Hébert ainsi que de la SODICC.

Le dernier dossier que je voudrais soulever, M. le Président, c'est le dossier 247-A. Un prêt rotatif à Filmoption International Inc. pour 100 000 \$. Il y a des arrérages de capital qui sont minimes, mais je voudrais savoir, finalement, ce que vous entendez par prêt rotatif. Est-ce que c'est une formule spéciale de financement?

**M. Bouthillier:** Prêt rotatif, c'est une marge de crédit. C'est qu'on fait des escomptes de "recevable" ou des escomptes de contrat. Et, à partir du moment où le "recevable" est effectivement perçu, il nous est payé, le solde du prêt diminue, mais on le rend rotatif, c'est-à-dire que sur dépôt d'une autre créance on accepte de redéboursier le prêt. Donc, c'est une marge de crédit qui est valable pour une période donnée pour autant que nous avons des garanties en rotation.

**M. Doyon:** Les garanties étant des comptes recevables.

**M. Bouthillier:** Étant des "recevables".

**M. Doyon:** Et est-ce que c'est une formule d'investissements de la part de SODICC qui se présente souvent, cette façon de faire, ou si c'est une exception?

**M. Bouthillier:** Ce n'est pas fréquent, c'est loin d'être la majorité de nos cas, mais cela peut être assez... On a peut-être une quinzaine de dossiers comme cela.

**M. Deschênes:** Sur le marché de l'exportation, qui est le cas de Filmoption International Inc., c'est souvent pour eux une aide fort importante et qui leur permet de se développer. Le marché de l'exportation, nous y mettons beaucoup d'efforts. Les firmes qui se développent dans ce secteur, on essaie de leur donner autant de latitude possible dans leur développement et cela prend généralement des capitaux importants. La croissance est forte parce qu'on part dans certains cas de 100 000 \$ de revenus à 300 000 \$, ce qui fait trois fois leurs revenus; peut-être, en sens absolu, cela n'est pas élevé, 300 000 \$, mais, pour ces entreprises, ce sont des sauts considérables et nous acceptons, avec elles, de développer des mécanismes qui leur permettent, effectivement, de répondre à toutes les

demandes qu'elles vont chercher à l'extérieur du Québec. Filmoption est effectivement une entreprise au Québec qui a beaucoup de succès dans la vente de produits audiovisuels québécois à l'étranger. Et, quand je parle de produits audiovisuels québécois, il y a les films - c'est identifié ici comme étant une maison de distribution de films - mais elle se développe maintenant dans les documents audiovisuels de télévision également.

**M. Doyon:** Je vous remercie, M. le président, de ces renseignements. Je suis heureux de voir que, dans le cas de Filmoption, vous avez trouvé le moyen de l'aider, de lui permettre d'atteindre les objectifs qu'elle poursuit et de faire valoir ses produits québécois à l'étranger.

Alors, ce sont les questions que j'avais pour le moment, M. le Président, sur les divers dossiers qui avaient été portés à notre attention par la SODICC. Je remercie les gens concernés du cahier qui nous a été soumis, cela a été extrêmement intéressant en ce qui me concerne et j'ai reçu des réponses satisfaisantes qui me permettent de mieux apprécier le travail qui est fait par la SODICC, de souhaiter vivement que, pour l'avenir, ce travail se continue et obtienne tout le succès qu'il mérite.  
(11 heures)

#### Le taux d'intérêt

Le Président (M. French): Je voudrais poursuivre avec un certain nombre de questions et de thèmes. Plus particulièrement, je voudrais revenir à l'affirmation d'hier, à savoir que les taux d'intérêt, facturés par la SODICC, n'ont pas un rôle important ou un rôle déterminant dans la suite des dossiers, dans le "fatidique" des entreprises financées... L'affirmation a été que le taux d'intérêt était la moitié du taux courant, ou du taux préférentiel, sur le sort des entreprises, ce n'était pas tellement différent d'un taux d'intérêt équivalant au taux préférentiel, moins 2%. Je suis prêt à le croire, mais j'aimerais savoir comment on le sait et quelle évaluation a été faite. Est-ce qu'il y a une analyse écrite de cette question?

**M. Deschênes:** Il n'y a pas d'analyse écrite. C'est plutôt une constatation que nous faisons à partir de notre expérience et de celle de certains membres de notre conseil d'administration sur ce sujet.

Maintenant, si vous regardez... Hier, on parlait du taux préférentiel actuel qui est de 13%; donc, l'ancienne formule nous aurait permis de faire des prêts à 6,5%, alors que la formule actuelle nous laisse à 11%, pour ce qui est des entreprises oeuvrant dans les secteurs prioritaires. Il faut bien se rappeler que ce ne sont pas toutes les entreprises.

Les entreprises de théâtre, par exemple, ne sont pas une des priorités de notre société; c'est la même chose pour la télévision, la radio et ainsi de suite. Celles qui sont là, par exemple, les entreprises oeuvrant en matière de logiciels, en audiovisuel, en câblodistribution et ainsi de suite, ce sont des entreprises qui vont recevoir ce type d'aide, le taux préférentiel moins 2%, à condition que leurs garanties soient réellement de celles que l'on peut appeler sans faille, à peu près certaines. Encore là, c'est un élément parmi d'autres qui fait qu'ils vont avoir le taux préférentiel moins 2%. Il est certain que les entreprises oeuvrant dans les secteurs prioritaires, si elles n'oeuvraient pas dans un secteur semblable, même si c'était le taux préférentiel dans l'autre secteur, auraient un taux d'intérêt plus élevé.

Maintenant, ce paiement additionnel, qui correspond au changement de politique de la part de la SOOICC en matière de grille tarifaire, est, à notre avis, un élément qui ne peut pas être déterminant dans les difficultés qu'a une société, bien au contraire; parce que, dans la majorité des cas difficiles, nous discutons avec les entreprises des possibilités de pouvoir, de différentes autres façons, leur permettre de survivre, de se refaire un peu et de progresser. Je peux vous donner, par exemple, une modification que nous avons faite à notre politique, afin d'aider les entreprises, et, si l'on regarde de façon très égoïste, notre sort a été un peu à l'encontre de notre succès, dans le sens des revenus que nous aurions.

Jusqu'au 31 mars dernier, la politique de la société était de consentir des taux d'intérêt selon le taux du marché en cours. Alors si vous vous rappelez les taux d'intérêt et les sommets que ceux-ci ont atteints, à un moment donné, il y a des entreprises qui se sont vu accorder des taux d'intérêt qui étaient corrects, qui correspondaient aux taux du marché et qui étaient même de beaucoup inférieurs à ceux des institutions financières conventionnelles, qui étaient à 18% et 19%. Il y en avait d'autres qui étaient, à un moment donné, à 11%, alors que les taux d'intérêt étaient rendus à 18% et 19%. Lors de la consultation sur le plan de développement, on a eu de nombreuses critiques du fait que, dans certains cas, le taux était trop élevé et, évidemment, ceux qui avaient des taux bas ne se plaignaient pas qu'ils étaient trop bas, cela se comprend. Nous avons changé notre politique et nous avons ramené, au taux préférentiel, tous ceux qui étaient à un taux supérieur à celui-ci, mais à leur choix. On leur a dit: Si vous êtes d'accord, on vous donnera un taux préférentiel, mais cela va être un taux flottant. À tous les six mois, on va prendre le taux préférentiel et ce sera le taux qui

sera facturé au prêt, si vous avez toujours un prêt avec nous ou à la participation financière que nous avons avec vous. Et ceux qui étaient à un taux qu'ils voulaient conserver, avaient le privilège de le faire. Dorénavant, depuis cette date du 1er avril dernier, les entreprises qui font des transactions avec nous le font au taux flottant, c'est-à-dire que si c'est le taux préférentiel plus deux ou le taux préférentiel moins deux, ce sera toujours, six mois après, si c'est nécessaire, modifié pour le nouveau taux préférentiel plus deux ou le nouveau taux préférentiel moins deux.

### La problématique

**Le Président (M. French):** Maintenant, tout en disant que je pense qu'il faut revenir sur cette question de la philosophie ou de la stratégie de la SODICC dans sa politique financière, pas parce que je suis convaincu que ce n'est pas bon, mais parce que je ne suis pas sûr que je la comprends totalement, je voudrais passer à la première partie de l'intervention du député de Louis-Hébert. Face à votre choix de situation je vous ai dit, la première fois que je vous ai adressé la parole hier, que votre diagnostic de la problématique culturelle, de la problématique des industries de la culture et des communications ne m'était pas complètement clair. Je pense que je vais être en mesure de vous expliquer pourquoi ce n'est pas clair, et puis vous allez être en mesure de m'expliquer quel est votre diagnostic dans cette situation.

Vous ne vous préoccupez pas des contenus et je pense que c'est important. Cependant, il me semble qu'on ne peut pas faire une dichotomie complète entre contenu et situation financière. Je peux imaginer un paquet d'entreprises qui pourraient être légalement, juridiquement et raisonnablement conçues dans le domaine culturel, qui ne seraient pas l'objet de votre attention ou qui ne devraient pas être l'objet de votre attention. J'irais plus loin, je dirais même qu'il y en a certaines qui ne devraient pas être financées par vous autres. Cependant, ce sont des industries qui ont un fort impact culturel.

Il y a sûrement d'autres critères informels, les critères d'attente, la compréhension implicite de ce qu'est la culture et de ce qui n'est pas la culture. Hormis même ces questions, même dans le cas où une entreprise est culturelle, on a parlé des artisans en tant qu'individus, on a parlé de certains projets qui étaient uniquement des projets culturels plutôt que des entreprises culturelles. On peut imaginer tout un lot d'interventions qui sont, même dans le sens petit de la culture, le sens étroit de la culture... il y en a certaines qui seraient beaucoup plus valables comme objet

de votre intérêt que d'autres.

Lorsque je lis d'abord dans la politique financière les pages 4 et 5, et dans le plan de développement les pages 10 et 11, j'essaie de voir à travers les critères et les grilles d'analyse qui sont évoqués là, exactement comment vous prenez vos décisions sur le plan macro, c'est-à-dire l'importance du secteur et le rôle de la firme ou de l'entreprise en question sur le secteur.

Plus particulièrement à la page 11 du plan de développement, on lit que vous utilisez une grille ou une série de critères de développement: impact sur le secteur, effet d'entraînement, récupération de marché local, pénétration des marchés d'exportation, support aux produits québécois, etc. Ce n'est pas la seule place où ce genre de considération est évoquée; c'est évoqué également aux pages 4 et 5 de la politique financière, où on parle de l'état du marché pour les cas de sauvetage. On a: "État du marché pour les produits et services comparables qui démontre une insuffisance de l'offre face à la demande ainsi que des perspectives de croissance dudit marché. Dans les produits de développement, le critère d'ordre industriel est un marché insuffisamment exploité."

Avez-vous un document où est-ce que la grille d'analyse qui est évoquée dans le plan de développement est disponible publiquement? Y a-t-il quelque chose qu'on pourrait lire pour mieux comprendre le genre de critères et le genre d'analyses que vous faites, ou est-ce tellement différent dans chacun des cas, que cela ne se résume pas dans un seul document?

M. d'Astous: C'est plutôt votre deuxième hypothèse. Il n'y a pas de grille formelle qui nous permette, avec un tableau de critères ou d'évaluations quantitatives, de nous dire si le projet nous apparaît intéressant de façon macro ou pas intéressant.

La grille se fait plutôt de façon informelle selon un certain nombre de facteurs, le premier étant la lecture que les ministères nous donnent du secteur. La deuxième source d'information est constituée des données statistiques qui nous proviennent du Bureau de la statistique du Québec, de Statistique Canada ou d'une enquête que nous faisons dans un certain secteur. Par exemple, on s'est interrogé sur la postproduction audiovisuelle, il y a quelque temps. Nous avons fait une sorte d'enquête auprès du milieu pour voir s'il y avait possibilité ou s'il y avait intérêt de créer une entreprise dans ce secteur.

Le troisième niveau de renseignement, c'est notre analyse des dossiers que nous avons. C'est-à-dire que les entreprises que nous aidons nous fournissent un tas de renseignements qui nous permettent avec

certains recoupements de voir ce qui est possible de faire dans un secteur. Prenons un exemple concret, prenons le cas des mass médias écrits ou de la presse régionale hebdomadaire. On pourrait avoir une demande d'un hebdo régional qui est en difficulté et, à partir d'une demande d'une entreprise, nous devons nous interroger à savoir si c'est normal que cette entreprise soit en difficulté et quelles sont les tendances générales par rapport à ce secteur. Notre lecture, après avoir consulté les ministères, le milieu, et les organismes indique qu'il y a une tendance générale aux regroupements des hebdos régionaux. Donc, nous serons moins portés à faire un sauvetage de tous les cas ou de toutes les entreprises qui se présentent à nous puisque, de toute façon, on arriverait à l'encontre d'une tendance générale qui est au regroupement ou à la fusion des organismes de presse dans une région. On a toujours une lecture qu'on essaie de faire pour être vraiment en accord avec les tendances lourdes micro-économiques qui nous permettent de ne pas ramer dans le sens contraire du courant. C'est un peu l'objet de nos analyses.

Un autre point sur lequel je voulais attirer votre attention, c'est qu'il faut comprendre que dans le spectre de l'ensemble de la culture au Québec, les interventions de la SODICC ne concernent qu'un secteur particulier. Il y a des entreprises culturelles fort louables et fort intéressantes qui, sur le plan culturel, ou promotion de la culture au Québec, sont très importantes. Je pense à la musique symphonique, je pense aux troupes de théâtre, qui ne sont pas nécessairement nos clients puisque sur les données économiques strictement ces entreprises ne sont pas des industries culturelles. Il ne faut pas faire l'adéquation culture égale industrie culturelle. Il y a tout un champ de la culture qui ne nous concerne pas.

Le Président (M. French): J'apprécie beaucoup la réponse. Si je vous demande s'il y a quelque chose d'écrit ou si je vous demande s'il y a un document ou une philosophie un peu plus étayée que ce qu'on trouve dans cela, ce n'est pas parce que je veux vous inviter à nous dessiner la camisole de force par laquelle par la suite on va vous forcer à ne pas bouger, dans certains cas, ce n'est pas du tout cela. Ce n'est pas non plus parce que j'ai l'illusion que tout est quantifiable. D'ailleurs, j'ai été un critique de cette école de pensée de l'analyse des problèmes publics et commerciaux depuis très longtemps. Je reste curieux, je reste intéressé à mieux comprendre l'analyse que vous faites dans certains cas particuliers. Par exemple, j'ai beaucoup de difficultés à voir, dans un cas comme Décormag, avec laquelle vous avez fait affaires à trois reprises,



l'intérêt du contribuable dans cette intervention de votre part, c'est-à-dire qu'on peut dire que Décormag est une bonne revue, l'est - j'en ai peut-être 25 ou 30 exemplaires à la maison - mais je me demande pourquoi on choisit d'en aider une ou l'autre ou même les deux, puisqu'il y a au moins deux intervenants dans le marché québécois, dans la mesure où la demande est satisfaite et que l'une ou l'autre veut dominer le marché ou veut satisfaire les besoins des Québécois pour une revue dans le domaine de l'habitat... je me pose la question. Je ne suis pas sûr que la SODICC, au moins dans le passé, n'ait pas été emportée par une sympathie pour les entrepreneurs. Il n'y a rien de mal dans cela, puisque ce sont souvent des gens dignes de notre confiance qui travaillent fort et qui investissent et qui se sacrifient pour leurs rêves. On se dit: C'est bon, c'est une bonne personne, il va bien falloir l'aider. Je ne parle pas d'une personne en particulier de Décormag, je parle en général. C'est le problème du cas par cas que vous avez fait dans le passé, et que j'aimerais que vous évitiez dans l'avenir, c'est de ne pas avoir explicité suffisamment vos critères, de ne pas avoir critiqué suffisamment vos propres critères, ce qui a permis un débat public sur cela.

(11 h 15)

M. Deschênes: Avant de laisser la parole à M. Bouthillier, qui va vous parler du cas particulier de Décormag, je veux vous mentionner qu'effectivement la gestion d'une entreprise est une question que nous analysons. Je vous disais hier que dans certains cas nous leur suggérons des solutions à certaines lacunes que nous notons chez une entreprise quand elle vient chez nous, et souvent ces suggestions sont fort bien reçues. Dans certains cas, ce sont plus que des suggestions, ce sont des conditions que nous leur demandons de respecter pour éviter que leur entreprise prenne une direction qui serait nuisible évidemment à notre participation financière et également à leur industrie, de sorte que la gestion et le personnel sont des éléments qui entrent dans notre analyse.

Vous me direz que c'est une question difficile à quantifier. C'est effectivement difficile à quantifier, mais vous mettez ce paramètre avec d'autres paramètres et, généralement, les paramètres suivent une même direction ou, dans certains cas, il n'y en a qu'un ou deux. Mais, normalement, à travers tous ces paramètres apparaît un dessin relativement facile à lire et qui donne des conclusions qui sont aussi faciles à identifier.

Alors, je laisse la parole à M. Bouthillier.

Le Président (M. French): Si vous me le permettez, M. Bouthillier, je veux seulement

dire que j'ai bien compris, parce que c'est même dans la documentation, que la qualité de la gestion est importante. Vous l'évaluez et vous participez activement. D'ailleurs, mon collègue, le député de Chauveau, vous a posé quelques questions qui vous ont permis d'expliquer comment vous le faites et je pense que c'est une bonne chose.

C'est à un autre niveau. Ce n'est pas la rentabilité ni la gestion et ce n'est pas nécessairement la définition de la culture grosso modo, comme je l'ai dit au début, c'est à peu près où on commence à se demander quel est l'intérêt de participer à une entreprise parmi plusieurs qui servent un marché essentiellement québécois. Pourquoi encourir le risque, alors que ce marché québécois va être satisfait d'une façon ou d'une autre par un des intervenants? Par ailleurs, c'est ce qui me frappe dans les points de vente des librairies que vous avez subventionnées. Il n'y en a pas beaucoup, mais il y a une bonne dizaine de librairies, de points de vente. Je me demande si vous devez être dans cette espèce de "business". Je ne parle pas de Dussault-Garneau, que vous avez si bien expliqué; je n'ai pas de problème avec cela. C'est une logique qui est beaucoup plus légitimement économique et provinciale dans son échelle d'impact, mais une petite librairie ici ou là... Excusez-moi, M. le député de Louis-Hébert, je ne vise pas d'investissement potentiel en particulier. Je vois mal pourquoi la SODICC est là-dedans.

M. Deschênes: C'est une question fort importante que vous soulevez. C'est effectivement la pertinence que la SODICC puisse encourager une entreprise dans un marché concurrentiel. C'est une question que nous nous posons chaque fois que nous l'identifions dans un dossier particulier.

M. d'Astous vous a mentionné tantôt l'étude que nous avons faite sur la postproduction. Ce sont des intervenants qui sont venus à nous et il nous semblait à ce moment-là que l'aide de la SODICC à une ou à certaines entreprises qui venaient chez nous irait à l'encontre du développement du marché parce que le marché avait suffisamment d'autres entreprises permettant de satisfaire les besoins québécois, parce qu'il s'agit de besoins québécois. Cette étude nous a donc conduits à la conclusion que la disparition, parce qu'une absence de participation de notre part peut amener la disparition de certaines entreprises... Dans le cas de la postproduction, c'était le cas et on en est venu à la conclusion que l'absence de SODICC pourrait amener la chute, la disparition ou la faillite d'une entreprise et que cette disparition ou faillite ne pouvait pas être nocive à l'ensemble du secteur. À ce moment-là, nous n'y sommes pas allés, de sorte que ce problème est effectivement



posé. Je ne vous dis pas qu'on a toujours la vérité, mais c'est une question que nous étudions chaque fois qu'elle se pose ou que l'on se croit qu'elle se pose.

**Le Président (M. French):** Je ne veux pas laisser Décormag complètement pour compte, mais je veux dire que ce serait important et valable que ce soit incarné dans les documents officiels de la SODICC pour que l'on puisse comprendre très bien. Ce qui me rebute dans tout cela, c'est que vous avez un rôle très important, mais il me semble que votre rôle est surtout par rapport aux intérêts étrangers et aux cultures non québécoises ou non francophones. J'aimerais vous voir diriger tous vos canons sur ce front qui est très important et ne pas vous préoccuper des petits problèmes du marché intérieur qui vont être, de toute façon, s'il y a une demande suffisante, résolus par un autre intervenant.

Mais vous êtes historiquement dans de nombreuses petites affaires et cela me rend mal à l'aise parce que je pense que ce n'est pas le noyau de vos responsabilités et de votre mission.

M. Deschênes: Nous sommes d'accord avec vous, M. le Président. Je souhaiterais que vous écoutiez M. Bouthillier sur le cas de Décormag parce que ce n'est pas un cas de marché intérieur, c'est un cas de marché extérieur.

**M. Bouthillier:** Dans chacun des cas, on l'a expliqué, on peut simplement le resouligner, on fait une analyse, ce n'est pas toujours tranché au couteau, mais on fait une analyse micro du dossier et macro, c'est-à-dire macro-industrielle, ce que ça peut apporter en termes de retombées ou de développement économique du secteur.

Si on se réfère au dossier Décormag, par exemple, il y avait une situation micro qui était une situation sur le plan de difficulté, où il y avait quand même un plan de redressement qui nous semblait valable, il y avait des garanties valables également. La raison de l'intervention sur le plan macro, c'était justement que l'opération Décormag, qui était le pionnier dans le magazine de décoration... Il faut dire qu'à l'époque où on est intervenu, la concurrence n'était pas aussi forte et le projet que nous soutenions indirectement - malheureusement, ça ne ressort pas des chiffres qui vous ont été donnés - c'était beaucoup plus la lancée de l'opération Environart. Environart, c'était le pendant, la traduction de Décormag et c'était orienté vers le marché de Toronto. La suite visée était le marché de Toronto. Les gens se sont installés là-bas, ils ont publié là-bas pendant tout près de deux ans, et ils ont...

**Le Président (M. French):** Je comprends très bien, je ne veux pas discuter là-dessus.

**M. Bouthillier:** L'autre exemple que vous nous avez cité, ce sont de nombreux cas de petites librairies, une dizaine de cas. Il s'en est peut-être glissé, effectivement, mais il y a toujours une certaine justification économique. Dans certains cas, ce sont de petites librairies qui nous ont servi de prototype pour l'informatisation. On a un petit dossier, la librairie La Liberté. On voulait en faire un prototype national d'informatisation du commerce de librairie.

Dans d'autres cas, ce seront des librairies très spécialisées. Vous en avez une, par exemple, qui s'appelle Denizon. C'est peut-être une librairie en même temps qu'une galerie d'art. C'était une librairie de livres d'art. Là encore, on s'adresse à un créneau de marché bien particulier, bien spécialisé.

Il y a aussi l'autre phénomène qui fait que - tantôt, on a effleuré à plusieurs reprises le sujet de la régionalisation - ce n'est pas toujours synonyme de développement macro, si on veut s'orienter vers les marchés extérieurs, comme vous le disiez. Là encore, il y a une série de petites interventions qu'on va faire qui n'ont peut-être pas, sur le plan national, le lustre ou l'apparat des retombées économiques, mais qui, en réalité, sont des efforts de régionalisation, si on se replace dans un contexte régional.

**Le Président (M. French):** Pour clore la discussion, je voudrais juste répéter que je suis rassuré par ce que j'ai entendu. Mais je pense que vous feriez bien d'expliquer davantage ces considérations. Ce serait intéressant pour les intervenants, ce serait intéressant pour quelqu'un qui voudrait collaborer avec vous éventuellement et vous faire des propositions pour que la population et plus particulièrement les milieux commencent à raisonner de la même façon que vous. Si vous leur offrez un diagnostic et une façon d'analyser leur propre problématique, leurs propres problèmes, ça ne peut qu'aider la démarche qu'ils entreprennent. Plus particulièrement, le remplacement des importations culturelles par les produits autochtones et la défense des produits autochtones contre les incursions et également la diffusion des produits autochtones vers d'autres marchés. Je pense que ce serait valable.

J'ajouterai encore une fois - je regrette de me répéter - que je pense que la SODICC devrait se poser des questions. Je pense que vous l'avez fait, mais ce n'est pas clair, d'après le document. Vous devez vous poser la question à savoir quel est le noyau, quel est l'essentiel, et vous devez préserver l'essentiel. D'après moi, le reste... Ce qui

est extraordinaire de la culture québécoise, c'est toujours ceux qui veulent essayer, ceux qui veulent foncer. Laissez-les foncer et protégez-vous contre l'accusation qui pourrait être portée contre vous. Par hasard, un entrepreneur viendrait vous voir, il serait favorisé en quelque sorte par un investissement dont les autres ne bénéficieraient pas et qui, dans le fond, n'affecte pas l'essor collectif de la culture; cela affecte juste le destin de certaines entreprises par rapport à d'autres. Je ne dis pas que c'est un problème majeur, mais je dis que ma compréhension, mon acceptation et ma confiance en SODICC sont augmentées lorsque j'apprends cela. Je l'apprends juste en vous parlant, alors que j'aurais pu l'apprendre de façon plus claire dans le document.

J'ai deux ou trois cas majeurs, un peu comme les modèles de mon collègue de Louis-Hébert, que je voudrais toucher avant d'inviter les membres qui ont d'autres questions - peut-être qu'on pourra résumer nos discussions - et ils sont les suivants: TNM, télévision payante, Éditions Le Nordais-Logiciel. Ce sont les trois cas qui me semblent importants. On a parlé de Kébec Spec: Je ne sais pas s'il y a d'autre chose à dire là-dessus, je ne pense pas; c'est un chapitre fermé, si j'ai bien compris, à 5000 \$ ou 10 000 \$ près. Groupe Musique Experts, on a entendu ce qu'il y avait à dire et c'était très clair.

Alors, il reste TNM, télévision payante et Éditions Le Nordais-Logiciel.

#### Le TNM

M. Deschênes: Je vais rapidement faire le tour d'horizon du TNM. Je vais également vous parler de la télévision payante. Je vais laisser mon collègue, Guy Bouthillier, vous parler de Le Nordais-Logiciel.

Dans le cas du TNM, la situation que nous avons vécue est à peu près la suivante. C'est une institution qu'on peut qualifier d'importante au niveau du théâtre; elle avait de sérieuses difficultés il y a deux ans. Ces difficultés nous ont été présentées en même temps qu'elles étaient discutées au niveau du ministère des Affaires culturelles et nous avons convenu, à ce moment-là, d'une aide qui était associée à une subvention du ministère des Affaires culturelles et qui leur permettait d'éviter le drame qui était, à toutes fins utiles, la faillite.

Cette participation de notre part s'est faite sur une base d'une garantie qui a une valeur: la plus grande sécurité c'est effectivement la bâtisse et le terrain sur lesquels le TNM a son théâtre. Nous avons consenti, à ce moment-là, un montant de 500 000 \$. Le ministère des Affaires culturelles avait consenti une subvention qui permettait un plan de redressement, qui leur

avait été demandé qui avait été discuté et accepté par le ministère et nous, permettant de passer à travers la période difficile qu'il connaissait.

Maintenant, c'était aussi basé sur des prévisions de revenus de billetterie, des gens qui vont voir les spectacles du TNM. Ces revenus de billetterie ne se sont pas réalisés comme il le souhaitait. De plus, d'autres difficultés sont survenues. On les connaît, ce sont des difficultés de relations patronales-syndicales. Alors, le TNM est revenu nous voir au printemps, vers les mois d'avril, mai ou juin. La première intervention que nous avons faite a été un transport de subvention qui apparaît dans le dossier, au mois d'avril je crois. Il était dans une situation dramatique, ils ne pouvaient plus payer les salaires des employés, le genre de choses semblables, certains fournisseurs menaçaient de les saisir. Nous avons donc accepté un transport de subvention et nous leur avons dit, à ce moment-là, que nous hésiterions beaucoup à réinvestir un montant additionnel - puisque c'était là leur demande à long terme - à moins qu'un certain nombre de conditions soient rencontrées, entre autres un assainissement à long terme de leur situation financière ainsi que d'autres conditions.

Nous avons, effectivement, réétudié leur dossier et nous leur avons fait une proposition en juin, à savoir d'augmenter notre aide à un niveau qui serait le seuil maximum, au sens de notre garantie, et minimum pour eux de la valeur du terrain et de la bâtisse sur lesquels ils étaient. Nous avons même ensemble convenu, le TNM et nous, que nous ferions faire une évaluation de la valeur de ces propriétés, terrain et bâtisse. Et c'est cette valeur que nous avons acceptée comme étant la proposition qui permettrait à notre société de leur consentir une aide additionnelle à la condition que cette aide additionnelle puisse être associée à d'autres formes de revenu de leur part, d'autres aides qui pourraient venir de sociétés privées qui leur garantiraient ou qui leur accorderaient une aide financière ou des équipements ou je ne sais trop quoi. Mais il fallait que la dette totale soit assumée et que dans un temps on puisse, nous, être convaincus qu'elle pourrait être résiliée, qu'elle pourrait disparaître.

(11 h 30)

Le TNM n'a pas réussi à nous fournir des éléments qui nous permettaient de croire que sa situation financière se réduirait ou même disparaîtrait ou s'améliorerait dans le sens de ses difficultés. Et les gouvernements, comme vous le savez, fédéral et québécois ont refusé de lui accorder une aide additionnelle de l'importance qu'il souhaitait, tout cela pour en arriver à la situation que vous connaissez maintenant où le TNM a essayé et essaie toujours de vendre l'édifice dans lequel sa troupe joue.

Il faut vous dire, pour être bien honnêtes aussi, que nous, à la SODICC, nous lui avons, à plusieurs reprises, mentionné que cette bâtisse dans laquelle il jouait ne nous apparaissait pas un élément essentiel pour lui dans son existence et que c'était, au niveau financier, un boulet d'une valeur et d'un niveau beaucoup trop élevé pour le type d'administration qu'il avait. Nous lui avons donc suggéré de vendre au moment opportun, c'est-à-dire dans les meilleures conditions possible et le marché le permettant, pour récupérer ces sommes et, effectivement, effacer ses dettes. Soit qu'à ce moment il puisse jouer dans d'autres salles à Montréal, soit qu'il puisse jouer dans cette même salle si l'acquéreur acceptait de lui prêter la salle à des tarifs dont il fallait convenir. C'est effectivement ce que le Théâtre du nouveau monde a fait. C'est d'ailleurs un conseil qui lui est venu aussi des deux gouvernements: fédéral et québécois, de sorte qu'il en est là maintenant.

Je peux vous dire que nous restons informés des démarches que le TNM entreprend et dans lesquelles il est actuellement pour essayer de régler sa situation, mais nous n'avons aucune crainte et nous ne sommes pas ce que j'appellerais un créancier pressé et pressant auprès du TNM dans le sens que notre garantie, notre rang dans une éventualité de difficultés ou de désastre du TNM est tel qu'on va avoir... Enfin, le TNM va liquider pour au-delà du montant qu'il nous doit. Je ne sais pas si vous voulez que j'ajoute ou si vous avez des questions...

**Le Président (M. French):** Le résumé de l'histoire, c'est que la SODICC a été une conseillère, un joueur important, mais n'a jamais été le joueur déterminant dans le dossier du TNM.

M. Deschênes: Non.

**Le Président (M. French):** Et que le TNM, actuellement, cherche à vendre sa bâtisse dans des conditions qui ne sont pas les meilleures, mais néanmoins selon la politique que vous lui avez recommandée depuis un certain temps.

M. Deschênes: C'est exact.

**Le Président (M. French):** Cela va pour le TNM, merci.

### La télévision payante

M. Deschênes: Au niveau de la télévision payante, c'est indiqué dans le dossier - j'y ai fait allusion aussi dans les remarques d'introduction que je vous faisais hier - nous avions trois objectifs dans notre intervention dans cette société, dans cette

nouvelle entreprise, il y en a deux qui ont été mentionnés dans le discours d'ouverture hier. La première des raisons que nous avons, c'était que nous estimions que le développement de l'industrie audiovisuelle au Québec passait par la télévision payante, compte tenu qu'elle était là et qu'elle n'allait pas disparaître si nous n'intervenions pas ou si les deux entreprises en cause - en tout cas, au moins l'une d'elles - faisaient faillite à très court terme, et l'autre était en difficultés sérieuses comme vous le savez fort bien. La télévision payante aurait été là de toute façon et à ce moment elle aurait été exploitée par des intérêts étrangers. Ce contre quoi nous n'en avons pas bien sûr, sauf que, quand vous parlez de contenu, il est habituellement préférable que ces contenus soient développés par des autochtones plutôt que par des étrangers surtout quand on parle de satisfaction de besoins québécois.

Donc, première raison pour notre intervention, c'est que le développement de l'industrie audiovisuelle requerrait qu'il y ait une entreprise de télévision payante au Québec entre des mains majoritairement québécoises.

Le deuxième élément, le deuxième objectif que nous poursuivions était de rationaliser l'industrie de la télévision payante au Québec. Je vous rappelle qu'à ce moment les réseaux de télévision payante qui diffusaient au Québec étaient nombreux; il y avait deux réseaux anglais, il y avait celui de First Choice, il y avait celui du réseau artistique C-Channel, qui est maintenant disparu, et il y avait deux réseaux de télévision française, il y avait TVEC et il y avait la partie française de First Choice, Premier Choix. Donc, l'offre était absolument incomparable avec la demande, de sorte que c'était absolument le désastre qui s'offrait pour certaines de ces entreprises. C-Channel est disparu et il nous apparaissait, à nous, qu'à moins d'une intervention d'une société quelque part, c'était TVEC qui allait subir le coup et, tout de suite après, Premier Choix, de sorte qu'on se serait retrouvé avec une situation où il n'y aurait pas eu de réseau de télévision payante de langue française au Québec, du moins pour un certain temps. Peut-être qu'après la disparition des deux entreprises, il y aurait eu un réseau francophone qui aurait été développé par d'autres entrepreneurs, mais ce n'était certainement pas la lecture que nous faisions à cette époque.

La troisième raison de notre intervention, elle est très importante, c'est que l'industrie cinématographique québécoise avait investi lourdement dans les deux réseaux de télévision payante, que ce soit Premier Choix ou TVEC. Ces investissements s'étaient soldés très rapidement par des

créances qui devenaient de plus en plus problématiques, pour ne pas dire douteuses. De sorte que - je reviens à un critère que je vous ai mentionné tantôt - la disparition de Premier Choix ou de TVEC, ou des deux, amenait des conséquences dramatiques, désastreuses pour l'industrie cinématographique au Québec.

De façon macroscopique, si personne n'intervenait pour essayer - entre guillemets - de "sauver les entreprises en cause", c'était pour l'industrie cinématographique une chute, un drame d'où elle aurait beaucoup de difficultés à se relever.

Nous avons donc accepté d'intervenir. Comme vous le savez, on a posé un certain nombre de conditions. L'une de ces conditions, qui n'était pas discutable, c'était une fusion des deux réseaux. Je dois vous dire que dans ces efforts que nous avons faits, l'organisme fédéral en cause, le CRTC, était tout à fait d'accord avec l'orientation ou la condition que nous imposions aux deux réseaux présents.

Il faut aussi réaliser que si la concurrence s'était faite entre les deux réseaux, il y avait David et Goliath. Je pense que vous réalisez que dans le cas des deux réseaux, si cela s'était fait sur une base strictement financière, TVEC disparaissait et Premier Choix aurait survécu. Il aurait survécu peut-être le temps des roses, mais il aurait survécu quand même.

**Le Président (M. French):** Le CRTC vous devait une certaine collaboration après le fouillis qu'il avait fait lui-même.

M. Deschênes: C'est une chose que je n'aimerais pas mentionner, mais puisque vous le mentionnez, c'est certainement une préoccupation. Il faut admettre aussi, pour le CRTC, qu'il a reconnu ses erreurs dans la participation qu'il nous a donnée pour la fusion des deux réseaux.

Nous avons donc décidé d'investir, à ce moment, un montant que nous estimions et que nous estimons toujours être le seul montant que nous investirions dans cette entreprise. Nous avons exigé aussi comme condition que toutes les sommes nécessaires pour atteindre le point mort soient, à ce moment, non seulement placées sur la table mais, dans certain cas, garanties. C'est ce que nous avons eu, si non nous n'y serions pas ailés.

Nous avons donc investi 3 000 000 \$ sous la forme d'un prêt convertible, d'une debenture convertible et nous avons aussi garanti une partie de la marge de crédit qui est de l'ordre de 3 000 000 \$. L'autre partie de la marge de crédit est garantie par la société First Choice, c'est-à-dire le pendant anglais de Premier Choix, qui diffuse toujours mais qui, maintenant, diffuse pour le Centre et l'Est du Canada, alors que

l'entreprise équivalente de l'Ouest, qui est dirigée par le Dr Allard, diffuse du Manitoba vers l'Ouest. Ils se sont partagé le Canada, au niveau anglophone, comme vous savez.

Maintenant, je peux vous dire qu'au niveau du redressement des entreprises, cela va bien.

**Le Président (M. French):** L'essor cinématographique, cela va bien, ou redressement de nouvelles entreprises hybrides.

M. Deschênes: C'est cela, je vais séparer cette constatation en deux.

Pour ce qui est des entreprises de l'industrie cinématographique québécoise qui avaient investi dans cela, je vous rappelle que la nouvelle entreprise a accepté d'assumer les dettes dans leur totalité sauf qu'il y avait un étalement dans les paiements. En réalité, les entreprises ont souffert un peu puisque, par exemple, nous avons reconnu une dette de 500 000 \$ que nous avons étalée sur 18 mois pour le paiement mais sans intérêt. En d'autres mots les montants versés sur une période de 18 mois sont de 500 000 \$, alors que normalement cela aurait dû être 500 000 \$ plus les intérêts qui s'accumulent. C'est donc la part que les entreprises ont dû accepter pour un règlement qui leur était encore préférable à ce qu'une faillite aurait pu leur occasionner.

Pour l'industrie québécoise cela va relativement bien. Je peux vous dire que dans le poste que j'occupe le téléphone sonnait régulièrement quand nous étions en discussion, c'était l'ensemble de l'industrie ou les associations industrielles cinématographiques qui voulaient me faire part de leurs craintes, de leurs difficultés etc. Je peux vous dire que le téléphone ne sonne plus maintenant, depuis que cela s'est terminé par les ententes que vous connaissez, je pense, sur l'étalement des paiements. L'industrie est satisfaite et cela va bien de ce côté.

Au niveau de l'entreprise Premier Choix-TVEC maintenant, c'est une situation qui a pris un peu plus de temps parce que les dettes que l'entreprise avait à assumer étaient importantes, étaient lourdes; elle les assume d'ailleurs toujours puisque nous avons seulement une partie des 18 mois en cause de faits. Donc l'entreprise a toujours ses dettes à assumer. La programmation a été considérablement repensée pour essayer d'obtenir une programmation qui corresponde mieux à l'auditoire francophone qu'est l'auditoire de Premier Choix-TVEC. Nous avons d'ailleurs une personne, chez nous, qui est M. d'Astous qui collabore avec l'entreprise Premier Choix-TVEC sur une définition d'une programmation qui serait plus appropriée pour l'auditoire visé.

**Le Président (M. French):** J'interviens

parce que cela touche une corde sensible. Vous dites d'une part que vous ne voulez pas toucher le contenu, puis d'autre part M. d'Astous conseille Premier Choix-TVEC. Je n'ai pas de problème avec l'une ou l'autre des politiques, mais j'aimerais voir comment vous conciliez ces deux...

**M. Deschênes:** Je vais laisser M. d'Astous parler sur cette question. Il remplit effectivement cette fonction, il pourra vous dire en quoi cela consiste. Je peux vous dire qu'au niveau du conseil d'administration de Premier Choix-TVEC, dont je suis membre, ce comité de programmation n'a pas à déterminer si ce serait tel artiste, tel spectacle, tel film. Il a à définir la philosophie de la programmation de Premier Choix-TVEC. Ce n'est pas lui qui choisit les films, ce n'est pas lui qui détermine les achats etc. Premier Choix-TVEC a sa propre structure pour cette question. Je laisse M. d'Astous parler de sa fonction...

**Le Président (M. French):** Excusez-moi. Je vous mentionne tout simplement que lorsque les questions de l'investissement ont été posées, M. Bouthillier a dit: face à certaines critiques au sujet du genre de films un peu osés ou beaucoup osés - je ne sais pas, je ne les ai pas vus - que Premier Choix-TVEC faisait diffuser à ce moment, un des rôles de la SODICC aurait été de s'assurer que le genre de films soit acceptable à la population etc. Je trouvais cela mal venu pour la SODICC. Ce n'est pas une critique personnelle que je fais.

**M. Deschênes:** Je vais vous mentionner qu'il y a une clause dans le protocole que nous avons signé, les trois partenaires, Premier Choix, TVEC et nous, en ce sens que pour aucune considération il n'y aurait de la programmation pornographique à Premier Choix-TVEC.

**Le Président (M. French):** Faites comme cela, je n'ai pas d'objection: c'est public, tout le monde le sait et il y a des critères. Mais ce ne serait pas à vous de porter le fardeau de l'approbation publique de la programmation de Premier Choix-TVEC, même si vous y faites un investissement.

**M. d'Astous:** Le travail au comité de programmation n'est pas un travail de choix d'oeuvres ou d'oeuvres cinématographiques, dire: celle-là plutôt que telle autre. Le travail du comité de programmation est beaucoup plus d'articuler une programmation, à partir d'une enquête qui a été faite auprès des abonnés, pour que la programmation offerte corresponde aux besoins et aux goûts des personnes qui l'écoutent.

Un deuxième travail qui a été fait, c'est aussi d'en arriver à une programmation

qui était plus articulée. Autrefois, la programmation de "Radio-Québec" ne correspondait pas à une grille articulée de programmation. On essaie d'en arriver à une grille qui permette... Par exemple, le vendredi soir, ce sont des films d'action, le samedi, ce sont des films plus sentimentaux, le dimanche, il y a une programmation de films...

(11 h 45)

**Une voix:** Familiale.

**M. d'Astous:**... des primeurs ou des choses comme cela. Donc, une programmation qui correspond plus à une programmation d'un télédiffuseur normal pour que le public puisse s'identifier à une sorte de rythme de présentation de films et augmenter aussi, par conséquence, l'écoute. C'est ce genre de préoccupations qui nous intéressent au comité de programmation.

**Le Président (M. French):** Est-ce que c'est cela pour la télévision payante?

**M. Deschênes:** Bien si...

**Le Président (M. French):** Je voulais savoir si c'est le portrait, d'après vous, de la situation.

**M. Deschênes:** Oui, c'est cela. Je corrigerai seulement le lapsus de M. d'Astous. Évidemment, ce n'est pas la programmation de Radio-Québec, c'est la programmation de Premier Choix-TVEC.

**Le Président (M. French):** Pour la programmation de Radio-Québec, il y a assez d'intervenants déjà dans le dossier, vous êtes mieux de ne pas y toucher.

Je pense que la seule question donc devient très simple: Comment va la pénétration du marché de la télévision payante en français?

**M. Deschênes:** Je peux vous dire que, sur la question des abonnés, cela a été une période difficile pour plusieurs raisons. D'abord, des câblodistributeurs, qui sont le relai essentiel entre l'abonné et la programmation que diffuse Premier Choix-TVEC, il y a eu, à un moment donné, en fonction des circonstances difficiles qui ont été vécues, une réception fort négative par rapport à la programmation française, c'est-à-dire à Premier Choix et TVEC ou Premier Choix-TVEC maintenant. La programmation étant telle qu'elle était, les câblodistributeurs avaient basé leur investissement là-dedans - parce qu'ils faisaient un investissement au niveau des équipements qu'ils avaient à mettre en place - sur le fait que les abonnés seraient leurs abonnés pour une période de temps - je ne me rappelle pas le nombre de mois exact. Sauf que la



programmation de TVEC et de Premier Choix et les premiers mois de Premier Choix-TVEC étant, au niveau des abonnés, relativement insatisfaisante, il y avait beaucoup de débranchements. Les câblodistributeurs ont manifesté rapidement une insatisfaction aussi grande, dès que Premier Choix-TVEC a commencé à diffuser, qu'elle l'était lorsque la partie française de First Choice, Premier Choix, existait, de sorte que leur collaboration essentielle a diminué. Pour eux, c'était un peu un genre d'ultimatum en disant: Ou vous avez une programmation qui va nous permettre de croire que l'abonné que l'on va aller câbler va demeurer branché pendant un certain nombre de mois ou allez vous faire cuire un oeuf, parce qu'on ne sera pas très pressé d'aller porter un décodeur là où une demande sera exprimée. C'est une difficulté qu'on a eu à vivre. Cela a pris un certain temps avant de régler tout cela. Je pense que la solution est maintenant dans la programmation d'automne, dans les résultats du comité de programmation auquel faisait allusion M. d'Astous. Cela paraît aussi dans les abonnements.

Dans les faits, à partir du 1er février, du 1er avril plutôt, alors que la programmation a commencé d'être celle de Premier Choix-TVEC - mais il y avait une programmation commune de Premier Choix et de TVEC à partir du 1er février - il y a eu une légère baisse qui s'est manifestée dans le nombre des abonnés, baisse qui, au niveau des investisseurs que nous étions et des deux autres entreprises qui sont là aussi, est devenue inquiétante parce qu'on ne sentait pas une remontée pointer à l'horizon. Donc, les mois d'été sont passés, ce sont normalement des mois faibles au niveau de l'intérêt des abonnés pour la télévision payante, et c'est reparti avec l'automne. Il y a eu une campagne de publicité, d'information qui s'est faite au cours du mois d'octobre.

**Le Président (M. French):**... des câblodistributeurs, je pense.

M. Deschênes: C'est cela.

**Le Président (M. French):** Oui.

M. Deschênes: Alors, à ce moment-là, c'est ce que j'appellerais le point du nouveau démarrage puisque les câblodistributeurs et Premier Choix-TVEC sont maintenant associés ensemble. La publicité se fait ensemble. Les interventions régionales se font Premier Choix-TVEC et les câblodistributeurs ensemble, de sorte que l'entreprise Premier Choix-TVEC a réussi à s'associer les câblodistributeurs dans sa démarche. Cela paraît dans les résultats.

Au niveau du mois d'octobre, par exemple, le nombre minimum d'abonnés -

parce qu'on ne les a pas de façon définitive encore, on est au 31 octobre, cela prendra quelques jours... Avec la campagne de promotion, avec la collaboration des câblodistributeurs, Premier Choix-TVEC est allée chercher au moins 10 000 nouveaux abonnés. Ce sont les chiffres qu'on avait au début de cette semaine. Et il y a d'autres données à rentrer, de sorte que c'est une percée qui va au-delà des espoirs que constituent les trois investisseurs qui sont dans Premier Choix-TVEC.

De plus, c'est une percée, croyons-nous, qui va continuer. Il y aura d'autres campagnes de promotion qui se feront aussi. Il y a une question litigieuse pendante, c'est celle du canal de sports, que vous connaissez sans doute, qui ne diffuse qu'en anglais et que la compagnie Vidéotron a refusé de diffuser parce que la francisation du signal n'existait pas du tout et parce que le programme de francisation n'était pas offert par TSN, ou les promoteurs du canal de sports, qui permettrait à Vidéotron de dire: À un moment déterminé, il y aura suffisamment de français sur le canal de sports pour qu'au niveau social on se sente respectueux des abonnés que nous desservons.

**Le Président (M. French):** Mais nous sommes toujours très loin de la pénétration du marché nécessaire pour rentabiliser l'entreprise.

M. Deschênes: C'est exact. Actuellement, je peux vous dire que le nombre d'abonnés, au risque de me tromper de quelques milliers, est d'environ 75 000. C'est le nombre minimum, compte tenu que je vous disais tantôt qu'il y a encore des données à entrer pour le mois d'octobre. Le point mort est toujours aux alentours de 110 000 à 115 000 abonnés, parce qu'on a considérablement réduit les dépenses et on regarde aussi d'une façon fort étroite la possibilité de demander au CRTC de nous permettre un délai selon certaines conditions que le CRTC nous a imposées et en particulier dans la couverture de l'Ouest canadien.

Pour être très explicite dans mes propos, Premier Choix-TVEC et les réseaux français auparavant, mais avec Premier Choix qui allait dans l'Ouest, n'ont jamais réussi à obtenir un nombre d'abonnés que j'appellerais raisonnable dans l'Ouest. Je peux vous dire qu'à l'ouest de l'Ontario il n'y a que 400 abonnés à la télévision payante. Ils sont tous situés dans un même territoire, celui de Vancouver. Pour des raisons que je suis incapable de vous expliquer, les poches francophones que vous avez au Manitoba et ailleurs ne s'intéressent pas au réseau de télévision payante Premier Choix-TVEC puisqu'ils ne s'y abonnent pas. Alors, les coûts de la diffusion de Premier Choix-TVEC



dans l'Ouest sont incomparables par rapport au marché. Ce sont des coûts de l'ordre techniquement de 1 500 000 \$. Alors, c'est absolument impossible et c'est un fardeau très lourd à supporter.

Nous estimons que le CRTC, en permettant aux réseaux anglais de se partager le territoire canadien, l'un pour l'Ouest et l'un pour l'Est, leur a donné des conditions qui, mutatis mutandis, devraient nous permettre de reporter dans le temps la diffusion à mari usque ad mare du signal francophone. Le CRTC est, évidemment, très discret dans cette approche que nous faisons auprès de son organisme, mais au niveau du ministère fédéral des Communications, je peux vous dire que c'est une orientation qu'il regarde avec beaucoup d'à-propos et qu'il considère raisonnable.

**Le Président (M. French):** Alors, nous continuons d'être optimistes. Nous savons qu'il y a encore du chemin à faire et nous sommes convaincus que nous avons fait notre investissement en tant que Québécois et il n'y aurait pas d'autres investissements dans ce domaine.

M. Deschênes: C'est exact.

**Le Président (M. French):** Je ne parle pas des industries fournisseurs; je parle de l'entreprise de télévision payante, le diffuseur de signal.

M. Deschênes: C'est cela. D'ailleurs, notre investissement, je vous le rappelle, nous rapporte des intérêts. Je peux vous dire, en termes plus pratiques et plus concrets, que nous avons accepté au début - c'était dans l'entente initiale - que les intérêts seraient accumulés et ne seraient pas versés pour les six premiers mois, alors que les paiements à effectuer par l'entreprise étaient très élevés. Mais, six mois après le 1er avril - je ne sais pas ce que cela donne - soit le 1er décembre, on commencera à recevoir les intérêts accumulés les six premiers mois. Je ne vois pas de raisons pour lesquelles ces intérêts ne seraient pas versés alors que les autres partenaires, eux, c'est du capital qu'ils ont investi au niveau de l'actionnariat. Évidemment, ce n'est que la santé de l'entreprise qui permettra à leur capital d'être récupéré un jour avec une plus-value au besoin.

#### Les Éditions Le Nordais-Logiciel

**Le Président (M. French):** Il reste donc les Éditions Le Nordais-Logiciel.

**M. Bouthillier:** Alors, on va d'abord, si vous le permettez, resituer d'une façon macrosectorielle notre intervention dans cela.

Il s'agit d'une entreprise qui était vouée à l'adaptation et à la diffusion de logiciels grand public; on parle de logiciels de micro-informatique pour diffusion au grand public. On parle de logiciels de 40 \$ à 400 \$ comme échelle.

Ce qu'on a pu constater comme tendance mondiale, et c'est sur celle-là qu'on tablait également ici, c'est que, si on voulait procéder d'une façon rationnelle à faire de l'adaptation de logiciels anglophones vers les marchés francophones et possiblement l'inverse dans un second temps, il fallait procéder avec des maisons assez fortes d'abord et ayant des réseaux de distribution déjà établis. Cette démarche peut se vérifier, d'ailleurs, dans d'autres pays. En Europe, c'est comme cela que le marché du logiciel grand public s'est développé.

On a travaillé à la société principalement avec deux groupes qui répondaient à ces critères. Il y a d'abord le groupe Sogiciel Éditeur Inc. - je vous réfère au dossier 196 - qui est un groupe apparenté au groupe Sogidès ADP. On n'élaborera pas, c'est une maison d'édition avec un réseau de distribution très bien développé...

**Le Président (M. French):** Surtout le député de Trois-Rivières.

M. Deschênes:... qui s'est associée au groupe Nathan en France, qui a un réseau semblable diffusant sur toute l'Europe.

Le deuxième groupe avec lequel on a travaillé, c'est le groupe Le Nordais, que vous connaissez sans doute bien, qui est une maison d'édition de magazines et la maison de distribution de périodiques DAQ. C'est avec ce groupe qu'on a décidé de travailler. Mécaniquement, on a fait un prêt de 250 000 \$, l'entreprise ayant investi elle-même, à même le fonds de roulement du groupe, une somme identique dans l'opération de la filiale Le Nordais-Logiciel.

L'opération a eu des ratés d'allumage évidents. Elle était surtout orientée vers l'adaptation de produits américains et anglais; elle a eu des dépassements assez importants au niveau de ses coûts d'adaptation et le groupe, qui n'avait peut-être pas, à ce moment, la structure financière pour continuer l'aventure, a plutôt décidé, avec des pressions assez fortes du banquier du groupe, de mettre fin à cette aventure, ce qui s'est fait en décembre 1983, alors qu'il y a eu une remise de possession des actifs commandée par nous et surtout par la banque.

**Le Président (M. French):** Ce qui est frappant dans tout cela, c'est la rapidité de la faillite. Cela a été financé en mars ou février 1983 et, en décembre 1983, c'était la fin. Il faut le faire: 500 000 \$ en capitalisation ont réussi à s'effriter.

M. Deschênes: En fait, les sommes qui ont été dépensées sont supérieures à cela, parce que le groupe a dû y aller de son fonds de roulement pour d'autres sommes. Le gouffre est évalué à 1 000 000 \$. D'abord, il faut connaître le groupe, c'est un groupe qui est très dynamique, très rapide également, cela a toujours été sa caractéristique d'être très rapide dans ses interventions et ce n'était pas la première fois qu'il y avait des activités auxquelles on a mis fin prématurément.

Le **Président (M. French)**: Ma réflexion serait la suivante: Si la compagnie avait été victime de la forte concurrence dans un domaine particulier, si la compagnie avait été victime de la rapidité du changement technologique, si la compagnie avait été victime d'une série de phénomènes qui vont, en quelque sorte, avec le métier haute technologie, cela aurait été peut-être compréhensible. Mais ce qui est préoccupant, ce qui est mauvais pour la SODICC et ce qui est très mauvais pour les fournisseurs aussi qui comptent sur la SODICC comme indice de qualité et de sérieux, c'est que cela a été la gestion et la prise de décisions à l'intérieur.  
(12 heures)

Ce n'étaient pas les risques inhérents à une telle entreprise. La preuve en est que beaucoup d'autres entreprises, dont certaines que vous avez aidées, ont très bien passé à travers. C'était sûrement un manque de gestion flagrant à l'intérieur. Je ne veux nommer personne, ce n'est pas ce qui est important, mais il ne faudrait pas que la SODICC mise trop souvent sur ce genre de gestion. C'est très mauvais pour tout le monde.

C'est juste ça que je dis. Je ne vous invite même pas à commenter parce que ce n'est peut-être pas juste de vous demander de commenter, mais j'émet le souhait que la SODICC soit assez forte pour résister aux pressions qui viennent des milieux, du milieu politique, qui viennent des "trends", des tendances modernes d'envahir tout à coup quelque chose et que tout le monde doive sauter dedans. Il y a beaucoup de trains qui partent des gares vers l'avenir et il faudrait bien choisir le train. On ne veut pas d'un "local" qui va peut-être dérailler à la prochaine gare dans huit mois; on veut quelque chose qui sera là pour le "long run".

Je répète: Que le taux de mortalité soit élevé, je pense que tout le monde peut l'accepter, mais que la mort vienne dans ces circonstances, c'est terrible pour la SODICC, c'est terrible pour la société québécoise qui veut appuyer les entreprises sérieuses. Je n'en dis pas plus que cela, je n'apporte rien de plus là-dessus.

Maintenant, M. le député de Trois-Rivières, est-ce que je dois comprendre que

vous avez une contribution à apporter à nos délibérations ou si vous êtes ici uniquement comme spectateur?

## Conclusions

### M. Denis Vaugeois

**M. Vaugeois**: J'aurais aimé participer à l'ensemble de ces travaux pour plusieurs raisons qui tiennent toutes, finalement, à mon intérêt pour le secteur couvert par la SODICC, à l'attention que je porte à l'activité de la SODICC, ayant été très lié à sa naissance, et également, en fait, à l'attachement que je porte au nouveau responsable avec lequel j'ai eu l'occasion de travailler. Comme parlementaire, je croyais un peu de mon devoir de ne pas être insensible aux travaux de cette commission, d'autant plus que la commission elle-même agit à l'intérieur d'une réforme à laquelle nous n'avons pas été étrangers.

Tous ces facteurs mis ensemble, je dois dire que j'étais curieux de voir ce que pouvait donner une telle commission. J'ai suivi quand même une bonne partie des travaux de mon bureau et je pense que vous avez couvert le terrain qu'il convenait de couvrir et les réponses, me semble-t-il, ont été tout à fait à la satisfaction des parlementaires qui, d'ailleurs, se sont comportés sans esprit partisan, avec beaucoup d'ouverture d'esprit.

Pour la SODICC, c'est l'occasion peut-être de s'expliquer et aussi d'amorcer de nouvelles réflexions. Nous sommes des profanes en ces matières. Nous posons des questions de profanes, celles que pose le public, celles que posent bien des gens intérieurement ou en petit cercle. Notre responsabilité, c'est de les exprimer publiquement. Je sais que la direction de la SODICC, par son porte-parole principal et ses collaborateurs immédiats, reste très sensible à la volonté des élus et du gouvernement.

Je n'ai rien d'autre à ajouter. Je trouve que tout ça a été extrêmement profitable. J'en profite tout simplement pour souhaiter bonne chance aux responsables de la SODICC. Je continue de dire la SODICC, il y a d'autres façons de l'appeler, mais elle n'avait qu'un "C", à l'époque, d'ailleurs.

Le **Président (M. French)**: Je voudrais demander s'il y a d'autres commentaires. M. le député de Saint-Henri, M. le député de Chauveau? J'aurais quelques commentaires de conclusion et je voudrais également offrir aux gens de la SODICC l'occasion de donner leurs réactions finales ou leurs commentaires.

### M. Raymond Brouillet

M. Brouillet: Ce sera très bref. C'est

avec beaucoup d'intérêt, finalement, que j'ai assisté et participé à cette rencontre. C'est une première expérience. En tant que parlementaires qui voulons nous occuper d'un secteur, en l'occurrence le secteur de la culture, c'est extrêmement important pour nous de connaître de façon beaucoup plus précise tous les organismes d'État qui oeuvrent dans ce secteur. Je suis très heureux de cette rencontre, de ces échanges. J'ai appris beaucoup et je crois que ça va me permettre de continuer à oeuvrer d'une façon plus efficace au sein de la commission de la culture.

Je vous remercie beaucoup, vous tous qui représentez la SODICC, pour la précision, la clarté, l'ouverture et la franchise avec lesquelles vous avez répondu à nos questions. Cela a été très profitable pour nous. Je vous remercie beaucoup.

**Le Président (M. French):** M. le député de Saint-Henri.

#### M. Roma Hains

**M. Hains:** Je vais vous dire, messieurs, que ce n'est pas par désintéressement que je n'ai pas posé plus de questions que ça; c'était vraiment un feu roulant continuellement. Je m'excuse un peu de ce semblant de désintéressement que j'ai pu montrer auprès de mon président, de mes collègues et de vous aussi, messieurs. Soyez assurés que cela a été des échanges vraiment profitables et que, maintenant, quand on parlera de la SODICC, on aura des visages sympathiques devant nous et non pas, comme on l'a toujours vu jusqu'ici, des profils mystérieux et inconnus. Je vous remercie.

#### M. Richard French

**Le Président (M. French):** Merci, M. le député. Je ne veux pas reprendre certaines observations que j'ai essayé de faire de façon assez claire durant les auditions. Je pense que ce que j'ai à suggérer à la SODICC est relativement clair; ce n'est pas global, mais cela traduit une certaine série d'attitudes qui, je pense, deviennent importantes. Je vais essayer très rapidement de les résumer.

Que la SODICC se concentre sur l'essentiel de sa mission et ne se laisse pas distraire par toute une série de choses intéressantes, mais non essentielles et de choses qui, elles aussi, comportent des risques importants. J'aimerais mieux que la SODICC coure les risques essentiels et laisse les risques non essentiels aux marchés, au MAC, aux instances fédérales, aux intérêts privés, aux efforts de financement public, mais non gouvernemental, c'est-à-dire au financement volontaire.

Deuxièmement, un effort soutenu

d'information à la population, plus particulièrement peut-être au milieu et aux parlementaires qui sont intéressés par la SODICC. Je dois vous avouer que le retard de vos rapports annuels - ce n'est pas une chose que j'ai soulevée parce que je désire entrer dans la dynamique des rapports annuels; je ne veux même pas le faire, car je comprends pourquoi c'est en retard - et le fait que les rapports annuels ne nous donnent que la pointe de l'iceberg ont été, dans le passé, une source de frustrations pour moi, parce que j'étais intéressé. Je suis très heureux de voir, donc, la documentation maintenant disponible, ainsi que la documentation volumineuse que vous nous avez fournie. Je voudrais vous inviter à continuer cet effort. Cela ne devrait pas nécessairement coûter très cher; c'est une chose sur laquelle je voudrais insister. Que le rapport annuel soit chromé ou pas chromé, je ne suis pas intéressé. Que ce soit quelque chose de dactylographié ou de photocopié, cela me satisfait. Je veux avoir l'information; je ne suis pas intéressé par la forme dans laquelle l'information est disponible.

D'ailleurs, toutes les instances publiques doivent, à ce moment, donner l'exemple et ne pas y aller trop, trop fort. Ce n'est pas une critique que je vous formule, c'est un commentaire général. En vous invitant à produire plus d'information publique, je ne vous invite pas à un programme de publications à tout casser, parce que votre auditoire est restreint et facilement identifiable. Dans ce cas, vous n'avez pas besoin d'engager certains de vos collaborateurs pour produire de la documentation "fancy" et le graphisme, etc. Ce n'est pas mauvais, mais je veux dire que ce n'est pas absolument nécessaire. Ce qui est nécessaire, c'est un effort d'expliciter davantage votre démarche et votre philosophie.

Je voudrais m'excuser auprès de vous parce qu'on n'a pas pu parler davantage de vos réussites. Je sais qu'il y en a et je vous encouragerais à parler davantage de vos réussites. Encore une fois, je regrette qu'on n'ait pas pu en parler un peu plus. Nonobstant les problèmes, on en a touché quelques-unes, et je sais pertinemment qu'il y en a d'autres.

Je suis encouragé par la rigueur du portrait de la SODICC qui sort, à la fois, du rapport annuel, la rigueur financière, la conviction avec laquelle je peux regarder vos provisions pour perte, par exemple. Ce que j'ai appris, c'est à avoir confiance dans ces chiffres. Je n'avais pas cette confiance auparavant. C'est peut-être un préjugé, c'est peut-être à cause d'une longue expérience du secteur public, mais, enfin, vous avez réussi à me convaincre, moi, que la provision pour perte est très conservatrice comme exercice,

donc réelle et, d'autre part, il y a peut-être quelques bonnes choses qui n'apparaissent pas encore dans les chiffres. Je pense que c'est important et j'apprécie le fait que vous ayez su souligner cela pour notre bénéfice.

Vient maintenant la chose la plus difficile pour moi et sur laquelle je ne peux pas aboutir à une conclusion précise. Je sais que vous faites la bonne chose; ma question: Est-ce que vous la faites avec la bonne stratégie? C'étaient surtout les taux d'intérêt et la notion de subventions avec lesquels je voulais conjuguer mais vous m'avez dit de façon assez convaincante que, pour vous, les taux d'intérêt et les circonstances précises dans lesquelles l'aide est offerte ne sont pas dangereuses pour les entreprises. Si c'est le cas, et je n'ai rien qui me permette de dire que ce ne l'est pas - sauf que ce qu'on entend du milieu, c'est certainement qu'il voudrait de meilleures conditions et plus de gentillesse de votre part, mais cela est inévitable et je dois aussi prendre cela avec un grain de sel - je comprends et j'encourage votre virage, la SODICC, phase deux; je pense que c'est important, car la SODICC phase un n'aurait pas survécu. Il faut absolument retrouver votre vocation de façon précise et faire en sorte que tout le monde le comprenne.

Cependant, je reste inconfortable, car en ce qui concerne l'essentiel de ce que vous devez faire, je me demande si la notion de relations d'affaires traduit complètement l'exercice qui est le vôtre. Si ce n'est pas la bonne stratégie, vous vous faites peut-être un certain tort, pas un tort volontaire. Si on est parti avec une stratégie qui n'était pas faisable - ce n'était évidemment pas faisable en 1981, 1982 et 1983 à cause de la crise et de l'inexpérience, de la jeunesse de l'organisme, je pense que tout le monde peut accepter cela - il ne faudrait pas répéter cette expérience d'ici à 1990. Il faudrait tirer les conclusions très rapidement, d'ici à deux ou trois ans, à savoir si la notion de relations d'affaires est réalisable ou non dans le domaine culturel, dans le domaine des industries de la culture. Je vous encourage à faire l'expérience. Je suis encouragé par la façon dont vous nous dites que vous faites l'expérience, mais je ne suis pas convaincu que cela est faisable. Sur ce thème, je pense que cela est important que vous mettiez toutes les chances de votre côté pour faire en sorte que cela marche et ne pas vous laisser distraire encore une fois par ce qui pourrait apparaître intéressant, mais qui n'est pas vraiment fondamental.

Enfin, je voudrais vous remercier, car les chances qu'on a pu avoir étaient des plus utiles, des plus intéressantes et des plus importantes. Nous avons le pouvoir ou la possibilité, avec les règlements, de faire un rapport à l'Assemblée nationale, avec les conclusions et les recommandations. Je ne

veux pas parler pour mes collègues, mais je doute que nous allons faire cela dans ce cas, puisqu'on a pu discuter avec vous et je pense, que vous serez en mesure de parler aux deux ministres responsables et peut-être de leur faire part de nos préoccupations et de nos intérêts. Je ne suis pas certain qu'on aurait suffisamment de matière pour alimenter un débat de deux heures à l'Assemblée nationale et, encore une fois, je ne veux pas parler pour mes collègues. Mais, si on ne pose pas ce geste, je ne voudrais pas que les gens de la SODICC pensent que c'est une indication de notre manque d'intérêt, de notre manque de compréhension ou de notre manque d'enthousiasme pour ce que vous avez à faire. Ce que vous avez à faire est très important. Pour un tour d'horizon de la culture québécoise, pour une introduction au dynamisme des entreprises culturelles, je dois vous dire qu'on apprécie énormément vos efforts et qu'on a pu apprécier jusqu'à quel point vous êtes préoccupés par les mêmes problèmes que nous et êtes connaissant, beaucoup plus que nous ne pouvons l'être, de la réalité de tous les jours dans le domaine qui est le vôtre.

Maintenant, je voudrais inviter, absolument sans insister, le président ou ses collègues à nous faire part de leurs réactions et de leurs conclusions.

M. Pierre-A. Deschênes

M. Deschênes: M. le Président, Mme et MM. les parlementaires, c'est avec beaucoup de plaisir que nous sommes venus vous rencontrer. C'est avec encore plus de plaisir que nous avons reçu votre invitation à venir vous rencontrer. Étant une personne qui lit beaucoup d'informations sur la fonction publique et l'Assemblée nationale, j'avais suivi la réforme parlementaire avec beaucoup d'intérêt. Je suis heureux que vous ayez choisi notre société comme étant le premier organisme à comparaître devant la commission de la culture.

Nous y sommes venus - je vous le disais hier et j'espère que cela s'est réalisé dans les faits - avec beaucoup d'ouverture, beaucoup de disponibilité et beaucoup de transparence aussi. Ce sont trois caractéristiques que nous avons essayé de développer.

Je pense que vous avez les documents. Vous avez signalé dans certains cas des ajouts que nous pourrions faire pour mieux les présenter, pour qu'ils soient plus satisfaisants à la clientèle et à vous, les parlementaires. Ce sont certainement des choses que nous prendrons en considération. Mais ce sont quand même des caractéristiques que nous avons acceptées comme essentielles au fonctionnement de notre société, que nous avons essayé de mettre le plus possible dans nos activités

quotidiennes, dans nos relations avec toutes les personnes qui se présentent à nous, et cela inclut les membres de l'Assemblée nationale.

Je peux vous assurer que les suggestions que vous nous avez faites seront considérées et que nous essaierons de les appliquer le plus rapidement possible. Je pense que nous aurons droit au verbatim de nos échanges, de sorte que nous pourrions faire une analyse plus détaillée et plus approfondie des propos qui ont été tenus ici entre vous et nous. On pourra, avec un peu de recul, déterminer des moyens certainement plus appropriés pour mieux assumer notre responsabilité.

Je retiens quand même certains éléments que vous avez mentionnés, M. le Président, et qui ont été discutés longuement, hier et aujourd'hui, entre nous. Il y a cette question de cibler notre action sur l'essentiel de notre mission, de notre rôle; c'est certainement une chose que nous allons essayer de faire avec le plus d'insistance et le plus d'efforts possible. Je peux vous assurer que, si vous aviez le plaisir et l'honneur de nous inviter une deuxième fois pour vérifier si cet objectif était réalisé, cela nous ferait plaisir de venir en discuter. Ce sera un train que nous espérons de long parcours et non pas un train local que nous prendrons.

Je retiens aussi cette préoccupation que vous avez de nos moyens de communication avec l'ensemble des gens intéressés à la SODICC. C'est certainement une chose aussi que nous avons développée. Les différents documents que vous avez, ce sont des documents récents, qui nous ont semblé, à l'expérience, nécessaires. Ces documents seront complétés, peut-être différents dans leur forme, dans leur contenu, mais ce ne sera certainement pas une documentation qui ira en diminuant, mais bien en augmentant.

En passant, je vous signale aussi que le rapport annuel que vous avez, c'est un rapport annuel qui a été déposé au mois de juin, pour la première fois. C'était un objectif que nous avions à l'esprit, M. le Président, de rendre cette information disponible pour vous, les parlementaires, et pour la clientèle aussi le plus rapidement possible. Je peux vous dire que le vérificateur a été l'objet de pressions assidues de notre part pour qu'il puisse faire son travail à l'intérieur de délais qu'il jugeait trop restreints. Nous avons, finalement, réussi à le convaincre de le faire pour que vous puissiez avoir ce rapport. C'est un objectif que nous conservons: que vous ayez trois mois après la fin de l'année financière, avant que vous partiez à la fin de la session et au début de la période d'été, cette information afin que vous puissiez la lire, la consulter et la critiquer au besoin.

Je retiens aussi d'autres préoccupations que vous nous avez communiquées. Il y a cette présence régionale qui est intervenue à plusieurs reprises, que nous reconnaissons comme insuffisante. Nous essaierons de trouver et de développer des mécanismes qui, je l'espère aussi, lors d'une éventuelle deuxième présence, pourront vous convaincre que la SODICC, dans les régions, fait aussi le travail qu'il lui appartient d'accomplir.

Je retiens également cette préoccupation que vous nous manifestez de laisser la concurrence sur le marché intérieur jouer sans intervention indue de notre part et de concentrer nos efforts sur l'exportation, sans oublier les autres secteurs. C'est certainement une préoccupation que nous faisons nôtre et que nous essaierons d'appliquer dans nos actions.

Le point peut-être le plus délicat sur lequel, je pense, vous tous restez avec un point d'interrogation - c'est aussi notre cas, quoique nous, nous en fassions un objectif - est-ce que l'industrie culturelle est réellement une industrie et que cela doit se faire, se traiter sur une base strictement d'affaires? C'est certainement une chose que nous croyons, que l'industrie culturelle est une industrie au même titre que les autres industries et qu'elle doit être traitée de cette façon. Cela veut dire, pour nous, la SODICC, des façons industrielles, commerciales, financières. Cela veut dire aussi, pour les intervenants gouvernementaux, au niveau des ministères, des mécanismes qui vont s'adapter à cette réalité, si cette réalité est effectivement celle que nous vivons et que nous vivrons.

Maintenant, est-ce que la stratégie que nous avons est une bonne stratégie en cette matière? Nous y réfléchissons, nous prendrons certainement connaissance de vos propos, de vos suggestions à cet égard, qui sont intervenus un peu partout et nous allons essayer d'en faire un condensé, une synthèse qui nous permettra d'améliorer notre situation pas seulement pour nous, mais d'abord pour les industries que nous desservons.

En conclusion, je peux vous dire que les échanges que nous avons eus ont été pour nous révélateurs, ont été, pour nous aussi, une source d'information, de suggestions et de recommandations fort importante. À travers le ministre des Affaires culturelles, c'est à vous que nous sommes redevables de notre existence, de la position que nous acceptons. J'ai déjà pensé - je pense l'avoir dit à mon ancien patron, à un moment donné, M. Vaugois - que je ne croyais pas que la SODICC avait une existence indéfinie ou illimitée dans le temps. Il y a un travail à faire et il n'est pas certain que la SODICC ait une vie perpétuelle. À un moment donné, je crois que nous devrions en arriver à un développement industriel en

matière culturelle et de communications au Québec qui fasse qu'une société comme la nôtre ne soit plus nécessaire et que l'industrie, à travers ses mécanismes normaux, réussisse à satisfaire ses propres besoins, à trouver des solutions à ses propres difficultés. C'est, évidemment, une question qu'il est impossible de trancher maintenant, mais à travers l'expérience que j'ai, je crois qu'on pourra y arriver. Je ne sais pas le nombre d'années que cela prendra, mais c'est peut-être un objectif qu'on pourra regarder dans quelques années. Vous avez parlé de deux ou trois ans, M. le Président, pour d'autres préoccupations. C'est peut-être cette préoccupation qu'on pourrait mettre sur la table aussi, la nécessité de la SODICC dans le temps.

Sur ce point, Mme et MM. les parlementaires, je vous remercie de votre accueil. Je vous remercie de votre collaboration et vous signifie notre disponibilité de façon formelle au sein de la commission de la culture ou, de façon informelle, à travers des préoccupations que vous pourriez avoir. Je vous demande de nous les indiquer aussi rapidement que vous le pourrez, de façon informelle ou directement, à travers des échanges que nous pourrions avoir avec l'un ou l'autre d'entre vous; cela nous fera plaisir d'en discuter et même, dans certains cas, de discuter des cas concrets qui peuvent survenir au sein de vos comités ou au niveau national. Alors, Mme et MM. les parlementaires, merci beaucoup.

Le Président (M. French): On veut donc vous remercier également, M. d'Astous, M. Bouthillier, M. Deschênes. Cela a été pour nous une très bonne expérience d'une première utilisation de l'article 286. Si les autres sont aussi bonnes, on va être d'autant plus heureux.

La commission de la culture ajourne ses travaux sine die.

(Fin de la séance à 12 h 24)