



ASSEMBLÉE NATIONALE

QUATRIÈME SESSION

TRENTE-DEUXIÈME LÉGISLATURE

journal des Débats

Commissions parlementaires

Commission permanente de l'économie et du travail

Consultation particulière de REXFOR
sur le projet de loi 66 — Loi
modifiant la Loi sur la Société de
récupération, d'exploitation et de
développement forestiers du Québec

Président: M. Richard Guay

Le mardi 5 juin 1984 - No 14

QUÉBEC

Table des matières

Exposés préliminaires	
M. Michel Duchesneau	CET-473
M. Yves Duhaime	CET-478
M. Pierre-C. Fortier	CET-479
M. Yves Duhaime (réplique)	CET-484
Étude des états financiers de REXFOR	CET-485
Étude des réalisations de REXFOR	CET-505
Mission de REXFOR	CET-523
La papeterie de Matane	CET-531
Interventions de REXFOR	CET-534
La papeterie de Matane (suite)	CET-536
Projet de loi 66: demande de capital	CET-538
Le MDF et le CITUF	CET-545
Les scieries	CET-554
Le marché international	CET-558

Autres intervenants

Mme Louise Harel, présidente

M. Marcel Gagnon
M. Ghislain Maltais
M. Jean-Paul Bordeleau
M. Léopold Marquis
M. Robert Middlemiss
M. Michel Gratton
M. Denis Perron

- * M. Charles Chamard, REXFOR
- * M. Jean-Marie Pouliot, idem
- * M. Jean-Louis Caron, idem
- * Témoins interrogés par les membres de la commission

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

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

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

Courrier de deuxième classe - Enregistrement no 1762

Le mardi 5 juin 1984

Consultation particulière de REXFOR sur le projet de loi 66

(Dix heures dix minutes)

La Présidente (Mme Harel): À l'ordre, s'il vous plaît!

La commission élue permanente de l'économie et du travail entreprend ses travaux. Nous sommes réunis pour procéder à une consultation particulière portant sur l'audition du président-directeur général du conseil d'administration de REXFOR, M. Duchesneau, dans le cadre d'une consultation particulière sur le projet de loi 66, Loi modifiant la Loi sur la Société de développement forestiers du Québec. Cette motion fut adoptée par l'Assemblée nationale le mardi 22 mai 1984.

En commençant la séance, je vais demander au secrétaire de la commission, M. Bédard, qui est à ma gauche, de procéder au remplacement des membres de la commission qui voudraient siéger durant cette consultation particulière en vous rappelant que, dorénavant, le quorum d'une commission est du tiers de ses membres depuis une décision récente de la commission de l'Assemblée nationale et après entente entre les partis. En ce qui concerne la commission de l'économie et du travail, un total de sept parlementaires peuvent faire quorum.

M. le secrétaire, vous pouvez nous faire connaître les remplacements.

Le Secrétaire: Pour cette séance, M. Bordeleau (Abitibi-Est) remplace M. Beaumier (Nicolet); M. Maltais (Saguenay) remplace M. Cusano (Viau); M. Marquis (Matapédia) remplace M. de Bellefeuille (Deux-Montagnes); M. Middlemiss (Pontiac) remplace Mme Dougherty (Jacques-Cartier); M. Dubois (Huntingdon) remplace M. Kehoe (Chapleau); M. Baril (Rouyn-Noranda-Témiscamingue) remplace M. Lavigne (Beauharnois) et M. Houde (Berthier) remplace M. Maciocia (Viger).

La Présidente (Mme Harel): Je voudrais inviter immédiatement le président de REXFOR, M. Duchesneau, à nous faire ses remarques préliminaires.

Oui, effectivement, M. le vice-président, nous allons procéder... Tantôt, nous allons d'ailleurs demander à M. Duchesneau de nous présenter les personnes qui l'accompagnent. Auparavant, je vous rappelle une entente à laquelle nous en sommes arrivés dans le cadre d'une séance de travail

de la commission, le 30 mai dernier, à savoir que le président de REXFOR, M. Duchesneau, et le ministre de l'Énergie et des Ressources, M. Duhaime, sont membres de cette commission.

M. le secrétaire.

Le Secrétaire: Étant donné que la commission étudie un projet de loi, celui qui présente le projet de loi est membre d'office de la commission.

M. Duhaime: Merci beaucoup.

M. Fortier: C'est par exception, M. le ministre.

La Présidente (Mme Harel): Il nous fait plaisir de vous compter parmi nous. Le porte-parole officiel de l'Opposition est le député d'Outremont, M. Fortier. Chacun prendra un maximum de 20 minutes pour procéder à la lecture de ses remarques préliminaires. Par la suite, nous procéderons dans l'ordre des thèmes de discussion, tel que convenu à la commission, à savoir: l'étude des états financiers de REXFOR, l'étude des réalisations passées de REXFOR, la mission de REXFOR, le projet de loi 66 qui porte sur une demande de capital et les projets futurs de REXFOR.

Il s'agit là d'un ordre du jour qui n'est pas coercitif, mais qui nous indique l'ordre dans lequel on va aborder les différents sujets que je viens de mentionner qui ont été déterminés lors de la séance de travail de la commission, le 30 mai dernier.

Je vais inviter M. Duchesneau à nous présenter les personnes qui l'accompagnent et à nous livrer ses remarques préliminaires.

Exposés préliminaires

M. Michel Duchesneau

M. Duchesneau (Michel): Je vous présente, à ma gauche, M. Jean-Marie Pouliot, vice-président au développement, M. Chamard, vice-président à l'administration et aux finances, M. Jean-Louis Caron, vice-président au domaine forestier et M. Maurice Moore, vice-président aux pâtes et papiers.

Mme la Présidente, dans le court laps de temps qui m'est imparti, je me permettrai de faire un bref exposé sur REXFOR, ses origines, ses activités et sur certaines perspectives de son évolution, tout

en mentionnant évidemment les objets du projet de loi 66. Le document d'information que nous avons remis à cette commission traite, d'ailleurs, en plus de détails les mêmes points.

Les origines de la société remontent à 1961. Il s'agissait, au début, d'un office qui avait pour mandat de récupérer la plus grande quantité possible de bois dans les secteurs devant être inondés par l'aménagement hydroélectrique des bassins des rivières Manicouagan et Outardes.

Ces travaux complétés, le gouvernement adoptait, en 1969, la Loi de la Société de récupération et d'exploitation forestières du Québec, laquelle peut également être désignée sous le nom de REXFOR. Cette loi, entrée en vigueur le 12 février 1970, donnait à cette nouvelle société le mandat de récupérer et d'exploiter toute agglomération de bois menacée de perdition sur les terrains du domaine public.

En juillet 1971, le mandat était de nouveau élargi: en plus de récupérer toute agglomération de bois arrivée à maturité, inutilisée ou menacée de perdition sur les terrains du domaine public, celui-ci consistait à revaloriser par toute mesure sylvicole appropriée les forêts et terrains à vocation forestière indiqués par le lieutenant-gouverneur en conseil.

Le 15 juin 1973, la Loi de la Société de récupération et d'exploitation forestières du Québec est abrogée par la Loi de la Société de récupération, d'exploitation et de développement forestiers du Québec. En plus de la doter de nouveaux actifs, le gouvernement élargissait ses objets, afin de pouvoir exécuter ou diriger des recherches aux fins de récupération et de récolte de bois, de conserver et protéger les massifs boisés et de stimuler l'implantation et le développement de l'industrie forestière, ainsi que de créer des emplois nouveaux.

Le 17 novembre 1977, la Loi modifiant la Loi de la Société de récupération, d'exploitation et de développement forestiers du Québec porte le fonds social autorisé de REXFOR de 25 000 000 \$ à 58 750 000 \$.

Le 17 mai 1979, la loi de REXFOR est modifiée à nouveau afin, entre autres: d'augmenter de cinq à neuf le nombre des administrateurs; de permettre à la société, avec l'autorisation du ministre de l'Énergie et des Ressources, de conclure des accords avec toute personne, organisme public ou privé, en vue de stimuler l'implantation et le développement de l'industrie forestière ainsi que la création d'emplois nouveaux; de permettre au ministre de l'Énergie et des Ressources d'émettre des directives portant sur les objectifs et l'orientation de la société; d'autoriser le gouvernement à garantir l'emprunt de la société ou d'une filiale et à avancer à celle-ci tout montant d'argent; d'obliger la société à soumettre au

gouvernement, pour approbation, son plan de développement et celui de ses filiales.

La loi actuelle stipule donc que la société a pour objets: premièrement, de récupérer et d'exploiter toute agglomération de bois du domaine public que lui désigne le lieutenant-gouverneur en conseil et d'exécuter ou diriger les recherches nécessaires à ces fins; deuxièmement, de revaloriser par toute mesure sylvicole appropriée, de conserver et de protéger les forêts et les terrains à vocation forestière qui lui sont indiqués par le lieutenant-gouverneur en conseil; troisièmement, de stimuler l'implantation et le développement de l'industrie forestière ainsi que la création d'emplois nouveaux.

En fait, si on peut se permettre d'interpréter la loi, les deux premiers objets se rattachent à l'action d'un mandataire à qui on confie le pouvoir de faire quelque chose pour le mandat, soit le gouvernement, et en son nom. D'autre part, le troisième objet concerne plutôt l'action d'un promoteur qui anime, qui donne l'impulsion à quelque chose pour en provoquer la réalisation.

L'exercice des pouvoirs nécessaires à la réalisation de ces objets est limité par les articles 17, 19 et 19a de la loi. En fait, la loi définit en même temps le champ d'action spécifique de la société, soit le secteur forestier, de même que ses principales composantes: la ressource, sa transformation et l'écoulement des produits.

Le gouvernement du Québec s'est donc donné, il y a maintenant plus de 20 ans, un outil d'intervention dans le secteur forestier, secteur d'une grande importance pour son économie. Modifié considérablement au fil des ans par les circonstances, les besoins et les impératifs politiques et économiques, cet outil est devenu la société d'État REXFOR. La Société de récupération, d'exploitation et de développement forestiers du Québec porte d'ailleurs ces changements graduels dans son appellation même. Ce nom est le reflet de l'emphase mise à certaines périodes sur des rôles spécifiques répondant à des besoins conjoncturels. Beaucoup plus que pour d'autres sociétés d'État du Québec, dont le rôle fondamental était le même à l'origine qu'aujourd'hui, REXFOR, telle que nous la connaissons, s'explique et se comprend à partir de son évolution.

Tout au long de cette évolution, la société d'État a été l'outil privilégié du ministère des Terres et Forêts d'alors. En s'établissant progressivement dans le secteur forestier québécois, REXFOR a également résolu efficacement plusieurs problèmes épineux qui incombaient au gouvernement.

Par ailleurs, REXFOR est intervenue à plusieurs occasions en vue de soutenir des entreprises privées de transformation, soit pour aider ces dernières à se moderniser et à progresser, soit pour établir de nouvelles

usines et employer des effectifs et des ressources naturelles laissés pour compte ou insuffisamment utilisés. Son action a également favorisé l'intégration de sociétés étrangères à des économies locales, le développement de cadres québécois et, en même temps, d'entreprises québécoises.

REXFOR regroupe dans ses activités, en 1983-1984, au-delà de 2200 personnes oeuvrant dans tout le Québec, sans compter celles qu'on retrouve dans les participations minoritaires de la société, ce qui porterait le total à environ 3500. Ce personnel permet à REXFOR d'avoir un savoir-faire étendu et varié dans les domaines du développement, de la gestion et des opérations, aussi bien au niveau de l'exploitation forestière, des scieries et des usines de contre-plaqué qu'au niveau de la vente des produits du bois. La masse salariale engendrée pour l'ensemble de ces opérations est d'environ 75 000 000 \$.

Le gouvernement du Québec a investi jusqu'à présent dans sa société d'État sous deux formes différentes: l'une en capital-actions pour 58 750 000 \$, dont 45 000 000 \$ en vertu de l'article 7 de la loi de REXFOR pour des projets spéciaux désignés par décret et 13 750 000 \$ statutairement en vertu de l'article 6; l'autre en avances remboursables du ministre des Finances consenties en vertu de l'article 22 de la loi de REXFOR pour des fins désignées par décret.

La rentabilité financière de REXFOR ne peut s'évaluer, comme le secteur privé, exclusivement sur la base des sommes investies par l'actionnaire. En effet, certaines décisions d'investissement découlent de mandats gouvernementaux aux objectifs plus larges que la stricte rentabilité financière - exemple, prêt de 19 000 000 \$ à Rayonier Québec. Il est toutefois possible d'en apprécier, dans une certaine mesure, la performance économique.

Les résultats de 1979 à 1983 indiquent que l'avoir de l'actionnaire a augmenté de 37 800 000 \$. De cette somme, 26 000 000 \$ provenaient de souscriptions au capital-actions par le gouvernement. Le solde de 11 800 000 \$ résulte de profits accumulés durant la même période. Une partie de l'augmentation de 37 800 000 \$ a servi au remboursement de 24 700 000 \$ de dettes à long terme; le solde a été investi en dépenses d'immobilisations.

Les profits nets, excluant les postes extraordinaires, pour cette période de cinq ans s'élèvent à 9 200 000 \$ tandis que les fonds provenant des opérations totalisent 22 500 000 \$. Le fonds de roulement, au 31 mars 1983, indiquait un excellent ratio de 2,2 à 1,0; il s'élevait à 20 200 000 \$.

Dans l'ensemble, la situation financière de REXFOR est saine et sa rentabilité financière, dans un contexte économique normal, est assurée.

Quoique encore modeste, la taille du groupe REXFOR lui permet de jouer un rôle significatif dans le secteur forestier au Québec, plus particulièrement en participant à la mise en oeuvre de projets avec d'autres entreprises. La forte concentration du groupe dans le domaine du sciage, combinée à sa participation encore trop faible dans les domaines où la rentabilité des opérations est plus alléchante, se traduit par un portefeuille de placements dont l'équilibre est difficile à réaliser. La diversification déjà amorcée devrait cependant permettre, dans l'avenir, d'autofinancer une plus large part des participations financières du groupe à divers projets, plus spécialement à caractère innovateur.

Au niveau de la forêt, le groupe dispose d'une compétence dont la qualité est largement reconnue. En ce qui a trait à la transformation, ses ressources humaines lui permettent d'ores et déjà de prendre en charge la promotion, la mise en oeuvre et la direction de projets d'une certaine envergure. Quant à la mise en marché des produits forestiers, la mise en commun des activités du groupe en cette matière lui assure non seulement une plus grande efficacité dans ses activités, mais aussi le développement d'une équipe reconnue, dont les services sont déjà offerts aux industriels du secteur.

Travaillant en collaboration avec des partenaires de toute taille dans des projets les plus diversifiés, le groupe REXFOR est en mesure de répondre aux mandats que le gouvernement pourrait éventuellement lui confier dans le secteur forestier. De même, grâce à ses connaissances, REXFOR offre à d'éventuels investisseurs gouvernementaux et privés, petits ou grands, la possibilité d'un "partnership" dont les avantages pourraient être déterminants.

En matière de recherche et de développement, le groupe REXFOR dispose de ressources humaines modestes lui permettant néanmoins d'améliorer à moyen terme la productivité de ses entreprises et, à long terme, de développer de nouveaux produits.

Dans son ensemble, le groupe REXFOR est à consolider la base dont il a besoin pour agir efficacement comme promoteur de développement et mandataire du gouvernement dans le secteur forestier. Les principaux éléments sont déjà en place. D'autres s'y ajouteront d'ailleurs bientôt, grâce à une étroite collaboration avec différents intervenants du secteur forestier, en vue de valoriser l'innovation dans les domaines de la ressource, de la transformation et de nouveaux produits du bois.

Le projet de loi 66 a pour objet de modifier le fonds social autorisé de la société, qui est présentement de 58 750 000 \$ divisés en 587 500 actions

ordinaires d'une valeur nominale de 100 \$ chacune, et de le porter à 125 000 000 \$, soit 1 250 000 actions ordinaires, également d'une valeur nominale de 100 \$ chacune. En fait, le projet vise à autoriser le ministre des Finances à souscrire du capital-actions supplémentaire dans REXFOR, avec l'approbation préalable du gouvernement, une somme de 66 250 000 \$ pour 662 250 actions ordinaires, c'est-à-dire la différence entre le nouveau fonds social visé et celui présentement autorisé.

Cette modification est requise parce que le groupe REXFOR a été mandaté par le gouvernement pour mettre en oeuvre les projets suivants: la réorganisation de l'activité du sciage du nord de la Gaspésie et de la région Matane-Matapédia et la réalisation d'une papeterie à Matane.

M. Fortier: Mme la Présidente.

La Présidente (Mme Harel): Oui.

M. Fortier: Un rappel au règlement, s'il vous plaît! Il est normal, lorsque quelqu'un fait une présentation, comme le président de REXFOR le fait présentement, que le texte soit distribué en même temps pour qu'on puisse suivre ce que le président de REXFOR est en train de nous dire. Si le texte était disponible, j'aimerais bien en avoir une copie dès maintenant pour être certain de tout comprendre.

La Présidente (Mme Harel): Je demanderais au secrétaire de la commission d'en faire la distribution immédiatement. M. Duchesneau.

M. Duchesneau: En outre, la société, par le biais de deux de ses filiales, en association avec le secteur privé, a identifié la possibilité de réaliser deux usines de panneaux dérivés du bois: l'usine de panneaux MDF à Mont-Laurier et l'usine de panneaux gaufres au Témiscamingue.

La Présidente (Mme Harel): M. Duchesneau, vous êtes à la page...

M. Duchesneau: Au bas de la page 8. Excusez-moi, ce ne sont pas les mêmes pages.

La Présidente (Mme Harel): Non. C'est à la page 5 du texte que nous avons distribué.

M. Duchesneau: Excusez-moi, j'ai un texte écrit en plus gros caractères.

La Présidente (Mme Harel): C'est au début de la page 5.

M. Duchesneau: Nous en sommes aux

objets du projet de loi.

La Présidente (Mme Harel): Très bien.

M. Duchesneau: Ces deux derniers projets bénéficient présentement d'une autorisation provisoire du ministère de l'Énergie et des Ressources quant à la garantie d'approvisionnement en bois, ce qui permet de pousser plus avant les ententes nécessaires ou les études de rentabilité. Lorsque toutes les conditions exigées auront été remplies, il sera possible de mettre en oeuvre ces projets.

S'ils étaient réalisés, ces quatre projets d'importance susciteraient au Québec des immobilisations totales que l'on établit présentement à un peu moins de 460 000 000 \$. Dans leur ensemble, on estime que leur mise en oeuvre permettra de créer au-delà de 1300 emplois directs et indirects et d'utiliser 1 000 000 de mètres cubes additionnels de bois, sous la forme de produits connexes des scieries, de bois de petits propriétaires forestiers et de bois de forêts publiques qui trouvent difficilement preneur aujourd'hui. Les deux projets de panneaux, notamment, permettront de mettre en valeur des bois feuillus de trituration fort abondants au Québec, mais encore laissés pour compte.

Ces projets ne sont pas tous au même stade de développement. Conséquemment, la structure de propriété des futurs actifs de même que leur structure de financement ne sont pas encore définitives. Toutefois, déjà, le groupe REXFOR compte réserver une très large part aux associés privés dans trois d'entre eux, à savoir le projet de papeterie et les deux projets de panneaux. Une association privée est aussi prévue dans le cas du projet de réorganisation de l'activité du sciage de la Gaspésie, mais on pense qu'elle sera relativement faible.

En regard des immobilisations totales, la mise de fonds sous forme d'équité des différents partenaires devrait se situer aux environs de 190 000 000 \$. La mise de fonds propre de la société sous forme d'équité, et toujours pour ces quatre mêmes projets, est de 50 000 000 \$ à 60 000 000 \$. L'augmentation du fonds social de REXFOR actuellement prévu par le projet de loi 66 servira donc principalement à la réalisation de ces projets ou d'autres similaires.

Il importe de souligner que les projets mentionnés verront probablement leur réalisation s'échelonner au cours de 1984 et des trois prochaines années. Le paiement du capital-actions additionnel de la société pourra donc lui aussi s'échelonner au cours de la même période. C'est d'ailleurs ce que prévoit l'article 7.1 du projet de loi 66 qui fait état que le paiement peut être fait en un ou plusieurs versements, nécessitant alors

l'approbation préalable du gouvernement.
(10 h 30)

Afin de mieux assumer son rôle de société d'État, le groupe REXFOR a amorcé, conjointement avec le ministère de l'Énergie et des Ressources, une réflexion touchant ses orientations. Cette réflexion tient compte, notamment, de la situation présente de l'entreprise, du contexte dans lequel elle évolue et des perspectives d'avenir qui s'offrent au secteur forestier québécois. Il s'agit donc pour REXFOR, en tant que société d'État, de répondre à deux préoccupations essentielles.

Tout d'abord, il faut souligner que la plupart des projets entrepris par REXFOR jusqu'à récemment l'ont été plus souvent qu'autrement à cause de raisons conjoncturelles. Cette approche, bien que nécessaire, n'a pas toujours facilité leur intégration à un cadre d'ensemble qui aurait pu être plus profitable pour la société et plus favorable au développement du secteur forestier. Compte tenu de ce contexte, la société doit consolider ses bases en acquérant de façon plus complète les ressources nécessaires à son action. Cela veut dire, d'une part, posséder le savoir-faire indispensable et, d'autre part, susciter, à l'aide de son portefeuille d'entreprises et de participation, les fonds suffisants. Toutefois, il s'est révélé, au cours des dernières années, plus difficile et plus long que prévu d'engendrer les fonds suffisants, étant donné la conjoncture défavorable dans laquelle ont évolué les entreprises impliquées dans la fabrication des produits liés à la construction. Néanmoins, la provenance indispensable de fonds constitue une préoccupation impérieuse qui est poursuivie constamment.

Deuxièmement, la société, de concert avec le gouvernement, l'industrie et d'autres organismes, vise à se situer rapidement dans le créneau stratégique de la recherche et du développement d'innovations susceptibles d'améliorer la ressource, la transformation de celle-ci et la découverte de nouveaux produits à base de bois.

Il existe déjà plusieurs organismes de recherche réputés dans le domaine forestier au Québec; il n'est donc pas question ici d'en ajouter un nouveau. Par contre, tel que l'exposait clairement le "Rapport de conjoncture sur la recherche et le développement dans le secteur forestier au Québec", paru en août 1983, ce qui semble faire défaut, c'est l'interface adéquat entre le laboratoire et les applications industrielles et commerciales des différentes découvertes.

C'est dans cette voie qu'il semble opportun de concentrer une part importante des activités de la société, c'est-à-dire la valorisation des innovations. Ainsi, certaines composantes du groupe pourront servir de secteur témoin, de banc d'essai et, en

somme, de "générateurs" de fonds pour commanditer systématiquement une partie significative des recherches nécessaires au développement du secteur forestier.

Par exemple, dans le champ de l'aménagement forestier, la société peut jouer un rôle significatif en relation avec l'objectif gouvernemental de reboiser annuellement 300 000 000 de plants. Il en est de même au niveau des techniques d'exploitation forestière et des modes de transport du bois ainsi que dans la transformation du bois ouvré et du développement de nouveaux produits. Dans ce dernier domaine, notamment, la société pourrait occuper une place vitale où le Québec est à peu près absent actuellement.

Cette orientation, qui mettrait à profit les ressources du groupe REXFOR, apparaît conforme à l'intérêt public vu l'importance économique du secteur forestier. De plus, il s'agit là d'une orientation originale au sens où elle est apte à répondre à plusieurs des besoins du Québec.

En guise de conclusion, il me semble utile de rappeler que la vitalité du secteur forestier et son importance pour notre économie dépendent presque essentiellement de la capacité des entreprises qui le composent à exporter avec profits leurs produits en dehors des frontières du Québec. En effet, ce n'est un secret pour personne que notre économie est ouverte sur le monde et que le secteur forestier québécois, à cause d'une importante dotation en ressources et d'un marché interne relativement exigu, expédiait en 1982 aux autres provinces et autres pays plus de 70% de sa valeur de fabrication.

Cependant, dans les années à venir, cette vitalité de l'industrie forestière ne pourra se maintenir qu'au prix de gains de productivité importants sur tous les plans. Ceci implique, notamment, des modifications sensibles dans les façons de combiner les facteurs de production disponibles pour combler une demande traditionnelle ou nouvelle à des coûts équivalents ou plus bas que ceux de nos concurrents des autres régions.

Il existe des possibilités variées et prometteuses pour le développement du secteur forestier québécois. Par contre, il y a également des défis importants à relever. À cet égard, il m'apparaît que ce développement devra demeurer encore pour quelques décennies une préoccupation collective faisant appel donc à tous nos moyens, y compris les moyens publics.

C'est dans ce contexte qu'une société telle REXFOR est en mesure de fournir une contribution non négligeable et soutenue à la recherche, à l'amélioration de la mise en valeur de la forêt, à l'innovation dans les moyens de la transformer et dans les moyens susceptibles d'accroître les exportations de

nos produits.

Dans ce rôle, la société REXFOR ne peut être réduite ou, encore, limitée à certaines fonctions. Elle ne peut être un distributeur de subventions, ce n'est pas sa raison d'être. Elle ne peut non plus être limitée à une aide de dernier recours aux entreprises en difficulté ou à celui de relance d'entreprises fermées. La collectivité a besoin de plus que cela. On ne peut pas non plus penser que REXFOR peut être activée par intervalles, quand le besoin s'en fait sentir, comme l'interrupteur qui actionne l'éclairage d'un appartement, ou être toujours l'investisseur de dernier recours quand personne n'est intéressé.

L'histoire a démontré que la société québécoise pouvait tirer avantage d'un instrument tel que REXFOR, que ce soit pour sa capacité de remplir des mandats gouvernementaux ou, encore, pour l'expertise qu'elle a développée autant comme entrepreneur forestier d'appoint que pour son expérience acquise dans les milieux industriels où elle a oeuvré.

REXFOR est également un partenaire qui a permis la réalisation de certains projets, tout comme elle demeure disponible pour assurer une certaine suppléance, car elle peut assumer des risques que d'autres pourraient trouver trop onéreux ou même profiter de son statut de société d'État pour intéresser des partenaires afin de réaliser des projets autrement laissés pour compte.

Le fait que REXFOR existe comporte, par ailleurs, certaines exigences. Cette existence a pour conséquence que l'organisation doit disposer d'une taille suffisante pour lui assurer une base d'opération et une capacité de réaction qui seront exigées d'elle. L'entreprise privée doit également accepter de vivre avec certaines conséquences de cette présence, comme la concurrence que peut occasionner la présence d'entreprises du groupe REXFOR dans l'industrie. Si la société québécoise a accepté de se donner cet outil, il ne faut pas s'attendre que ce soit un demi-outil. REXFOR existe avec tous ces avantages et aussi avec ce que certains peuvent considérer comme des inconvénients majeurs. On peut discuter de l'opportunité d'une telle présence, mais une fois que le choix est fait il faut accepter à la fois les avantages et les inconvénients que cette présence apporte.

La Présidente (Mme Harel): Je vous remercie, M. Duchesneau. Je vais d'ailleurs profiter de l'occasion pour vous remercier de la collaboration que vous avez offerte à la commission, à son vice-président et à moi-même, en vue de la préparation de nos travaux aujourd'hui. Je donne la parole au ministre et, par la suite, au critique de l'Opposition en matière d'énergie et ressources, à leur convenance, si tant est

qu'ils veuillent utiliser ce temps pour faire des remarques préliminaires. M. le ministre.

M. Yves Duhaime

M. Duhaime: Merci, madame. Cela va être très bref, quant à moi. Je voudrais essentiellement rappeler à nos collègues de la commission que nous entendons aujourd'hui la direction d'une des importantes sociétés d'État du Québec qui oeuvre dans le secteur forestier. Nous proposons à l'Assemblée nationale de lui consentir l'augmentation de son capital-actions de 66 000 000 \$. Je pense que le moment est venu pour REXFOR de prendre une nouvelle expansion. Je dirai seulement quelques mots très brefs pour ne pas brûler mon discours de deuxième lecture. Vous allez le comprendre facilement.

D'abord, dans l'exposé que vient de faire M. Duchesneau, le président de REXFOR, ce qui me frappe - c'est à la page 3 - c'est que, de 1979 à 1983, l'avoir de l'actionnaire a augmenté de 37 800 000 \$. Nous en avons payé 26 000 000 \$. Donc, le reste, ce sont des fonds autofinancés par l'entreprise, ce qui démontre, à mon sens, une vigueur. Les deux années qui ont suivi, c'est-à-dire les deux dernières années, durant la crise économique, si on va aux faits saillants tels qu'ils ont été déposés devant la commission et au rapport annuel de l'entreprise, nous pouvons voir des pertes d'opérations. Je vous dirai que cela ne me scandalise pas beaucoup parce que, des bilans avec des pertes d'opérations dans l'industrie du sciage, j'en ai vu beaucoup au cours des deux ou trois dernières années; je parle de petites, de moyennes et de grandes entreprises dans le secteur privé.

Je rappelle aussi essentiellement une chose. Vous me corrigerez, M. Duchesneau, si je fais erreur, mais je crois que le total des activités d'affaires à REXFOR représente entre 3% et 4% du chiffre d'affaires global de votre secteur.

M. Duchesneau: Vous le retrouvez en appendice dans le document.

M. Duhaime: Oui, mais est-ce que 3% à 4%, ce sont les chiffres?

M. Duchesneau: Autour de 4%.

M. Duhaime: Parfois, on entend de très savants discours de la part de ceux qui contrôlent 96% du secteur. Les 4% les mettraient en danger. Je pense que je serais prêt à les écouter longtemps là-dessus. Je tenais à le dire au départ.

Dernier point: dans les projets que REXFOR a entrepris jusqu'à maintenant et dans ceux qui sont envisagés, cette société d'État, je le répète, est astreinte à des critères de rentabilité, aux règles de retour

sur son investissement. Elle est astreinte également aux règles de la concurrence; sauf, bien sûr, dans certaines régions du Québec où REXFOR est seule parce que personne ne veut y aller.

J'ajoute un dernier élément qui a fait un peu la marque de REXFOR, on le voit aux états financiers, dans ses activités. REXFOR s'associe très souvent à des partenaires; c'est soit une participation majoritaire, soit une participation minoritaire. Je pense que c'est une excellente avenue. Dans certains cas, bien sûr, REXFOR agit seule, mais il n'y a pas de dogme à la société, pas chez l'actionnaire en tout cas. Lorsque de bons projets se présentent sur des bases de rentabilité, jamais rien n'exclut une participation de REXFOR lorsque sa présence est nécessaire, souhaitée, je dirais, par ses partenaires.

Je vais m'arrêter ici, Mme la Présidente. Je pense bien que, dans le courant de la journée, on aura l'occasion de reprendre, le débat.

La Présidente (Mme Harel): La parole est au député d'Outremont.

M. Pierre-C. Fortier

M. Fortier: Merci, Mme la Présidente. Je souhaite la bienvenue à M. Duchesneau et à ses vice-présidents. J'aimerais souligner que ce projet de loi est très important, car il porte le capital-actions de REXFOR de 58 000 000 \$ à 125 000 000 \$. Ce qu'il faut savoir - et je crois que M. Duchesneau l'a souligné tout à l'heure - c'est que, lorsqu'on ajoute à cela des subventions éventuelles qui peuvent venir des deux niveaux de gouvernement, des emprunts, on arrive à une force de frappe qui peut être de l'ordre de 400 000 000 \$. C'est donc substantiel, c'est donc extrêmement important et je crois que le temps était mûr pour poser la question suivante: Dans le passé, qu'a fait REXFOR de ces 58 000 000 \$ et que feront le gouvernement et REXFOR des 67 000 000 \$ additionnels?

Il faut savoir que le projet de loi qui a été déposé est extrêmement laconique à ce sujet. Tout ce qu'on dit, c'est que le capital-actions de REXFOR sera porté à 125 000 000 \$. Donc, je crois qu'il s'imposait de traiter de la place de REXFOR à l'intérieur du réseau des sociétés privées oeuvrant dans le domaine de la forêt, mais également de la place de REXFOR à l'intérieur du réseau des sociétés d'État.

C'est donc pour ces raisons, Mme la Présidente, que nous avons fait une demande au gouvernement pour qu'il y ait une commission parlementaire et nous l'avons aujourd'hui, après quelques péripéties, bien sûr. Le gouvernement l'avait annoncée pour hier; ensuite, il l'a annoncée pour

aujourd'hui, à 11 heures, et enfin aujourd'hui à 10 heures. Il faut croire que le leader du gouvernement a quelques problèmes dans son organisation mais, finalement, nous y sommes. Ah ouï! c'est notre faute!

Mme la Présidente, j'aimerais rappeler que notre formation politique est fermement convaincue de la nécessité du développement économique du Québec. Bien sûr, je crois que le projet de loi qui est déposé s'inscrit dans cette dialectique: création d'emplois dans les régions, création d'emplois au Québec. Mme la Présidente, nous sommes tout à fait d'accord pour poursuivre cet objectif. Nous croyons que l'État doit créer un climat propice à l'épanouissement des entrepreneurs. Nous croyons également que les sociétés privées, les entrepreneurs privés sont peut-être les plus à même de produire cette croissance et ce développement économique. Cependant, nous croyons aussi que l'État a un rôle à jouer et qu'il doit intervenir à l'occasion et selon des orientations que l'on doit définir le plus clairement possible pour assurer le développement économique dans les régions, afin qu'il se fasse en harmonie avec le secteur privé.

Donc, je le rappelle en commençant ces discussions, la position de notre formation politique n'est nullement doctrinaire. Nous sommes extrêmement pragmatiques là-dessus. Nous croyons que l'État peut, dans certaines circonstances, intervenir et je crois que cette commission parlementaire sera propice à quelques questions à ce sujet. C'est donc dans cet esprit que nous avons demandé que REXFOR vienne en commission parlementaire, afin qu'elle puisse s'expliquer.

Je rappellerai pour ceux qui sont friands d'histoires que, comme l'a dit M. Duchesneau, REXFOR existe depuis 1961 et depuis 1969 sous forme de compagnie. Or, pour autant que j'aie pu l'étudier, dans toute la documentation qui nous a été soumise, REXFOR, depuis ce nombre d'années, n'est jamais venue en commission parlementaire. Je crois que c'est la première fois que REXFOR vient en commission parlementaire pour s'expliquer.

(10 h 45)

J'espère que le ministre nous saura gré d'avoir provoqué cette commission parlementaire et d'avoir ainsi permis au public et aux parlementaires des deux côtés de la Chambre de poser des questions aux gens de REXFOR, afin de connaître les vues et les orientations de cette société et de comprendre un peu mieux quelle est la dynamique du développement économique dans le domaine forestier.

Il n'est donc pas trop tard pour faire le bilan et évaluer les bons coups de REXFOR, puisqu'elle en a fait de très bons dans le passé, et en évaluer aussi les moins bons. Il n'est pas trop tard pour tracer la voie et voir si, éventuellement - je crois que c'est

le sens de cette audition, aujourd'hui - les parlementaires de la commission de l'économie et du travail ne pourraient pas faire des recommandations sur l'orientation de REXFOR et sur l'orientation des politiques gouvernementales dans le domaine de la forêt, en particulier.

Je ne saurais passer sous silence, Mme la Présidente, qu'il y a eu plusieurs plaintes. Que ces plaintes soient fondées ou non - nous aurons l'occasion de les étudier en commission parlementaire - il reste qu'on ne peut passer sous silence plusieurs déclarations qui nous viennent de toutes parts à ce sujet. Dans le Témiscamien, on lit: Les volontés monopolistiques de REXFOR sont dénoncées; les interventions de REXFOR ont gêné les Belleterrois. Il y a eu une déclaration dernièrement, dans le journal Les Affaires, au sujet de Panneaux de la Vallée Inc. Sans prendre à mon compte ces déclarations, il reste qu'elles sont significatives dans le sens que des personnes dans le secteur privé se posent des questions et formulent des critiques.

Il faut savoir que ces critiques ne viennent pas des Anglais, elles ne viennent pas des Américains, elles viennent des Québécois; des Québécois qui sont dans le secteur privé et qui se posent des questions sur l'orientation de REXFOR et sur les décisions que REXFOR a pu prendre dans certains cas. Bien plus, ces gens posent également des questions et ils disent: Y a-t-il une différence entre l'ancien ministère des Terres et Forêts, ou la division des forêts du ministère de l'Énergie et des Ressources, et REXFOR? On a dit, à un moment donné, que REXFOR était le bras non fonctionnarisé des Terres et Forêts ou du ministère de l'Énergie et des Ressources. Si c'est le cas, si REXFOR en est le bras non fonctionnarisé, on a de la difficulté à comprendre, dans le secteur privé en particulier, comment la section des forêts du ministère de l'Énergie et des Ressources peut être objective vis-à-vis des demandes qui lui viennent de toutes parts, alors que l'on sait que plusieurs des dirigeants de REXFOR proviennent, en très grand nombre, de l'ancien ministère des Terres et Forêts puisqu'ils ont été à un moment ou à un autre sous-ministre des Terres et Forêts.

Donc, il y a confusion dans l'esprit de bien des gens entre le rôle du ministère, qui est extrêmement important, et celui de REXFOR. Je crois qu'en analysant les différentes sociétés d'État on se rend compte qu'il y a deux sociétés d'État et deux ministères qui sont pris avec le même problème, à mon avis. Il y a le ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation, avec SOQUIA, et il y a le ministère de l'Énergie et des Ressources avec la société REXFOR.

Par ailleurs, il est curieux de constater

qu'on ne retrouve pas ces mêmes plaintes à l'endroit de la Société générale de financement. Jamais je n'ai entendu des plaintes à savoir que la Société générale de financement était le bras non fonctionnarisé du ministère de l'Industrie et du Commerce. Jamais je n'ai entendu des entrepreneurs du secteur privé se poser des questions lorsqu'ils demandaient de l'aide au ministère de l'Industrie et du Commerce. Tous sont en confiance lorsqu'ils s'adressent au ministère de l'Industrie et du Commerce. Or, la plupart de ceux qui oeuvrent dans le secteur privé se posent des questions quand ils font affaires avec la section des forêts du ministère de l'Énergie et des Ressources, lorsqu'ils ont à transmettre des informations et à prendre des décisions. La plupart se posent des questions et craignent que ce ministère ne soit pas objectif à l'égard de leur demande, c'est-à-dire à l'égard du secteur privé.

Ces critiques sont-elles fondées? Ces plaintes sont-elles fondées? Mme la Présidente, je crois qu'il n'y a pas de fumée sans feu et qu'il vaudrait la peine d'approfondir les raisons de ces inquiétudes et de ces plaintes. Le ministre le rappelait tout à l'heure, il est évident que REXFOR n'est pas aussi importante que d'autres sociétés d'État oeuvrant dans le secteur forestier. Je viens tout juste de recevoir le rapport financier du groupe SGF, dans lequel on dit précisément qu'il existe, à l'intérieur de la SGF, un secteur extrêmement important des produits forestiers. Je l'ai ici et je le cite: Le groupe SGF occupe une position dominante dans le secteur des produits forestiers au Québec. En 1983, ses entreprises Donohue et Domtar avaient ensemble des actifs de l'ordre de 2 000 000 000 \$ et des ventes de 2 200 000 000 \$.

Mme la Présidente, je crois que la question qu'on doit se poser est la suivante: Comment se fait-il que ces plaintes, que nous entendons et qui proviennent de différentes régions du Québec, soient dirigées vers une société d'État qui n'a que des actifs de 100 000 000 \$, alors que nous n'entendons aucune plainte, ou très peu, à mon avis, dans le secteur forestier, à l'égard du groupe SGF qui a des actifs de 2 000 000 000 \$? Je crois que poser la question, c'est convenir qu'il y a un malaise et que ce serait rendre un très mauvais service à la société québécoise que de cacher ces problèmes sous la table et de faire comme s'ils n'existaient pas.

Mme la Présidente, il faut aussi se poser ces questions: Quelle est la mission de REXFOR? Pourquoi a-t-on besoin de deux sociétés d'État dans le domaine des pâtes et papiers? Si on me répond que, oui, on en a peut-être besoin de deux, de combien de sociétés d'État a-t-on besoin dans le domaine

des pâtes et papiers? Dans le rapport financier de la SGF, on dit que, grâce, en particulier, à la modernisation de l'usine de Donohue à Clermont et à la construction de nouvelles usines de papiers fins à Windsor, les entreprises du groupe SGF dans ce secteur disposeront d'un parc d'usines et d'équipements utilisant des technologies de pointe et se situant parmi les plus modernes en Amérique du Nord.

Mme la Présidente, nous sommes d'accord qu'il y ait une société d'État dans le secteur forestier et dans le domaine des pâtes et papiers, en particulier, mais nous nous posons des questions à savoir si nous en avons besoin de deux. Je crois que cette question n'a jamais été débattue en public et que nous devons la débattre aujourd'hui.

Mme la Présidente, ces plaintes et ces questions ne proviennent pas uniquement du secteur privé. J'ai rencontré des gens, en fin de semaine, qui ont assisté à une réunion de fonctionnaires avec des gens de l'ENAP. Ils se sont rencontrés au lac à l'Épaulé, je crois, pour discuter des sociétés d'État. C'était vendredi dernier. Ces fonctionnaires, qui sont favorables, bien sûr, à une intervention de l'État - c'est compréhensif parce que c'est leur travail, leur vocation, leur carrière - m'ont dit que, dans la journée de vendredi, il y avait eu beaucoup de questions de posées sur le rôle de REXFOR, que REXFOR était pointée du doigt comme étant une société dont la mission n'était nullement comprise et que le gouvernement se devait de faire une réorientation de la mission de REXFOR.

Donc, il y a des plaintes et un malaise qui proviennent du secteur privé et de Québécois qui oeuvrent dans le secteur de la forêt. Il y a des plaintes et des inquiétudes venant d'autres sociétés d'État qui oeuvrent dans le domaine de la forêt et des craintes et un malaise qui existent également chez les fonctionnaires qui oeuvrent dans le réseau d'État du gouvernement du Québec. D'ailleurs, Mme la Présidente, on doit se poser des questions à savoir si REXFOR doit se bâtir un empire au Québec ou si son rôle est d'aider les entrepreneurs en difficulté. Je crois que M. Duchesneau a souligné qu'il est arrivé, dans le passé, que REXFOR intervienne pour aider des sociétés en difficulté et l'exemple de Tembec est frappant. Maintenant, nous sommes fiers, comme Québécois, de voir que ces sociétés que REXFOR a pu aider à un moment donné s'épanouissent. Quant à moi, c'est peut-être là le meilleur rôle que REXFOR puisse jouer.

Mme la Présidente, j'entendais le ministre nous dire: Bien sûr, REXFOR est soumise aux mêmes règles que le secteur privé, mais je dois vous avouer qu'en étudiant très attentivement les états financiers de REXFOR, sur plusieurs années, je n'en suis pas convaincu. Je vois que le

ministre rejoint une déclaration de l'ex-ministre des Terres et Forêts, M. Bérubé, qui disait, le 22 août 1978, et je cite: Nous voulons ramener nos sociétés d'État sur une base concurrentielle et, conséquemment, elles devront présenter en moyenne les mêmes coûts et le même niveau de rentabilité que l'on retrouve dans l'entreprise privée.

Mme la Présidente, si c'était là l'objectif qu'avait défini le gouvernement pour REXFOR en 1978, force nous est de constater par l'analyse que je rendrai publique tout à l'heure que cet objectif n'a pas été atteint. Et M. Bérubé d'ajouter qu'à ce moment-là la vente de Samoco avait été faite pour s'assurer que REXFOR, lorsqu'elle rentabilisait des sociétés, leur vende le secteur privé. Mais, encore là, Mme la Présidente, comme l'orientation de REXFOR n'est pas définie, plusieurs se posent des questions à savoir si REXFOR existe pour aider le secteur privé ou pour se bâtir un empire à l'intérieur du secteur forestier.

D'ailleurs, Mme la Présidente, il existe des sociétés qui rentabilisent leurs activités tout en aidant des sociétés en difficulté. Dans la Presse de ce matin, on titre: "Cascades triplera ses ventes et doublera ses profits en 1984." Je lis l'article: "Cascades Inc., en forte croissance à la suite de l'acquisition et de la rentabilisation rapide d'usines déficitaires, devrait cette année tripler son chiffre d'affaires et au moins doubler ses profits." Si Cascades le fait, Mme la Présidente, c'est qu'il est possible de le faire à certaines conditions, bien sûr.

Les commentaires que je fais, Mme la Présidente, je ne les voudrais pas négatifs envers les dirigeants de REXFOR parce que je me rends compte qu'ils doivent fonctionner selon des directives qui leur viennent du gouvernement et qu'ils ont beaucoup de difficultés à comprendre ce que le gouvernement voudrait bien qu'ils fassent. Quand même, je dois me poser des questions parce qu'on dit dans la Presse: "Cascades a été favorisée par deux hausses du prix de la pâte à papier... mais le renversement provient surtout de changements dans l'administration, le rythme de ses opérations (sept jours au lieu de cinq), des coupures de personnel, etc." Pour poursuivre son expansion, Cascades prépare une deuxième émission, de plus d'un million d'actions...

Savez-vous, Mme la Présidente, combien de capital-actions Cascades demandera éventuellement au public? Ce n'est pas 65 000 000 \$, mais probablement 15 000 000 \$ et peut-être même seulement 5 000 000 \$. Alors qu'on se rend compte du rôle extrêmement productif que joue Cascades dans notre société, on doit quand même se poser des questions à savoir s'il est nécessaire présentement, alors que la mission de REXFOR est mal définie, d'approuver 65 000 000 \$.

Mme la Présidente, nous avons demandé - et vous l'avez dit - à REXFOR de nous donner une documentation. Je m'associe à vos commentaires, à savoir que nous devons remercier la direction de REXFOR de nous avoir donné la plupart des informations que nous avons demandées, bien que l'information financière que nous avons date d'avril 1983 et nous sommes en juin 1984. L'information financière qu'on nous a donnée date déjà de plusieurs mois, alors que, normalement, lorsqu'une société émet un prospectus comme le fait le secteur privé, on tente de donner l'information la plus récente. Si vous examinez, en particulier, les prospectus de Forex et de Tembec, vous verrez que l'information donnée en décembre 1983 datait de septembre 1983. Je dois quand même noter que l'information financière que nous avons est quelque peu périmée, mais nous devons tenter de porter un jugement basé sur l'information qui nous a été fournie.

Or, Mme la Présidente, il nous aurait été extrêmement utile, en particulier, de connaître le plan de développement de REXFOR, de connaître l'orientation de REXFOR. M. Duchesneau nous disait que, malheureusement, cette information n'est pas disponible puisque le gouvernement n'a pas encore approuvé son plan de développement. D'après l'information que je possède, REXFOR aurait soumis un plan de développement au gouvernement en 1982 et voilà que nous sommes en juin 1984 et que le plan de développement, paraît-il, n'est pas encore approuvé. Pis encore, l'article 24.1 de la loi sur REXFOR dit pertinemment qu'elle doit soumettre un plan de développement au gouvernement à chaque année.

Mme la Présidente, encore là, j'aimerais citer en exemple la Société générale de financement. Alors que j'étais nouveau député à l'automne 1980, j'avais eu l'occasion de débattre le projet de loi 14 qui augmentait le capital-actions de la SGF. M. Guy Coulombe avait pris la peine de nous donner un document très bien présenté, dans lequel on résumait la mission et l'orientation de la SGF. On nous disait, beaucoup de chiffres à l'appui, ce que la SGF voulait faire avec les fonds que le gouvernement mettrait à sa disposition.

Je dois quand même noter, Mme la Présidente, que l'information la plus importante que nous avons demandée n'existe peut-être pas, n'est peut-être pas disponible parce que le gouvernement n'a pas approuvé le plan de développement de REXFOR et qu'à ce jour il n'y a pas, semble-t-il, de document public qui nous permette de comprendre la mission de REXFOR et son plan de développement.
(11 heures)

D'ailleurs, je note que, lorsque les sociétés d'État prennent la peine de se

donner un plan de développement bien articulé, comme l'a fait Guy Coulombe en 1980 - information qui a été mise à jour en 1982, puisque j'ai un autre document qui est une mise à jour - lorsque les sociétés d'État font cet exercice, c'est extrêmement bénéfique. En regardant les états financiers de la SGF, on se rend compte qu'ils vont vers les objectifs que la SGF s'était fixés en 1980, à savoir qu'en 1985 la SGF ait un chiffre d'affaires de l'ordre de 1 300 000 000 \$ à 2 000 000 000 \$.

Mme la Présidente, toutes ces questions qui nous sont parvenues de différentes régions du Québec, du secteur privé et du secteur public, des différents fonctionnaires qui travaillent à la société d'État, nous avons voulu les faire nôtres. Nous ne voulons pas nécessairement toutes les endosser parce que nous n'avons pas la preuve - je le dis bien sincèrement - que la plupart des plaintes et des critiques formulées sont réellement fondées.

Je crois quand même qu'il y a un malaise. J'aurais cru que ce gouvernement, qui avait annoncé en 1978 que les sociétés d'État devaient être rentables, devaient savoir où elles allaient, aurait mis ses politiques en pratique et permis à la société REXFOR de savoir où elle va, quelles sont les intentions du gouvernement, pour qu'elle puisse nous soumettre aujourd'hui un plan de développement définissant sa mission. Ceci nous aurait permis de comprendre si elle est en contradiction avec celle de la SGF dans le domaine des produits forestiers, en particulier. Cela aurait peut-être permis de comprendre que REXFOR ne devrait peut-être pas être en concurrence avec la SGF, mais jouer un autre rôle, un rôle supplétif, comme elle l'a fait à certains moments dans le passé.

Mme la Présidente, c'étaient mes remarques préliminaires et je dois vous avouer que nous collaborerons avec les parlementaires pour nous assurer que le public ait le plus d'information possible sur les sujets que nous discuterons à cette commission.

La Présidente (Mme Harel): Je vais vous rappeler immédiatement la répartition du temps de parole, tel que régi par notre règlement et tel que convenu également lors de cette séance de travail de la commission de l'économie et du travail. Vous savez que chaque parlementaire membre de cette commission peut intervenir aussi souvent qu'il le désire, mais sans excéder dix minutes consécutives. Comme présidente de cette commission, je devrai partager entre les députés de la majorité et ceux de l'Opposition le temps que la commission va consacrer à l'étude de REXFOR.

Je vous rappelle que nous aurons l'occasion d'examiner plus à fond, avec M.

Duchesneau et ses collaborateurs, tant la mission de REXFOR que ses états financiers, ses réalisations passées et ses projets futurs. Je vais donc appeler immédiatement le premier thème, soit l'étude des états financiers de REXFOR.

M. Fortier: Rappel au règlement, Mme la Présidente.

La Présidente (Mme Harel): Oui, M. le député d'Outremont.

M. Fortier: Vous venez de dire que nous n'aurions que dix minutes chacun. En session de travail, la semaine dernière, nous avons évoqué une certaine enveloppe où chacun des deux partis aurait la moitié du temps. Je ne croyais pas limiter nos interventions à dix minutes très précisément pour chacun des intervenants. Vous comprendrez qu'en analysant des dossiers très complexes, si les dix minutes comprenaient non seulement les questions, mais également les réponses, ce serait extrêmement difficile de cerner des sujets qui demandent d'être approfondis et qu'on ne saurait se contenter de dix minutes dans certains cas, bien que je n'aie pas l'intention d'abuser.

La Présidente (Mme Harel): M. le député d'Outremont, je pense que vous avez raison, mais je n'avais pas tort en ce sens que les réponses apportées aux questions posées ne sont pas calculées à l'intérieur du temps alloué, d'une part. D'autre part, il s'agit d'une intervention de dix minutes consécutives chaque fois, mais rien n'empêche un député d'intervenir aussi souvent qu'il le désire, et le temps global sera partagé entre l'Opposition et les députés de la majorité. Oui, M. le député.

M. Gagnon: En séance de travail, Mme la Présidente, nous avons effectivement mentionné une intervention préliminaire de vingt minutes de REXFOR, du ministre et du critique de l'Opposition, au début. Par la suite, vous avez mentionné que le temps était partagé. Je pense que ce n'est pas en séance de travail qu'on a décidé que ce serait dix minutes au maximum, c'est le règlement qui le dit.

La Présidente (Mme Harel): Merci, M. le député de Champlain. Donc, l'enveloppe est partagée entre les députés de la majorité et ceux de l'Opposition. Un parlementaire membre de cette commission peut intervenir aussi souvent qu'il le désire mais, à chaque fois, durant un maximum de dix minutes consécutives, selon l'article 164 de notre règlement. Le temps de réponse n'est pas calculé dans l'enveloppe globale.

M. Fortier: Sur la question de

règlement...

La Présidente (Mme Harel): Un instant! M. le ministre.

M. Fortier: Est-ce que le ministre veut parler du règlement?

M. Duhaime: Non, je ne parle pas sur le règlement. J'ai terminé.

La Présidente (Mme Harel): La parole est au ministre sur le fond. Alors, sur la question de règlement, M. le député d'Outremont.

M. Fortier: Sur la question de règlement, j'aimerais avoir le consentement de la commission pour permettre à un député en particulier de prendre un peu plus de dix minutes, s'il est en train d'approfondir un sujet qui mériterait d'être approfondi davantage.

La Présidente (Mme Harel): À l'intérieur de l'enveloppe.

M. Fortier: À l'intérieur de notre enveloppe.

La Présidente (Mme Harel): Je pense qu'on pourra convenir qu'à l'intérieur de l'enveloppe, de part et d'autre, cela pourra se faire, en souhaitant que ce soit un maximum de dix minutes, sinon cela donne lieu à des discours. Là, on parle non pas d'une période de questions et de réponses, mais d'une intervention qui dépasserait dix minutes.

M. Fortier: D'une série de questions et de réponses qui pourraient prendre plus de dix minutes à exposer.

La Présidente (Mme Harel): Oui, M. le député de Champlain.

M. Gagnon: Je m'y opposerais, mais je ne le ferai pas. Je m'y opposerais si on n'y mettait quand même pas un temps maximal. Quand on parle d'une enveloppe, si on a une enveloppe de dix heures, ce qui veut dire cinq heures de chaque côté, il est bien évident que, même si un député avait beaucoup de questions il ne peut pas prendre tout le temps de son parti dans une seule intervention. Je dirais que cela pourrait dépasser dix minutes, mais il faudrait tout de même mettre une certaine limite.

La Présidente (Mme Harel): On va donc en convenir. Nous allons cesser nos travaux ce matin à 13 heures. Nous avons reçu un mandat de l'Assemblée nationale de poursuivre les travaux de 10 heures à 13 heures. Nous allons les reprendre

immédiatement après les affaires courantes de l'Assemblée, c'est-à-dire vers 15 heures. Nous allons les poursuivre jusqu'à 18 heures pour les reprendre à 20 heures et, théoriquement, terminer au plus tard à minuit.

La parole est au ministre.

M. Yves Duhaime (réplique)

M. Duhaime: Mme la Présidente, brièvement, je voudrais peut-être commenter tout de suite certains des propos de mon collègue, le député d'Outremont, et ce, en toute objectivité.

Il est vrai que nous entendons régulièrement, de temps à autre, dans certains coins du Québec des griefs à l'endroit de la société d'État REXFOR. Qu'il y en ait moins par rapport à la SGF... Je me suis un peu éloigné du dossier de la SGF depuis quelques années, mais à l'époque où j'en étais responsable, c'était le même genre de griefs qui revenaient régulièrement. Je comprends la réserve de nos collègues de l'Opposition qui ne veulent pas faire leurs les griefs ou les plaintes qui sont véhiculés. Je les comprends parfaitement parce que, si on leur demandait d'étaler la preuve et l'argumentation à l'appui de ces plaintes ou de ces griefs, cela deviendrait peut-être un peu embarrassant dans le sens qu'ils n'auraient peut-être pas de conclusion à tirer. Je réponds là-dessus qu'une simple allégation ou une simple plainte d'un industriel, qui n'est fondée sur strictement rien si ce n'est un état d'âme, je me dois d'ignorer pareille affirmation.

Deuxième point, est-ce que REXFOR serait le bras non fonctionnarisé du ministère de l'Énergie et des Ressources? C'est une question qui est à la fois importante et amusante. Depuis trois ans et plus, c'est maintenant que j'ai l'occasion de travailler avec les dirigeants de REXFOR. Je le dis en toute amitié à leur endroit, parfois, ils ont l'impression d'être les maltraités du ministère de l'Énergie et des Ressources, comme dirigeants de cette société d'État. Si vous voulez leur poser la question, soyez bien à l'aise. Cela joue dans les deux sens. La seule chose que je voudrais dire d'une façon claire, c'est que REXFOR est une entreprise d'État, une entreprise publique qui est, en quelque sorte, cliente du ministère de l'Énergie et des Ressources et qui est en même temps mandataire du gouvernement. Dieu sait si elle en a eu des mandats, dans le passé, et on pourra y revenir.

Je pourrais répondre ceci, essentiellement. Lorsque REXFOR a besoin d'approvisionnement, elle doit justifier sa demande comme n'importe quelle autre compagnie privée. Lorsque REXFOR présente au ministère de l'Énergie et des Ressources une problématique, elle doit la défendre et

cela se fait, je vous prie de croire, avec la même rigueur et la même attention que lorsqu'il s'agit d'une société privée ou d'une société concurrente. Je pense que c'est important... Si l'Opposition veut s'attarder là-dessus, je serais prêt à en faire le débat de façon que, dans l'opinion publique, du moins dans ce secteur industriel important, la mythologie tombe et qu'on en vienne à une plus grande réalité dans les faits.

Un dernier élément. Il m'est assez difficile, Mme la Présidente, de commenter une vague réunion de fonctionnaires inconnus qui aurait eu lieu le vendredi 1er juin, au bord d'un lac, et qui aurait lancé des pointes ou des flèches plus ou moins acérées sur REXFOR alors qu'on ne sait même pas, premièrement, qui était là; deuxièmement, ce qui s'est dit. C'est un peu comme les plaintes des autres. Je comprends que l'Opposition est là pour, lorsqu'il n'y a pas de feu, au moins faire de la fumée et j'avoue que je suis obligé de ne pas y porter attention.

Cependant, je suis très heureux que l'Opposition ait constaté la bonne santé financière des entreprises Cascades. C'est une entreprise privée que nous connaissons très bien, au ministère de l'Énergie et des Ressources, et avec laquelle nous avons travaillé très étroitement au cours de l'année dernière, en particulier, pour faciliter deux acquisitions par Cascades. La première, c'est la Cartonnerie Jonquière où mes fonctionnaires ont passé des heures et des heures avec les dirigeants de Cascades et la direction de la compagnie Price. Nous avons également fait intervenir l'autre bras du ministère de l'Énergie et des Ressources, c'est-à-dire l'énergie, pour faciliter la transition entre l'alimentation en électricité par Alcan à Hydro-Québec et pour créer des escaliers faisant en sorte que la tarification offerte pour exploiter la Cartonnerie Jonquière permette à l'entreprise de rester concurrentielle.

Deuxième grand dossier dans lequel mon ministère s'est impliqué avec la direction de Cascades, c'est l'acquisition d'East Angus. Je pense que, là encore... Je suis très heureux que l'Opposition ait constaté que, si Cascades connaît du succès - je ne veux pas tirer la couverture de notre côté - nous y sommes pour quelque chose.

Dernier élément: Cascades a accès à un marché financier enviable dans le sens que, lorsque Cascades émet des actions sur le marché, ces émissions s'envolent, surtout lorsqu'on les émet en fin d'année, ces actions sont admissibles au régime d'épargne-actions que le gouvernement a instauré. Ceci permet à une entreprise comme Cascades, non seulement d'avoir accès à des capitaux, mais également de pouvoir augmenter à une vitesse vertigineuse ses actifs. Il faut dire, cependant, que les acquisitions qui ont été

faites par Cascades, tant chez Price à Jonquière qu'à East Angus, l'ont été pour des montants qu'on pourrait qualifier de nominaux. Il s'agissait de cas - dans un cas, Domtar et, dans l'autre, Price - où on voulait se départir de ces entreprises. Je suis très heureux que des Québécois qui oeuvrent dans ce secteur d'activité puissent arriver, dans un premier temps, à avaler des entreprises et, deuxièmement, à les remettre sur le "pilon" pour qu'elles deviennent rentables.

Un dernier point qui a été soulevé et qui est très intéressant: Est-ce qu'il est nécessaire que deux sociétés d'État oeuvrent dans le même secteur, la Société générale de financement et REXFOR? Je pense qu'il faut distinguer une chose au départ: la Société générale de financement, par ses activités d'ensemble - si on jette un coup d'oeil à son chiffre d'affaires - est d'abord et avant tout présente dans le secteur des pâtes et papiers, surtout depuis son implication dans Domtar. Elle était déjà beaucoup impliquée dans Donohue. Pour ce qui est des produits forestiers, même si ce sont des activités très importantes, ce sont des activités accessoires qui doivent se lire dans le sens de l'intégration que d'autres pratiquent dans le secteur privé. Jusqu'à présent, REXFOR s'est toujours consacrée non pas au secteur du papier journal, quoiqu'il y ait un projet sur la table d'implantation d'une papeterie à Matane avec des partenaires, mais au secteur des produits forestiers.

(11 h 15)

Je pense que la question est très bien posée. J'avoue honnêtement, sans être ni doctrinaire, ni dogmatique, qu'il n'y a pas de mal en soi à ce qu'il y en ait deux qui oeuvrent dans ce secteur. Il n'y a pas de mal à ce qu'il y en ait même trois. Il n'y a pas de mal non plus à ce qu'on fasse l'intégration et qu'il n'y en ait qu'une seule. Il y a des éléments pour, il y a des éléments contre et cela reste à être débattu. Je n'ai aucune espèce de préjugé là-dessus. Le seul objectif qui me hante en quelque sorte, c'est de m'assurer que ces capitaux, qui appartiennent à l'ensemble de la population du Québec et qui sont confiés à des entreprises d'État, soient bien gérés, bien administrés et qu'il y ait un retour sur ces investissements.

Cependant, il y a la nuance suivante, qui m'apparaît fondamentale, que ce soit sous notre gouvernement ou sous les gouvernements qui nous ont précédés, parce que l'histoire de REXFOR commence avec l'Union Nationale, si ma mémoire est bonne. Il y a eu des mandats qui ont été donnés à REXFOR dans le passé et il faut reconnaître qu'en certaines occasions ces mandats, lorsque donnés sans précaution, ont laissé des traces profondes sur les états financiers de l'entreprise. Il y a une espèce de

contradiction avec laquelle nous nous retrouvons, comme actionnaires, et avec laquelle les dirigeants de l'entreprise se retrouvent aussi. Si, d'une part, on demande à une société d'État d'être rentable et que, d'autre part, on lui donne un mandat d'autorité comme actionnaire, cela risque de l'entraîner dans des sentiers qui, de toute évidence, vont mettre beaucoup de temps à rejoindre une rentabilité. Je pense qu'il faut qu'on porte le jugement avec cette réserve. Je ne dis pas cela pour jeter le blâme sur qui que ce soit, ce qui est passé est passé et ce qui est à venir est à venir, mais je pense qu'il faut qu'on le prenne en considération, lorsqu'on regarde les états financiers de REXFOR depuis le début.

La Présidente (Mme Harel): Je pense que nous allons entreprendre immédiatement la discussion sur les états financiers de REXFOR. La parole est au député d'Outremont.

Étude des états financiers de REXFOR

M. Fortier: Mme la Présidente, je vais résister à la tentation d'entrer dans la discussion sur la mission. J'aimerais y revenir, mais j'aimerais qu'on suive le déroulement qu'on s'est tracé parce que, tomber dans l'étude de la mission, cela va nous empêcher de suivre une progression plus logique. Pour l'information du ministre, je lui dirais que les hauts fonctionnaires inconnus étaient des gens comme le président de la SDI, le président de la SGF, le président de REXFOR et d'autres. Je ne nommerai pas la personne qui m'a informé, mais c'étaient des gens qui étaient très haut placés.

Mme la Présidente, voici ce que j'aimerais faire pour étudier les états financiers. Il est quelque peu difficile de citer des chiffres si on ne se réfère pas aux mêmes chiffres; mes chercheurs ont fait une petite analyse financière ou un résumé de l'analyse financière sur une période de six ans et, avec votre consentement, je distribuerais un petit document qui me permettrait par la suite de poser certaines questions. Si vous n'avez pas d'objection, on pourrait peut-être le distribuer. Pendant ce temps, je vais commencer immédiatement par une question.

Ce document nous permet de constater, M. Duchesneau, que l'avoir des actionnaires est plus élevé que le chiffre de vente. Ceci est assez curieux parce que, normalement, quand on investit dans une société, cela est multiplié et le chiffre de vente est de beaucoup supérieur. Comme la déclaration de M. Bérubé était dans le sens que REXFOR devrait chercher à être aussi concurrentielle qu'une société privée, je me suis permis de faire une comparaison avec certaines sociétés

privées qui travaillent dans le domaine du bois. Je pense à Normick-Perron, Forex, enfin des compagnies comme celles-là. Pourquoi Normick-Perron? C'est parce que c'est peut-être une société publique qui nous permet de comparer les bilans financiers.

À la troisième page du petit document que je vous ai donné, vous allez vous apercevoir que l'avoir des actionnaires est beaucoup plus élevé que le chiffre de vente. Dans le cas de REXFOR, l'avoir des actionnaires est de 73 000 000 \$. Le chiffre de vente est de l'ordre de 50 000 000 \$; donc, on arrive à un ratio de 146%. Dans le cas de Normick-Perron, l'avoir des actionnaires est de 40 000 000 \$ pour un chiffre de vente de 131 000 000 \$, c'est donc 30%. Autrement dit, l'avoir des actionnaires permet d'engendrer un chiffre de vente trois fois plus élevé.

Dans le cas de Forex, le ratio est de 44%. C'est donc qu'ils peuvent, avec 22 800 000 \$, produire pour un montant de 51 400 000 \$. Si je prends l'ensemble de la SGF, avec 271 000 000 \$ d'avoir des actionnaires, ils peuvent produire pour un montant de 853 000 000 \$. Vous êtes-vous déjà penché sur ce problème? Si vous regardez d'autres ratios financiers comme le fonds de roulement, en particulier, et les liquidités - vous avez d'ailleurs des graphiques qui vous l'indiquent ici - vous allez vous apercevoir que le fonds de roulement de REXFOR a toujours été supérieur à celui de Normick-Perron et même à celui de l'industrie, parce qu'il y avait certaines informations qui étaient disponibles au ministère de l'Industrie, du Commerce et du Tourisme. En termes de liquidités, vous êtes les champions. Vous avez toujours eu des liquidités qui étaient de beaucoup supérieures, bien supérieures à celles de Normick-Perron. Je prends Normick-Perron, comme je l'ai dit tout à l'heure, parce que c'est une compagnie publique et qu'on a accès à ses états financiers.

Les liquidités de REXFOR ont toujours été extrêmement importantes par rapport à celle de l'industrie, d'une façon générale. Si vous regardez le graphique des liquidités, en particulier, où on peut comparer avec l'industrie - comme je l'ai dit, cette information nous vient du ministère de l'Industrie, du Commerce et du Tourisme; une étude sur l'industrie du bois de sciage, en particulier, avait été faite - si on compare avec Normick-Perron, on s'aperçoit que REXFOR a toujours eu des liquidités extrêmement intéressantes et importantes. Autrement dit, cette analyse semble démontrer une chose qui saute aux yeux: REXFOR a toujours été surcapitalisée et n'a pas su utiliser le capital-actions de la même façon que le secteur privé ou que d'autres sociétés d'État. J'aimerais avoir vos

commentaires à cet effet.

La Présidente (Mme Harel): Oui. M. le ministre, sur une question de règlement, je crois?

M. Duhaime: Non, non, je ne veux pas intervenir du tout, en aucune manière. Je voudrais faire une suggestion constructive, M. le député d'Outremont. Ici, vous déposez un tableau. Je n'ai aucune espèce d'objection à ce que ce tableau soit reçu comme document de travail par la commission parce que, dans vos questions, vous vous référez, par exemple, à l'industrie; vous vous référez à Perron, etc. D'autres vont relire - moi-même, j'imagine - ces travaux et on voudrait se retrouver. Ne pourrait-on pas donner une cote quelconque à ce qu'on avait étudié, le tableau 6, qui est le tableau que vous avez fait distribuer, et l'identifier?

M. Fortier: Oui, je vais les identifier pour qu'on puisse s'y retrouver. Premièrement, à la première page, vous avez le tableau 6 qui est tout simplement un sommaire des états financiers; le tableau 6A indique tout simplement les profits ou les pertes pour chacune des activités, soit dans le domaine du sciage, soit dans le domaine des activités forestières. Ensuite, il y a...

La Présidente (Mme Harel): Ces chiffres-là viennent des états financiers?

M. Fortier: Oui. Ces chiffres-là viennent des états financiers. C'est simplement un réaménagement.

Le troisième tableau est le ratio du bilan pour les exercices financiers de 1978 à 1983. Là, on a fait le calcul de différents ratios financiers. Ceux qui sont familiers avec les états financiers savent de quoi l'on parle.

M. Duhaime: Ce serait 6B?

M. Fortier: Oui, on peut bien l'appeler 6B, si vous voulez. Ensuite, il y a un graphique qui démontre la dette à long terme divisée par l'avoir des actionnaires. On pourrait l'appeler 6C. Ensuite, vous avez un autre...

La Présidente (Mme Harel): Quelle est la source de ce graphique?

M. Fortier: Pardon?

La Présidente (Mme Harel): Quelle est la source de ce graphique?

M. Fortier: Le graphique est tout simplement une transposition des chiffres qui viennent de l'analyse financière. Ce sont les mêmes chiffres que ceux que vous avez dans

le document 6B.

La Présidente (Mme Harel): C'est un graphique préparé par le service de documentation de votre parti?

M. Fortier: Oui, c'est cela.

La Présidente (Mme Harel): D'accord.

M. Fortier: C'est 6C et, ensuite, sur le fonds de roulement, on peut l'appeler 6D. Encore là, c'est la même information financière, mais mise sous une forme graphique. Finalement, il y a le graphique sur les liquidités; appelons-le 6E. Encore là, c'est la même information qui vient des états financiers. Autrement dit, tous les chiffres qui sont là viennent des états financiers. C'est tout simplement un réaménagement.

M. Duhaime: Il faudrait, Mme la Présidente, identifier les tableaux 6 à 6E inclusivement comme émanant du service de recherche de l'Opposition, parce qu'il y a d'autres tableaux qui ont des cotes et je ne voudrais pas qu'on se promène dans le paysage avec vos chiffres, les chiffres de REXFOR, e t c . Il faut qu'on le sache exactement.

M. Fortier: Je peux vous donner l'assurance, Mme la Présidente, que ce sont les chiffres des états financiers, mais la présentation est la nôtre.

La Présidente (Mme Harel): Il s'agit d'un document qui est distribué. Je vous rappelle que ce document n'est pas déposé.

M. Fortier: Non, non, il est distribué.

La Présidente (Mme Harel): Il ne fait pas partie du procès-verbal. Il n'est pas dans les archives de la commission, mais c'est pour des fins de distribution. Oui, M. Duchesneau.

M. Duchesneau: Mme la Présidente, je voudrais peut-être apporter des précisions, avant d'entamer un débat sur ces tableaux.

Ce que je voudrais ainsi souligner à la commission, c'est qu'il est absolument injuste de vouloir séparer les états financiers de REXFOR et les fonds de REXFOR pour les comparer à Normick-Perron, qui est une entreprise privée oeuvrant exclusivement dans la recherche de profits et qui a pu se développer d'une façon normale au fil des ans. C'est une entreprise du Nord-Ouest du Québec et de l'Ontario qui existe depuis des décennies, qui a reçu l'aide nécessaire pour se développer, elle aussi. Je trouve absolument injuste de vouloir comparer les performances de REXFOR à celles d'une

entreprise privée. Si on fait la petite histoire de REXFOR, si elle avait eu le choix, il n'y aurait peut-être pas eu de 3 000 000 \$ à 5 000 000 \$ d'investis dans la cartonnerie de Cabano. Cet argent, qui est moins productif qu'un placement normal, profiterait lui aussi.

Pour les investissements dans Tembec, ce serait la même chose. Si on fait le tour des investissements que REXFOR a faits au fil des ans, lors d'opérations de sauvetage, on se retrouverait peut-être avec un autre bilan que celui-ci. Vouloir comparer les états financiers de REXFOR avec ceux de Normick, comme cela, à la dernière minute, je trouve cela un peu injuste.

M. Fortier: Je me fie aux déclarations du ministre des Terres et Forêts de 1978. D'après la déclaration de M. Bérubé, le 22 août 1978 - je la relis - il parlait de REXFOR en disant: Nous voulons ramener nos sociétés d'État sur une base concurrentielle et, conséquemment, elles devront présenter en moyenne les mêmes coûts et le même niveau de rentabilité que l'on retrouve dans l'entreprise privée. Ce n'est pas moi qui le dis, c'est le ministre des Terres et Forêts qui l'a dit en parlant de REXFOR.

La réponse de M. Duchesneau m'amène à lui poser une question. Vous me dites, dans le fond, que les directives que vous a données M. Bérubé, l'ex-ministre des Terres et Forêts, dans le sens que REXFOR devait être rentable, ont été contredites par la suite. Est-ce que cet objectif, qu'il vous a donné, j'imagine, très clairement dans une déclaration publique, a été contredit par d'autres directives qui vous seraient parvenues en accord avec la loi? Si des directives écrites vous ont été envoyées, pourriez-vous me dire à quel moment ces directives ont été envoyées par le gouvernement du Québec pour modifier l'objectif qui était défini par M. Bérubé ici, en date du 22 août 1978?

M. Duchesneau: Je voudrais d'abord dire qu'il n'y a pas eu de directive contraire à celle-là. Et même si, en 1978, une directive semblable était venue, l'histoire de REXFOR ne commence pas en 1978, il faut vivre avec les investissements qui ont été faits. Alors, la recherche d'une rentabilité normale va se faire au fil des années. Ce n'est pas en faisant la promotion d'une papeterie, par exemple, et des investissements en vue d'assurer l'approvisionnement de cette papeterie en même temps que le secteur du panneau, au moment où toute l'industrie du sciage s'écroulait à cause des marchés, ce n'est certainement pas dans ces périodes qu'on peut faire de l'argent.

Tout ce que je veux souligner ici, c'est que la directive est là. Les sociétés d'État

doivent être rentables, mais de là à en faire la comparaison point par point avec une entreprise du secteur privé, qui existe depuis des décennies, qui fonctionne dans un cadre normal... Cela ne l'a pas empêchée non plus de perdre de l'argent durant la crise. On peut fort bien en discuter, mais je tiens à souligner que la comparaison est très boiteuse.

M. Fortier: Je vais passer à une autre question, mais je voulais simplement qu'on note que l'analyse semble indiquer que REXFOR a eu des surplus de liquidités. C'est d'ailleurs reconnu par les revenus des placements, des dépôts à terme ou des choses comme celles-là.

Je vais ramener la question au tableau 6. Est-ce qu'on peut regarder ensemble le tableau 6? Il n'y a pas de comparaison avec le secteur privé là-dessus. Au tableau 6, on constate que ce sont les mêmes chiffres qui paraissent aux états financiers, mais réorganisés. Dans les premières lignes, chiffre d'affaires, il y a une division entre les activités de sciage et les activités forestières. On voit, d'ailleurs, que le chiffre d'affaires est passé, en 1977-1978, de 27 000 000 \$ à environ 50 000 000 \$ en 1982-1983. Je note au passage que, depuis 1981-1982, REXFOR ne donne pas la séparation entre le chiffre d'affaires des activités de sciage et celui des activités forestières. Elle donne moins d'information qu'elle n'en donnait avant.

(11 h 30)

Comme je le disais tout à l'heure, le capital-actions de REXFOR est de l'ordre de 75 000 000 \$. C'est donc dire que cela prend 75 000 000 \$ pour atteindre un chiffre d'affaires de 50 000 000 \$, ce qui est difficile à expliquer, c'est le moins qu'on puisse dire. Ceux qui ont oeuvré dans le secteur privé savent que, normalement, cela prend moins de millions que le chiffre d'affaires obtenu. D'ailleurs, je faisais état de ratios qui indiquent que, normalement, c'est le tiers ou moins.

Je vais susciter une autre discussion. On voit que le chiffre d'affaires a été multiplié par deux. Je fais référence à la ligne concernant les frais de vente et d'administration. Dans la même période, le chiffre d'affaires est passé de 27 000 000 \$ à 50 000 000 \$ et les frais de vente et d'administration, eux, sont passés de 2 000 000 \$ à 9 000 000 \$. C'est donc un chiffre d'affaires multiplié par 2 et des frais de vente et d'administration multipliés par 4,3, je crois. Est-ce que vous pourriez me donner les raisons pour lesquelles le chiffre d'affaires de REXFOR a été multiplié par 2, mais que les frais de vente et d'administration ont été multipliés par 4,3?

M. Duchesneau: Si vous permettez,

Mme la Présidente, je vais céder la parole à M. Chamard.

M. Chamard (Charles): Si vous me le permettez, Mme la Présidente, je voudrais souligner le fait que, dans l'intervention antérieure, l'avoir de l'actionnaire dans le cas de REXFOR est supérieur à son chiffre de vente. Une part importante de cet avoir des actionnaires est en placements, en actions ou en obligations, que ce soit dans Cascades, dans Tembec, dans Soucy ou dans d'autres. Naturellement, ces investissements n'aboutissent pas à des ventes, parce qu'on ne consolide pas les entreprises que je viens de mentionner. En conséquence, cela explique pourquoi le capital-actions est supérieur aux ventes. Il y a d'autres facteurs. Si on regarde les années 1981-1982 ou 1982-1983, on sait que les entreprises, dans le domaine du sciage en particulier, et dans d'autres domaines d'ailleurs, ont réduit leur chiffre d'affaires. Cela a été le cas de REXFOR.

En ce qui concerne les ratios qu'on a présentés aussi dans ces tableaux, il faut faire attention quand on prend les dettes totales et l'avoir des actionnaires. Il y a une dette totale de l'ordre de 19 000 000 \$. Tout le monde sait que c'était un financement propre à ITT-Rayonier à Port-Cartier.

Concernant les frais de vente et d'administration, il y a eu une augmentation importante à partir de 1981-1982 et 1982-1983. En 1980-1981, REXFOR a acquis plusieurs entreprises: Bellerive Ka'N'Enda à Mont-Laurier, des usines de sciage dans la vallée de la Matapédia, Saint-Léon-le-Grand, Lac-au-Saumon. REXFOR a aussi acquis une usine à Grand-Remous et l'addition de ces nouvelles entreprises a produit, naturellement, des augmentations de frais d'administration et de vente. Certaines de ces entreprises, qui ont été acquises en 1981-1982, ont été fermées durant la récession. En conséquence, il y a des frais fixes et il n'y a pas de vente correspondante pour les amortir, parce qu'elles étaient fermées.

M. Fortier: Mais, quand même... D'ailleurs, je vais confirmer cet après-midi si l'analyse qu'on a faite sur la dette à long terme n'incluait pas... En faisant notre analyse, je crois qu'on a soustrait certaines des dettes à long terme, comme celle d'ITT-Rayonier. Il y a deux dettes à long terme que nous avions enlevées dans notre analyse: l'industrie ITT et Tembois en particulier, parce que dans ces deux cas REXFOR n'a été qu'un véhicule et qu'en toute honnêteté on doit soustraire ces deux montants. Je vous confirmerai cet après-midi si, dans les documents que j'ai déposés, on a soustrait ces deux montants.

Mais il demeure quand même assez

surprenant que les frais de vente et d'administration aient continué à augmenter, et cela m'amène à poser des questions sur les décisions que la direction de REXFOR a prises. Tout le monde sait - je suis d'accord avec le ministre, d'ailleurs - que même Normick-Perron ou d'autres sociétés privées ont perdu de l'argent durant les deux dernières années et qu'il y a eu des moments difficiles à passer. Or, dans ces cas-là, ils ont fait des ajustements de personnel, de direction, etc. Je vous pose la question parce que, quand on parle de frais de vente et d'administration, on ne parle pas de gens qui travaillent dans le bois au Saguenay, on ne parle pas de gens qui travaillent dans le bois en Abitibi, on ne parle pas de gens qui travaillent dans le bois sur la Côte-Nord ou en Gaspésie. On parle de gens qui, normalement, travaillent au siège social.

Dans la mesure où des dépenses auraient été faites pour créer des emplois dans le comté de mon collègue de Saguenay, je pense que j'aurais de la difficulté ou, du moins, je serais quelque peu sympathique à certaines augmentations si c'était là la mission de REXFOR. Lorsqu'on parle de l'augmentation des dépenses, de frais de vente et d'administration, cela porte à croire que les ajustements qu'à peu près tout le monde a faits dans les frais généraux de la compagnie, votre société ne les a pas faits. J'aimerais que vous me parliez de cela. Lorsque vous avez passé à travers la crise, lorsque vous avez vu, en 1981-1982, que votre chiffre d'affaires était de 55 000 000 \$ et qu'en 1982-1983 il avait diminué à 50 000 000 \$, est-ce que vous avez fait les ajustements nécessaires aux impératifs d'une condition qui est malheureuse, mais que tous et chacun doivent subir dans les circonstances?

La Présidente (Mme Harel): Je vous rappelle, simplement pour le bon fonctionnement de cette commission, que toutes les questions posées par les parlementaires sont adressées au président de REXFOR qui peut, à sa convenance, demander à ses collaborateurs d'y répondre.

M. Duchesneau.

M. Duchesneau: Je voudrais souligner, tout d'abord, que le tableau 6 représente le bilan consolidé de REXFOR. Cela comprend aussi les frais d'administration des filiales. Cela comprend nécessairement les frais de vente des filiales. Cela ne reflète pas les frais d'administration du siège social. Je voudrais souligner, Mme la Présidente, qu'il faut retenir que c'est le budget consolidé et que cela représente les frais d'administration du siège social et des filiales.

Il est certain qu'en période de crise nous avons réduit les effectifs et nous avons fermé des entreprises, mais, comme le

soulignait M. Chamard, REXFOR a entrepris ou s'est retrouvée dans cette crise au moment où elle venait de faire plusieurs acquisitions. Nous avons fait une série d'acquisitions dans le Bas-Saint-Laurent et la Gaspésie pour précisément faire face à nos besoins d'approvisionnement pour le projet de papier journal à Matane et le projet de panneaux-particules à Sayabec. Il est presque certain que nous ne nous serions pas lancés dans ce type d'investissements à la veille d'une crise que personne n'avait prévue aussi profonde, d'ailleurs, sans en avoir ressenti le besoin.

Nous nous retrouvions dans une région, avec un projet de papier journal et un projet de panneaux-particules, et les entreprises qui s'y trouvaient étaient dans notre plan d'approvisionnement pour ces deux grands projets. Nous nous sommes retrouvés dans une situation où nous devions consolider les activités de certaines de ces petites scieries pour être capables d'arriver avec un projet de papeterie et un projet de panneaux qui soient assis sur une certaine base, un peu plus solide que celle qui existait déjà. Nous nous sommes lancés dans ces investissements au moment où la crise est arrivée. Nous avons aussi ces restrictions ou ces contraintes budgétaires, mais il faudrait vraiment faire une analyse filiale par filiale pour pouvoir commenter ces chiffres. Je crois bien qu'au siège social il y a eu des contraintes, des diminutions de coût, mais il y en a eu du côté des filiales aussi.

M. Fortier: Oui, je comprends. Je ne veux pas prendre tout l'avant-midi, je veux simplement le noter, puisque je viens d'avoir une réponse. Lorsque le ministère vous demande de faire une étude ici et là en Gaspésie, j'avais l'impression que le ministère vous donnait une subvention pour faire une étude particulière et qu'en conséquence cela devenait un projet pour vous et que cela n'augmentait pas vos frais d'administration. Est-ce bien le cas, lorsqu'on vous demande une étude particulière?

M. Duchesneau: Ce n'est malheureusement pas le cas.

M. Fortier: Pardon?

M. Duchesneau: Ce n'est malheureusement pas le cas.

M. Fortier: Cela n'est pas toujours le cas. Cela l'est dans certains cas?

M. Duchesneau: Cela n'est jamais le cas.

M. Fortier: Cela n'est jamais le cas. Lorsqu'on vous demande des études particulières, vous les faites à même vos propres

revenus?

M. Duchesneau: Si ce sont des études reliées à des investissements, c'est REXFOR qui fait l'investissement. Il a pu arriver des cas où le ministère a payé certaines études. Par exemple, j'en ai une en mémoire, dans le Témiscamingue, où le ministère nous a demandé un travail particulier relié au développement du Témiscamingue. Cela n'était pas relié à des investissements. Il arrive, dans certains cas, que le ministère nous demande de faire un travail particulier, mais c'est vraiment à la demande du ministère et c'est particulier à chaque fois. Dans le cas où nous faisons des travaux ou des études pour du développement, REXFOR fait les investissements au niveau des études. Si le projet se réalise, on capitalise et, s'il ne se réalise pas, on absorbe la perte tout simplement.

La Présidente (Mme Harel): M. le député d'Abitibi-Est.

M. Bordeleau: Merci, Mme la Présidente. J'aurais une question assez précise concernant les engagements financiers, à la page 21, dans le rapport annuel de REXFOR. On dit: Cautionner les obligations de Panneaux de la Vallée relativement au parachèvement. Je pense que vous connaissez le sujet, de toute façon. Cela a amené une accusation d'une entreprise de mon comté, soit Forex Leroy. Peut-être que les accusations ont été un peu aidées par la visite récente du député d'Outremont en Abitibi-Témiscamingue. Cela a peut-être permis une séance de défoulement de certaines entreprises privées par rapport...

M. Fortier: Un rappel au règlement, Mme la Présidente. On ne doit pas imputer des motifs aux membres de l'Assemblée nationale. Si je suis allé en Abitibi, c'était pour me renseigner.

M. Bordeleau: D'ailleurs, Mme la Présidente...

Une voix: C'est ce qu'il dit.

M. Bordeleau: C'est cela.

La Présidente (Mme Harel): On peut seulement imputer de bons motifs.

M. Bordeleau: Je n'avais aucunement l'intention de vous imputer de mauvais motifs. Je disais simplement que cela a peut-être donné lieu à une séance de défoulement de la part de certaines entreprises privées de ma région. D'ailleurs, cela a fait l'objet d'une page dans le journal Les Affaires du 19 mai dernier et cela a fait précisément l'objet d'une question du député

d'Outremont en Chambre. Il y a une réponse qui a été apportée par le ministre.

J'aimerais avoir une réponse peut-être plus complète et plus détaillée de la part du président de REXFOR, à savoir s'il y a vraiment du dumping du côté de Panneaux de la Vallée ou ce qu'on appelle la société PanVal. Des concurrents du secteur privé, comme Forex Leroy, se plaignent effectivement qu'il y a du dumping. Vous semblez répondre... En tout cas, le ministre répondait que c'était plutôt l'inverse. J'aimerais savoir jusqu'à quel point c'est vrai ou non. Est-ce que vous êtes vraiment en concurrence par rapport aux engagements ou aux avantages que certains vous attribuent? Est-ce que vous êtes vraiment un mauvais concurrent pour les entreprises telles que Forex Leroy chez nous ou ailleurs?

M. Duchesneau: Mme la Présidente, j'aimerais vraiment aborder le problème complexe de la mise en marché. Quand M. le député d'Outremont soulignait qu'il avait entendu beaucoup de critiques sur REXFOR... Il y en a qui font de drôles de découvertes. Ils semblent croire que REXFOR ne devrait pas vendre ses produits; elle devrait les offrir toujours à un prix plus élevé que le marché. On se retrouverait alors dans la situation un peu curieuse où, ne suivant pas le marché, on ne serait pas capable de vendre nos produits. Il y a eu beaucoup de critiques formulées dernièrement parce que, d'après certains, nous avons eu la malencontreuse idée de nous réorganiser au niveau des ventes. Alors, nous avons regroupé les forces de vente de chacune des filiales. Nous avons abordé la crise économique avec des organisations de vente un peu disparates dans chacune des filiales.

(11 h 45)

Nous avons aussi abordé la crise économique avec notre plus grosse filiale, la scierie des Outardes, qui est complètement démembrée au niveau des ventes. Cette filiale faisait la vente de bois d'autres filiales. La personne qui est responsable des ventes à la scierie des Outardes est allée ouvrir un commerce concurrent du côté privé. Elle s'est associée avec d'autres fabricants. Il est bien certain que cette personne, en particulier, peut dire n'importe quoi pour essayer de déprécier ou de désorganiser la nouvelle organisation de vente que nous avons montée.

Quand nous nous sommes retrouvés en pleine crise, complètement désorganisés au niveau des ventes, nous avons dit que la seule solution, pour ne pas se retrouver dans une situation semblable, c'était d'avoir une structure centrale. Nous avons organisé une structure de mise en marché, copiée un peu sur un modèle qui existe dans l'Ouest canadien, qui existe depuis 40 ans. Nous avons pensé que, si cela fonctionnait depuis

40 ans, il devait y avoir du bon dans cela, que cela ne valait pas la peine de réinventer la roue. Nous avons formé une structure de vente dans laquelle se retrouvent les producteurs. Ce sont les filiales qui sont actionnaires dans cette structure de vente. Le tout est regroupé. Bien sûr, une organisation de vente qui, dans l'année courante, va mettre en marché pour à peu près 100 000 000 \$, cela a un impact vis-à-vis de la concurrence et, la concurrence nous retrouvant mieux organisés, cela amène des critiques.

On se retrouve avec un phénomène semblable aussi du côté du panneau. Il faut dire que le problème a été amplifié par le fait qu'au tout début du projet les produits de cette usine devaient être vendus à 80% en Europe. Nous nous retrouvions avec des partenaires européens, qui connaissaient le marché européen. Nous nous retrouvions aussi avec une usine qui a été bâtie dans le Bas-Saint-Laurent-Gaspésie. Vous pouvez vous imaginer que, si l'objectif avait été d'aller sur le marché américain, l'usine ne se retrouverait pas en Gaspésie parce que la localisation de l'usine, actuellement, la désavantage beaucoup par rapport aux autres concurrents. Elle se retrouve pratiquement à l'extrémité est du continent. Cela pose de sérieux problèmes.

Qu'est-il arrivé? Pourquoi cela a-t-il changé comme cela? Du côté de l'Europe aussi, il y a eu une crise et les monnaies européennes se sont dévaluées fortement. On se retrouve, par exemple, dans l'ensemble des pays européens, si on exclut la Grande-Bretagne, avec un dollar canadien qui a pris à peu près 36% de valeur par rapport aux monnaies européennes. On se retrouve aussi en Europe, à ce moment, avec une crise et le marché aussi s'est effondré là-bas. Alors, en pleine construction de l'usine, il a fallu modifier nos plans de mise en marché. Nos partenaires nous ont dit: On n'est absolument pas capable de se rendre sur le marché européen. Les devises ont tombé. La concurrence est terrible. La demande a chuté. Il n'y a absolument pas moyen. Il faut se retourner tout de suite sur le marché américain. Il a fallu, même en cours de construction, faire des modifications à l'équipement pour répondre aux standards américains. Même au mois de juillet, durant la fermeture, durant la période des vacances de la construction, nous devons faire une dernière modification pour vraiment tirer le plein potentiel de l'usine.

Cela explique pourquoi on retrouve aujourd'hui Panneaux de la Vallée sur le marché nord-américain. Il n'y a vraiment pas de choix. On n'est pas responsable de la crise du pétrole ni de la crise économique. On se retrouve avec cela. C'est un fait, il faut vivre avec. Bien sûr, en arrivant avec un volume, Panneaux de la Vallée, c'est

une grosse usine, c'est une usine intégrée qui produit des panneaux à particules brutes, qui fait le recouvrement de ce panneau avec de la mélamine. Je pourrais faire circuler des échantillons pour vous montrer quel genre de produit est fabriqué.

C'est une usine qui fait aussi des composantes de meubles pour des fabricants de meubles québécois. Alors, loin de les concurrencer, elle leur amène une nouvelle technologie qui leur permet de réduire leurs coûts. Panneaux de la Vallée, c'est aussi un gros fournisseur pour les composantes de meubles qui sont offerts dans les magasins IKEA. Il n'y a pas d'autre usine ici, au Québec, qui offre ce produit. Si cette usine n'existait pas, IKEA devrait importer tous ses produits de l'extérieur. Nous devons même concurrencer des fabricants de l'Allemagne de l'Est, pour vous montrer jusqu'à quel point la concurrence est difficile. On se retrouve vraiment sur un marché mondial, ce qui fait que, nécessairement, au moment où cette usine met en marché, on arrive au tout début avec une proportion un peu plus forte de panneaux bruts que de panneaux recouverts de mélamine.

L'objectif de Panneaux de la Vallée est, d'ici à quelque temps - cela va peut-être prendre un, deux ou trois ans - de ne pas vendre de panneaux bruts, mais d'aller à la finition la plus complète possible. C'est là où les profits se trouvent. Durant cette période où l'usine a à vendre un peu plus de panneaux bruts qu'elle ne leur en a offert, nécessairement, elle concurrence les producteurs qui sont déjà sur le marché avec un produit qui est déjà reconnu comme étant le meilleur sur le marché.

Pourquoi ce produit est-il le meilleur? C'est tout simplement parce que, Panneaux de la Vallée fabriquant de la mélamine, elle se doit de faire un panneau de première qualité. S'il y a des défauts dans le panneau, on le voit tout de suite la journée même de la production, parce qu'on se sert du même panneau pour le recouvrir de mélamine tandis que les autres producteurs de panneaux bruts, tout en ayant aussi cette obligation de faire un panneau de bonne qualité, se retrouvent avec des temps de réaction plus longs. Donc, les producteurs de meubles, les organisations qui font du recouvrement de mélamine déjà sont attirés vers ce panneau. Je pourrais vous dire que c'est actuellement le seul panneau qui est accepté par IKEA, en termes de standards. Cela ne veut pas dire que les autres ne le seront pas, mais, actuellement, c'est le seul.

Ce qui a amené les concurrents à réagir si violemment, je dirais que cela ne doit pas être étranger à cette commission, parce qu'il y a des concurrents pour qui tous les moyens sont bons pour essayer de faire tort à REXFOR. S'il y a un dénigrement

systématique au niveau de la mise en marché, c'est tout simplement parce qu'on veut nous mettre du bois dans les roues et que l'entreprise privée a peur que REXFOR ne prenne une taille démesurée. C'est simplement de la crainte. Ils n'ont pas besoin de s'inquiéter, dans le sciage, on se trouve déjà assez gros. On voudrait se diversifier dans des choses plus payantes. C'est beaucoup trop cyclique et vous pouvez être certains qu'on n'a pas l'ambition de dominer le marché du sciage au Québec. Il y a de très bonnes entreprises, Normick-Perron en est une, Forex en est une autre, et il y en a d'autres aussi.

Tout ce que je pourrais dire concernant l'article du journal *Les Affaires*, le fameux article que tout le monde cite, c'est que M. Arcand, dans ses déclarations, a carrément menti. C'est tout ce que je peux vous dire et, pour vous le prouver, je vais vous mentionner des listes. En fait, je trouve cela un peu curieux parce que, si on était aux États-Unis, on pourrait être condamné à discuter en public de prix entre concurrents. Les lois américaines sont très strictes là-dessus et l'on se retrouve ici, au Canada, à discuter de prix entre concurrents devant une commission parlementaire. Alors, bien sûr, la concurrence essaie d'avoir de l'information par tous les moyens.

M. Arcand nous dit qu'au moment où Forex Leroy offrait des panneaux à 330 \$ les mille pieds carrés Panneaux de la Vallée Inc. en aurait vendu à 270 \$ les mille pieds carrés. M. Arcand pêche un peu par omission dans ses déclarations. Il a oublié de mentionner que 330 \$, c'est le prix de liste. Comme pour tous les autres prix de liste, il y a des rabais inclus à cela. Le marché du panneau-particules au Canada se fait par des distributeurs. Ce n'est pas comme le marché américain, où les fabricants sont de grande taille et les acheteurs aussi. On fait des ventes directes du fabricant aux utilisateurs. Sur le marché canadien, on se retrouve avec une multitude d'acheteurs et le système doit passer par des réseaux de distributeurs. Les prix de liste affichés sont les prix de vente des distributeurs aux acheteurs. Nécessairement, le distributeur doit faire un profit dans son commerce. Il y a toujours un rabais d'affiché au prix de liste.

Alors, M. Arcand a oublié de mentionner qu'il y a un rabais. Au moment où il a dit cela, on donnait un rabais de 14%. Au même moment, le prix de liste affiché de Panneaux de la Vallée Inc. - je prends le même exemple que celui qu'il mentionne parce qu'il y a des épaisseurs, des largeurs, des longueurs, il y a une multitude de catégories au niveau du panneau brut - pour un panneau de cinq huitièmes de pouce était de 352 \$ les mille pieds carrés, par rapport à 330 \$. Panneaux de la Vallée Inc. donne des rabais, bien sûr; c'est le

marché qui est fait ainsi. Au même moment, Panneaux de la Vallée Inc. donnait un rabais de 10% et de 5%. Cela ramenait son prix à 300,96 \$, tandis que le prix de 330 \$ se retrouvait en bas de 300 \$.

Je pourrais vous dire que le vice-président, section des ventes, chez PanVal a reçu, la semaine dernière, un télex d'un client lui disant: Je t'envoie la nouvelle liste de prix de Forex; si tu veux "bargainer" ma clientèle, ajuste-toi là-dessus. Il n'aurait quand même pas pris la peine d'envoyer un télex si cela avait déjà été 20% plus bas. Personne ne peut se permettre cela et il n'y a aucun intérêt à le faire. Le même phénomène se retrouve au niveau du bois de sciage. Vous êtes obligés de suivre le marché. Si le marché baisse, vous êtes obligés de baisser; si vous restez trop haut, vous n'êtes plus dans la concurrence. Quand le marché monte, vous suivez.

Bien sûr, du côté de Forex Leroy - je me permets de faire des remarques - ils ne se sont pas gênés, eux, alors ils ont des problèmes. Tout le monde a des problèmes, mais ils en ont. Ils ont construit ce qu'on appelle des panneaux fins d'un quart de pouce en descendant. Cela est parti depuis deux ou trois ans. Ils n'ont pas encore réussi à mettre sur le marché un panneau fin de qualité acceptable. Ils ont des problèmes techniques; cela arrive à tout le monde, ils en ont. Afin de pallier cela, en attendant, ils produisent du panneau ordinaire. Le panneau ordinaire est fabriqué à partir de la technique du panneau fin. Alors, on se retrouve avec une surface qui est très rugueuse. Quand ce panneau passe au sablage, ils ont de la difficulté à le sabler. Cela présente une surface qui n'est pas idéale.

Pour l'information des membres de la commission, j'aimerais faire circuler de chaque côté un échantillon de ce que c'est, vu qu'on en parle. Vous aurez un échantillon de ce qui est fabriqué à Panneaux de la Vallée Inc. et de ce qui est fabriqué chez Forex Leroy. C'est un panneau semblable, mais brut, sans recouvrement. Vous allez voir que, dans ce que je vous distribue, au niveau du panneau recouvert de mélamine, il y a une gamme de couleurs, de textures, etc. (12 heures)

Alors, quand on parle de prix, il faut toujours parler de qualité. Même dans le panneau brut, il faut aussi parler de qualité. PanVal va manquer, à un moment donné, une série de panneaux pour différentes raisons, soit à cause d'un mauvais mélange de colle ou parce que les opérateurs ont mal fait fonctionner la presse. Panneaux de la Vallée va vendre des panneaux de seconde qualité, mais alors à des prix réduits. Forex fait la même chose. Quand on veut comparer des prix, il faut comparer la qualité et il ne faut pas partir avec n'importe quoi. Le plus

bel exemple, c'est M. Arcand de Forex qui l'a donné. Il parle d'un prix de vente de 330 \$, mais il oublie de mentionner sa commission. Je pourrais distribuer des documents, mais je pense que cela n'en vaut pas la peine.

Du côté de Forex Leroy, on a rapporté dans le journal des commentaires de M. Blais, de Canadian Cyanamid, qui achète du papier et qui fait le recouvrement. Il va y avoir des problèmes terribles au niveau de la concurrence, car il achète son panneau, il est obligé de le transporter et de le manoeuvrer dans son usine. Il achète son papier et il est obligé de le recouvrir. Alors, il va se retrouver moins efficace au niveau des coûts que Panneaux de la Vallée, c'est bien certain.

Pourquoi achète-t-il des panneaux de PanVal? Ce n'est pas parce que le prix est plus bas, c'est parce que c'est le panneau qu'il veut. C'est aussi simple que cela.

Quand on fait du panneau pour le meuble ou pour le recouvrement, la longueur standard est de cinq pieds et non de huit pieds. Alors, Forex fait des panneaux de huit pieds et se retrouve avec un excédent de trois pieds. Panneaux de la Vallée a le même problème, mais à un degré moindre parce que c'est une grande presse de 115 pieds de long; c'est une presse unique, tandis que Forex a une presse à plateaux étagés. On se retrouve avec des techniques différentes. Le produit de Panneaux de la Vallée a un meilleur fini et la marque Canadian Cyanamid a moins de problèmes avec le panneau de chez PanVal. Alors, on achète celui-là. Je ne sais pas si on a voulu faire plaisir à M. Arcand de Forex, mais on ne s'est certainement pas...

Du côté de Panneaux de la Vallée, les prix sont selon la concurrence; alors, l'usine de Panneaux de la Vallée va être obligée de suivre Forex dans sa coupure de prix. Qu'on ne vienne pas accuser Panneaux de la Vallée de faire ce que certains appellent du dumping. C'est absolument faux. C'est la même chose avec nos autres entreprises. Minorex fait de la mise en marché et suit la concurrence. Il ne faut pas s'imaginer que les acheteurs vont acheter le panneau et le bois de sciage pour nos beaux yeux. Soit qu'on leur présente un meilleur prix, un meilleur service, une meilleure qualité ou une meilleure disponibilité. C'est aussi simple que cela. Quand les autres vendent, c'est la même chose. On est dans un marché de concurrence. Tout cela se réfère à l'article de notre contrat, parce que REXFOR garantit certaines choses au niveau du financement.

Si on veut se retrouver chronologiquement, à l'automne 1981, les fondations de la nouvelle usine à Sayabec étaient coulées. La sélection de l'équipement était faite. On avait recouvert cela pour

protéger contre le gel et on reprenait les activités au printemps. Entre-temps, le choix de la machinerie était fait et les négociations pour l'achat de cet équipement étaient entreprises. En même temps, Panneaux de la Vallée négociait un emprunt bancaire pour le financement de toute la construction.

Ce qui arrive dans les financements bancaires - cela n'a pas fait exception; ce n'est pas le seul cas où vous pouvez le retrouver - c'est que les banques exigent que les actionnaires garantissent certaines choses. C'est arrivé à Amos; c'est arrivé dans d'autres constructions. La particularité dans ce projet, c'est que la compagnie Kunz était nouvelle sur le continent. Elle était inconnue des banquiers. Nous avions le choix de dire que nous ne pouvions pas faire de financement ou de dire que nous garantissons nos partenaires. Nos partenaires ont donné les mêmes garanties que nous. La garantie additionnelle, nous l'avons donnée pour nos partenaires. Nous avons dit à nos banquiers: Si nos partenaires n'honorent pas leurs obligations, nous allons les honorer pour eux.

Bien sûr, on n'a pas fait de cadeau non plus à nos partenaires. On leur a dit: Si vous n'honorez pas vos obligations et qu'on est obligé de vous remplacer, c'est votre équité dans l'entreprise qui va diminuer au prorata. C'est aussi simple que cela et ce n'est pas plus compliqué que cela. Il est vrai que les états financiers de 1982-1983 n'expliquent pas tout ce cheminement, mais avec le Vérificateur général on l'expliquera un peu plus cette année pour éviter que les gens comprennent tout cela de travers. Il n'y a absolument rien d'extraordinaire dans cela. Il n'y a aucun intérêt pour nos partenaires d'exploiter cette usine à perte. Tout ce qu'ils perdront, c'est leur argent et leur équité.

Imaginez-vous! C'est une vieille entreprise allemande qui existe depuis le début du siècle. Ils sont venus investir ici en Amérique du Nord. Ils ne sont pas venus ici pour nous faire plaisir, mais ils sont venus pour faire de l'argent. Ils ne sont pas intéressés à perdre la majorité qu'ils ont dans leur entreprise; ils ne sont pas intéressés à perdre le contrôle de cette entreprise. On n'intervient pas au niveau des ventes. Nous sommes un actionnaire. On a des ententes entre les actionnaires. On a un conseil d'administration. Le vice-président en marketing de PanVal fait son ouvrage et vend le produit au meilleur du marché. Il n'y a pas de quoi faire un grand plat avec cela. Certains ont trouvé un intérêt à le faire pour essayer de nous mettre dans l'embarras devant cette commission. Je peux vous dire qu'on pourrait faire une enquête minutieuse et on ne pourrait rien trouver. Tout est très régulier. La concurrence se fait d'une façon

normale. Ces avantages sont des ententes au niveau des actionnaires. Cela n'a aucune relation et aucun effet au niveau du fonctionnement de ces entreprises.

Panneaux de la Vallée éprouve des problèmes dans sa première année d'activité. Nous avons eu, au moment de la construction, des retards et des coûts qui se sont accrus parce que nous avons eu des problèmes avec l'OCQ. Nous avons été obligés, malgré que la loi soit claire là-dessus, d'engager des entrepreneurs pour faire le montage, pour éviter d'avoir des problèmes et pour éviter des délais. Cela s'est traduit par quelques millions de dollars de plus dans la construction de l'usine. Il a fallu que les actionnaires investissent ces quelques millions supplémentaires. Les partenaires allemands ont investi leur part comme on a investi la nôtre. Au moment du financement, les banques ont exigé ces garanties additionnelles et nous devions décider si on le faisait ou non. Si on ne l'avait pas fait, il n'y aurait pas de projet actuellement à Sayabec.

La Présidente (Mme Harel): Une dernière question, M. le député d'Abitibi-Est.

M. Bordeleau: C'est dans le même sens, peut-être pour expliquer un peu plus. Vous expliquez très bien le cautionnement de 12 000 000 \$ par rapport à l'investissement de Kunz et tout cela. Quant à l'engagement de combler tout déficit d'exploitation au cours de l'exercice 1984-1985-1986, vous avez dit quelques mots là-dessus, mais est-ce vraiment régulier de faire cela? Vous dites: Bien sûr, aucune compagnie n'est intéressée à faire un déficit, mais cela me semble, à première vue, être un avantage intéressant par rapport à d'autres investissements.

M. Duchesneau: L'avantage est intéressant pour ce qui est d'avoir le financement, mais une fois le financement obtenu il n'est absolument pas intéressant pour nos partenaires que cette chose arrive. Leur intérêt est de faire des profits, comme le nôtre aussi est de faire des profits avec cela. La banque a tout simplement voulu des assurances.

Dans le contrat de prêt, on définit ainsi le déficit d'exploitation: "Le déficit d'exploitation décrit dans la convention de garantie étant l'addition des fonds absorbés par les opérations et du montant des échéances à court terme de la dette à long terme." La banque voulait s'assurer que la compagnie ait l'argent pour payer ses intérêts et ses remboursements. C'est là strictement pour cela. La banque a dit: Vous allez probablement avoir des difficultés au cours des premières années, je veux m'assurer que vous investirez de l'argent dans cela pour pouvoir honorer vos intérêts

et payer vos remboursements de capital. C'est là strictement pour cela.

Si la compagnie manque d'argent, les deux actionnaires doivent en fournir au prorata de leurs actions. Cela, c'est bien compris. Si REXFOR investit plus que les autres actionnaires, parce que les autres actionnaires ne sont plus capables de suivre, à ce moment-là, les autres actionnaires sont liés au prorata du montant que nous allons investir. Cela veut dire qu'ils pourraient se retrouver minoritaires, à un moment donné. Ils n'ont absolument aucun intérêt. Je peux vous dire que, jusqu'à maintenant, les deux actionnaires ont souscrit 10 000 000 \$ supplémentaires dans Panneaux de la Vallée et les actionnaires allemands ont suivi au prorata de leurs actions.

M. Bordeleau: À votre connaissance, est-ce qu'il y a d'autres exemples semblables qui se sont produits ailleurs, dans d'autres investissements, ou si c'est vraiment un cas unique, très spécial?

M. Duchesneau: Un exemple me vient à l'esprit rapidement, sans que j'en connaisse les détails. Nos amis Normick-Perron dans leur participation à Amos étaient actionnaires à 49% et devaient suivre au prorata de leurs actions s'il y avait des dépassements de coût. À un moment donné, ils n'ont pas été capables de suivre. Qui a fourni l'argent? C'est la SGF. Il n'y a pas un gros plat à faire avec cela; si ça s'est fait ailleurs, ça peut se faire encore.

La Présidente (Mme Harel): D'accord. M. le député d'Outremont.

M. Fortier: Mme la Présidente, je crois que mon collègue d'Abitibi-Est a posé des questions intéressantes, mais je reviendrai plus tard à Panneaux de la Vallée. Je voudrais continuer... C'est la difficulté de dialoguer. J'y reviendrai parce que je pense que le député d'Abitibi-Est a posé de bonnes questions et j'en ai plusieurs autres.

Je vais revenir au bilan financier. Comme le dit, d'ailleurs, M. Chamard, je crois qu'il disait que les placements étaient des revenus et que ça ne faisait pas partie intégrante de ce qu'on peut appeler les opérations courantes de REXFOR. Dans la présentation qu'on a faite au tableau 6, on a isolé, d'une part, le chiffre d'affaires et les coûts des opérations strictement de REXFOR et, au-dessous, on a isolé les autres revenus et placements.

Lorsqu'on fait cette analyse, on s'aperçoit que, pour les six dernières années, le chiffre d'affaires de REXFOR, au total, a été de 242 000 000 \$. On arrive à une perte cumulative de 27 000 000 \$; cela, c'est avant les autres placements. Si on isole, d'un côté, les opérations qui

apparaissent sous le contrôle direct de REXFOR et des revenus de 242 000 000 \$, on a donc des pertes de 27 000 000 \$. Cela, c'est avant les autres revenus, dans Tembec ou autres, où la direction de REXFOR ne s'exerce pas directement par le conseil d'administration. Autrement dit, elle n'a pas une intervention directe là-dedans.

Je suis très bien M. Duchesneau lorsqu'il dit que c'est peut-être un jeu de se comparer au secteur privé, mais, étant donné que le conseil d'administration et le président de REXFOR doivent faire rapport aux actionnaires, le public, en la personne du ministre des Finances par l'entremise du ministre de l'Énergie et des Ressources, si on dialogue avec le ministre, ou à l'intérieur de son plan de développement, est-ce qu'il y a des critères de rentabilité? Si j'étais dans sa position, je n'aimerais pas n'avoir aucun critère parce que, s'il perd 27 000 000 \$ sur une base de cinq ans, s'il en perd 50 000 000 \$, quel est l'objectif? Est-ce que c'est d'être rentable, un petit peu rentable, pas beaucoup rentable, pas rentable du tout?

Je me pose la question suivante, Mme la Présidente: De quelle façon le conseil d'administration, le ministre de l'Énergie et des Ressources, le ministre des Finances et le public en général peuvent-ils juger de la performance de REXFOR, s'il n'y a aucun critère de rentabilité? Perdre 27 000 000 \$ sur un chiffre d'affaires de 242 000 000 \$, ce ne sont pas des pinottes. C'est une grosse perte financière et c'est pour cela que les états financiers de REXFOR sont un peu faussés dans leur présentation parce qu'on met ensemble les autres revenus, comme si c'étaient des revenus autonomes de REXFOR et ils n'en sont pas. C'est la raison pour laquelle je voudrais vous poser la question, M. le président. Quelles sont vos normes de rentabilité? Comment, à la fin de l'année ou sur une base de cinq ans... Je vais être le premier à le dire et je suis d'accord avec le ministre: Si, une année, il y a une crise, on perd de l'argent. Même Normick-Perron en a perdu. On ne peut pas porter un jugement sur une année ou deux ans, mais on peut le porter sur six ans. Sur six ans, vous avez perdu 27 000 000 \$ sur un chiffre d'affaires de 242 000 000 \$.

À ce moment-là, ma question est celle-ci: Quels sont vos critères de rentabilité? Est-ce que vous en avez? Si vous n'en avez pas, comment juger de la bonne performance de REXFOR et comment porter un jugement sur le fait que les frais de vente et d'administration ont quadruplé, alors que le chiffre des ventes a doublé?

(12 h 15)

M. Duhaime: M. le Président, je voudrais soulever une question de règlement. Ce n'est pas sans arrière-pensée - pour être bien franc - que j'ai demandé tantôt qu'on cite le tableau 6 qui provient du service de

recherche du Parti libéral où on est en train de refaire des états financiers à la mode du Parti libéral. Quand le député d'Outremont parle d'une perte de 27 111 000 \$ dans son propre document, il faut lire à la fin un bénéfice net accumulé de 14 348 000 \$. Toute l'opération libérale de ce matin consiste à ventiler les autres revenus et à n'en pas tenir compte alors que le vice-président de REXFOR, M. Chamard, a très bien expliqué - pour quelqu'un qui a une tête sur les épaules - ce que cela voulait dire quand il y avait des revenus de placements.

M. Fortier: Sur la question de règlement, la présentation qui est ici est typique de plusieurs rapports financiers de plusieurs sociétés privées. Tous ceux qui suivent les rapports financiers des sociétés privées savent que, très souvent, les autres revenus provenant de placements ne sont pas inclus dans les états financiers qui viennent strictement des activités financières d'une compagnie. La question de règlement, à mon avis, est tout à fait fausse. De toute façon, je posais la question à M. Duchesneau, quant aux critères de rentabilité de la société REXFOR, s'il y en a. S'il n'y en a pas, dites-nous le.

La Présidente (Mme Harel): De part et d'autre, je vous rappellerai d'abord ceci: Quand on invoque une question de règlement, il faut citer le règlement qu'on invoque. Je pense qu'on peut demander à M. Duchesneau de répondre à la dernière question de M. le député d'Outremont.

M. Duchesneau: Mme la Présidente, je vais laisser M. Chamard faire d'autres commentaires. Je voudrais préciser qu'encore là il y a des choses qui peuvent prêter à confusion. Par exemple, on a pris six ans, au lieu de prendre les cinq dernières années, parce que la sixième année apportait des choses intéressantes. Cela comprend, par exemple, les pertes que la société a dû subir dans Samoco.

Pour pouvoir faire une analyse objective de tout cela, il faudrait prendre cela année par année et décrire les raisons et les causes qui ont donné de tels résultats. REXFOR a perdu plusieurs millions strictement dans l'exploitation de Samoco, même si le gouvernement a remboursé une partie des pertes. Pour pouvoir faire une analyse objective, il faut faire la petite histoire de chacun des projets. Bien sûr, on recherche la rentabilité; le grand objectif de toute la direction de REXFOR est de retrouver la rentabilité et de la conserver. On essaie de le faire avec les mandats que les différents gouvernements nous ont donnés. On se retrouve devant un curieux phénomène: on dit que faire des opérations de dépannage comme on l'a fait... Si on fait seulement

cela, on ne peut pas nous donner un mandat de rentabilité parce que ce serait comme jouer à la roulette russe: à un moment donné, il y aura une balle dans le canon et il y aura un autre Samoco. On ne peut pas toujours être gagnant quand on fait du sauvetage. Les statistiques sont là et la loi de la moyenne est là. Il faudrait les décortiquer comme il faut pour pouvoir avoir une discussion objective et non pas avoir une discussion qui peut être biaisée par des tableaux.

Si on essaie de faire cet exercice, c'est probablement sur cela que portera la discussion fondamentale de cette commission. Quelle est la mission de REXFOR? Qu'attend-on de REXFOR? REXFOR a reçu des mandats gouvernementaux et a tenté de les conduire à terme du mieux qu'elle a pu. Dans la plupart des cas, il y a eu des réussites; mais il y a eu des échecs retentissants et Samoco en est un. Cela est normal quand on nous donne des mandats de sauvetage. On voudrait voir REXFOR avec un portefeuille mieux équilibré. Je suppose que si, à un moment donné, on veut faire l'acquisition d'une entreprise qui fait beaucoup d'argent, on va nous dire qu'on n'a pas d'affaire là. C'est bien sûr que, si on ne s'occupe que des choses qui vont mal, on n'aura jamais de portefeuille équilibré.

C'est peut-être à cela que le député d'Outremont faisait allusion tout à l'heure quand il parlait d'une séance de hauts fonctionnaires au lac Delage. J'étais conférencier à un colloque de hauts fonctionnaires sur la décentralisation. Les sociétés d'État sont des organismes décentralisés du gouvernement. On avait à faire des commentaires sur les problèmes rencontrés vis-à-vis des ministères de tutelle, des organismes centraux. J'étais là et, à ma connaissance, ce n'est pas de cette façon que cela s'est dit. J'ai tout simplement mentionné, dans mon intervention, que, pour qu'une société d'État puisse évoluer d'une façon normale, il faudrait que le mandat soit très bien compris par tout le monde et que ce soit le même mandat que tout le monde comprend. J'ai mentionné à cette occasion une déclaration du député d'Outremont, à Matane, qui disait que REXFOR devait satisfaire à deux objectifs - je pourrais retrouver la citation - mais j'avais beau regarder la loi, je ne retrouvais pas ces objectifs. C'est bien sûr que, si on est jugé ainsi et qu'on ne sait même pas ce que sont nos objectifs, on ne remplit pas nos mandats.

Il y a des discussions autour de cela, mais il n'y a pas eu de critiques faites à l'égard de REXFOR, sur le fait que REXFOR agissait en concurrence d'une façon qui n'était pas correcte. Il n'y a pas eu de discussion là-dessus.

M. Fortier: Merci concernant la

question de la rentabilité. J'aimerais tout de suite dire, et j'en prend le blâme, que, quand je suis allé à Matane, probablement que je me suis mal exprimé. Voici ce que j'avais dit: Durant les années tranquilles, les gouvernements qui se sont succédé - je suis d'accord avec le ministre - avaient donné certains objectifs aux sociétés d'État: d'une part, d'assurer la présence des francophones dans le développement économique et, d'autre part, de s'assurer de développer nos ressources naturelles. Ce doit être moi qui me suis mal exprimé. Le journaliste a dit que je disais cela de REXFOR, mais je disais cela des sociétés d'État d'une façon générale. La question que je posais était: Est-ce qu'après tant d'années on ne devrait pas se reposer la question sur ce que nous avons fait collectivement? Je suis d'accord avec le ministre. Il y a des choses que nous avons fait collectivement, que ce soit le Parti libéral, que ce soit l'Union Nationale et même, pour certaines choses, le Parti québécois, qui vont dans le même panier. Je croyais que le temps était venu, comme vous, de poser des questions.

Concernant la rentabilité vous dites: Dans le moment, c'était assez vague. Maintenant, les placements vous donnent certains revenus. Je vous avais demandé, d'ailleurs Mme la Présidente l'a confirmé... On vous avait posé certaines questions et vous nous avez donné des réponses. C'est, en particulier, dans la réponse à la question 5 - je vous remercie de l'information que vous nous avez donnée - que vous indiquez dans ce document quels sont les placements qui se chiffrent à 35 773 000 \$. Vous avez des placements dans les industries Soucy, Tembec et ailleurs. Lorsque, à la page 3, vous les prenez une par une pour les discuter, dans F.-F. Soucy en particulier, vous avez une participation dans une société en commandite pour 4 400 000 \$. À cause de l'excellente rentabilité de cette papeterie, cet investissement pourrait se liquider pour une valeur d'au moins 12 000 000 \$. Donc, tant mieux, cela va très bien, cela a été une très bonne participation de REXFOR.

La question que j'aimerais...

M. Duchesneau: Mme la Présidente, en parlant de Soucy, est-ce que je pourrais apporter juste...

M. Fortier: Laissez-moi finir ma question et vous pourrez y aller.

C'est probablement le genre d'initiative de REXFOR que je trouve, en tout cas, très pertinent. Vous avez été liés au démarrage de cette usine et cela va bien, d'après ce que vous me dites ici. À ce moment-là, la question que je pose - parce que cela va être intéressant quand on va se poser des questions sur la mission de REXFOR - est la suivante. Vous dites: On pourrait liquider

cela pour 12 000 000 \$. La question que je pose, c'est comment cela a été fait et comment... Le ministre Bérubé l'a dit, à un moment donné. Il croyait avoir rentabilisé Samoco et il a dit: On l'a vendue au secteur privé et il y a d'autres... D'ailleurs, dans Taschereau - je vais oublier la deuxième phase; je n'entrerai pas dans la deuxième phase - dans Taschereau, il y avait des problèmes. Vous l'avez rentabilisée et, après cela, vous l'avez vendu aux entrepreneurs locaux. En tout cas, on n'entrera pas dans la façon dont cela a été fait. La question que je pose à ce moment-là: Mais qu'est-ce que c'est... Je ne veux pas poser la question: Qu'est-ce que c'est la mission de REXFOR, mais je vous pose la question: Pourquoi, une fois qu'une affaire va bien comme dans Soucy, ne pas dire: Si on peut se retirer, on va se retirer? On va faire 8 000 000 \$ qu'on pourrait utiliser ailleurs. Autrement dit, qu'est-ce qui vous empêche de vendre, comme cela se fait parfois dans le secteur privé? On va aider au démarrage de quelque chose. On va faire un gain de capital. On va prendre notre gain de capital et on va le mettre dans autre chose. Pourquoi, à ce moment-là - et je fais justement référence à Soucy, à titre d'exemple - lorsque vous avez fait un gain de capital - les choses ont démarré, vous avez joué votre rôle; du moins, si c'est cela, votre rôle - ne pas liquider l'affaire pour en jouir et réinvestir dans autre chose? Si on le faisait - peut-être qu'il faudrait regarder tous les investissements pour voir si c'est possible - au lieu de demander 65 000 000 \$ à tous les contribuables de la province de Québec, peut-être que ce serait moins.

M. Duchesneau: Mme la Présidente, en fait, cela me permet de souligner aussi la chose que je voulais souligner. Soucy est vraiment un très bon exemple du rôle que peut jouer REXFOR dans le développement du secteur forestier. Et là, je vais retourner un peu en arrière, au moment où j'étais sous-ministre du ministère des Terres et Forêts, au moment où Soucy était en faillite. C'était la Fiducie du Québec qui en portait le poids et qui cherchait des partenaires pour reprendre le tout. Après avoir fait le tour du Québec et le tour du Canada, ces gens sont revenus avec un investisseur américain qui était traditionnellement dans la vente de papier; la compagnie Bato arrivait avec un partenaire assez prestigieux qui nous donnait confiance tout de suite. Il arrivait avec Dow Jones de New York. Cela donnait quand même beaucoup de sérieux à leurs intentions. Au ministère, on s'est dit: Voilà des investisseurs sérieux. On avait quand même un problème à régler: l'entreprise F.-F. Soucy était, au départ, une entreprise qui fabriquait de la pâte. Pour améliorer son organisation et la compagnie, elle a fait

l'achat d'une vieille machine à papier de Price et elle l'a installée à Rivière-du-Loup. Elle n'a pas réussi à surmonter certains obstacles que le cartel du papier avait mis devant elle; la qualité de son papier était dépréciée partout et elle a fait faillite.

Ces Américains sont arrivés en disant: On est prêt à remettre l'usine en état, mais, pour rentabiliser le tout, il faudrait installer une machine à papier moderne. On a dit: D'accord, mais cela veut dire quoi, installer une machine à papier moderne? Cela voulait dire des approvisionnements pour 125 000 cordes de bois. On se retrouvait à Rivière-du-Loup dans le Témiscouata. Les disponibilités sur les terres publiques, avec les approvisionnements donnés à l'industrie du sciage, ne permettaient pas d'accorder une telle allocation de bois. Alors, on pouvait trouver tout au plus 25 000 cordes de bois dans Montmagny-L'Islet-Kamouraska parce que le ministère venait de faire des échanges, venait de révoquer des concessions, etc.

(12 h 30)

On a dit: Ce bois se trouve sur les terrains privés et les producteurs de bois ont ce qu'il faut pour vous approvisionner. On a organisé des rencontres avec les producteurs de bois, les offices de producteurs de La Pocatière, de Rimouski, de Québec. Tout cela, pour faire l'histoire un peu plus courte, pour dire que les producteurs étaient intéressés, car ils étaient obligés de livrer leur bois à Québec, à Trois-Rivières, à Beaufort; alors, pour eux autres, d'être capables de le livrer à Rivière-du-Loup, c'était vraiment intéressant. Ils ont donc dit: On va vous fournir 100 000 cordes de bois, mais le contrat disait "dans la mesure du possible". Donc, nos investisseurs ont dit: "dans la mesure du possible" on ne va pas bien loin avec cela pour financer un projet. On a dit: Qu'est-ce qu'on fait avec cela? C'est vraiment un beau projet, on n'est pas pour le laisser tomber. Je vous rappelle que j'étais sous-ministre, c'est-à-dire de l'autre côté.

On s'est dit: on s'est donné un outil pour faire du développement, on va l'utiliser. On a fait venir le président de REXFOR du temps, on lui a dit: On a un problème et on pense que c'est bien important qu'on puisse le régler. On a abouti en disant que REXFOR allait garantir les 100 000 cordes des producteurs de bois. C'est là vraiment qu'on peut voir l'originalité de REXFOR dans le secteur forestier. La SGF n'est pas capable de faire cela, garantir des approvisionnements de bois, parce que la SGF n'est pas dans cela; elle est dans le domaine industriel alors que nous sommes du côté forestier et on oeuvre à tous les niveaux de la ressource. Cela fait que, de ce côté, REXFOR a une bonne expertise. Cela a commencé ainsi, l'exploitation du bois.

REXFOR a passé un contrat avec le ministère pour dire: Si cela se produit, où est-ce qu'on va prendre le bois et de quelle façon organiserons-nous cela?

Mais là, on a dit: REXFOR n'est pas pour prendre un tel risque sans avoir des avantages en retour. C'est là qu'est arrivée la participation de REXFOR dans une société en commandite - c'est une société en commandite - REXFOR a 10% de participation dans la nouvelle machine à papier. REXFOR garantit toujours les 100 000 cordes des cultivateurs. On pourrait peut-être dire: On va vendre cela. Mais, comme président de REXFOR, je ne suis pas intéressé à vendre cela et à rester collé avec la garantie d'approvisionnement. C'est bien beau de dire qu'on va prendre des risques, mais il faut qu'il y ait des avantages quelque part. On dit: Cela a telle valeur, et on a eu l'occasion d'en discuter, mais, si l'on vend cela, qui prendra la suite pour la garantie d'approvisionnement de bois? C'est un contrat de vingt ans qui est renouvelable. On assure la continuité des approvisionnements à Rivière-du-Loup. C'est bien certain qu'on a bien prévu des mécanismes pour que cette éventualité soit la plus éloignée possible. Cela ne s'est jamais produit, mais cela a permis le financement de ce projet et la réalisation d'une papeterie qui va très bien; la preuve, c'est que, si l'on avait seulement des investissements comme ceux-là, on pourrait vous montrer de très beaux états financiers.

Mais, comme je le disais, si tout ce qu'on a de bons investissements, on les revend et si on s'embarque seulement dans des choses un peu difficiles et où l'équilibre est long à réaliser, il est bien sûr qu'on est perdant. Toute l'équipe vient, à un moment donné, à bout de souffle. Vous n'avez pas d'idée de ce que c'est que de remonter une entreprise qui est à terre. Il faut y consacrer beaucoup d'efforts. On ne réussira jamais à motiver une équipe pour faire seulement du sauvetage d'entreprise. Ce n'est pas possible, les cadres vont devenir exaspérés. On est toujours sur le bord de tomber parce qu'on est toujours embarqué dans des projets pour... J'aurais l'idée de prendre des expressions des jeunes chez moi, mais je pense que je vais éviter cela. C'est un peu cela.

On pourrait très bien dire: On vend nos actions de Tembec, mais je peux vous dire que, si l'émission de Tembec a bien réussi, c'est parce qu'on en a pris; on s'est engagé devant le courtier à en prendre. Le courtier était trop "frileux" tout seul. Il a dit: Si REXFOR n'en prend pas, je ne prend pas l'émission. On se retrouve donc avec un pourcentage plus grand dans Tembec. Là, on est rendu à 18,5%. À 18,5%, on n'est même pas capable de consolider les profits non distribués. On reste donc avec la valeur

nominale de nos actions. On n'est pas capable de rien montrer. Même si Tembec fait des profits en 1984, si elle ne distribue pas de dividendes, on n'est pas capable de rien montrer dans nos états financiers; tant qu'on n'aura pas 20%, on ne pourra pas faire cela, selon les usages comptables.

La Présidente (Mme Harel): M. le député d'Outremont.

M. Fortier: Je pense que la discussion que nous avons est très intéressante parce que cela nous permet de cerner - et j'espère qu'on va pouvoir la cerner un peu plus tard - la mission de REXFOR. Moi, je crois que, présentement... Je ne voudrais pas être dans vos bottines, parce que je pense que la mission de REXFOR est très confuse. Je n'aimerais pas expliquer la situation dans laquelle je me trouve parce que, comme vous dites, vous avez fait des bons coups qui sont noyés par d'autres coups qui vous ont été imposés par des gouvernements. Le président de REXFOR, à ce moment... Vous cherchez à vous défendre. D'ailleurs, j'ai une citation que je lirai en deuxième lecture, puisqu'en 1978-1979 M. Bérubé avait dit: Il revient au gouvernement de définir les missions des sociétés d'État pour que les dirigeants des sociétés d'État puissent savoir où ils doivent aller. Mais je vois que cela n'a pas encore été fait.

Mais ne croyez-vous que, dans le cas de l'approvisionnement en bois, il y a des gens que vous connaissez mieux que moi et que j'ai rencontrés qui seraient prêts à se prendre en main? Autrement dit: Ne serait-il pas possible de penser qu'un des rôles de REXFOR serait d'amener dans les régions des gens à se prendre en main? Là, j'évoque une possibilité que je n'ai pas étudiée. C'est vrai que vous avez un contrat de 20 ans. Il n'y a rien qui vous empêche, j'imagine, de penser que des producteurs de bois, des syndicats de producteurs, ou des gens qui pourraient former une compagnie pourraient se prendre en main pour assumer cette affaire. Cela permettrait justement d'avoir, dans la région de Kamouraska - les coupes de bois vont jusqu'à la rivière Matane, si je comprends bien; c'est une grande région - des gens qui pourraient se prendre en main. À ce moment, bien sûr, si l'on pensait comme cela, cela change la direction dans laquelle vous devez aller. Vous parlez de Tembec. Vous avez raison, je vois que, lors du lancement des actions de cette compagnie, vous avez acheté un certain nombre d'actions. D'ailleurs cela a été émis à 6 \$ et elles valent...

M. Duchesneau: ...750 000 \$.

M. Fortier: ...seulement 4,55 \$. Pour quelle raison avez-vous investi - combien? -

5 000 000 \$?

M. Duchesneau: Dans la nouvelle émission d'actions, nous avons...

M. Fortier: Oui, combien?

M. Duchesneau: ...investi 750 000 \$.

M. Fortier: 750 000 \$. À ce moment, ma question est celle-ci. Si je vais un peu plus loin, dans les autres sociétés dans lesquelles vous aviez des investissements, je regarde Matabois. Il y avait des gens d'impliqués à 55% et vous étiez à 45%. Vous avez pris le contrôle à 100%. Là, je vous pose ces questions parce que j'essaie de voir quelle est la mission de REXFOR. Est-ce d'aider des gens à se prendre en main dans les régions? Ou est-ce de bâtir un empire?

On disait à votre colloque, vendredi dernier, que les sociétés d'État ou que le gouvernement devrait favoriser une décentralisation. Je pense que les exemples qu'on donne sont des exemples de non-décentralisation. Car, au lieu de chercher à favoriser des gens localement qui se prendraient en main, quitte à ce que REXFOR leur donne un coup de main, et par la suite que ce soient eux qui se prennent en main, fassent de l'argent et bâtissent un capital qui pourrait être générateur de nouvelles industries dans une région, que ce soit la Gaspésie, l'Abitibi, le Lac-Saint-Jean ou ailleurs, vous avez, semble-t-il, une politique qui va dans le sens d'acquérir plus d'actions, de garder vos actions dans Soucy, d'acheter des actions additionnelles dans Tembec et d'acheter la totalité des actions de Matabois. Cela me semble plutôt une politique de prise en main quasi totale. D'ailleurs, c'est pour cela qu'il y a des critiques en région; il y en a plusieurs ici, où on dit que REXFOR justement ne travaille pas dans le meilleur intérêt des régions. Je crois que les entrepreneurs locaux se disent: Ils sont tellement gros, ils ont tellement de liquidité - l'analyse sur la liquidité que j'ai faite tout à l'heure le démontre - que, lorsque c'est possible d'intervenir, vous êtes dix fois plus capables d'intervenir que n'importe quel entrepreneur privé dans une région qui voudrait avoir l'idée d'intervenir dans un problème donné. Alors, qu'est-ce que c'est le rôle de REXFOR par rapport à cela? Est-ce que vous avez eu des questions sur ce sujet? Quel est le rôle de REXFOR par rapport à cette possibilité de susciter une prise en main chez des entrepreneurs locaux, quitte à ce que REXFOR les aide pour ensuite se retirer?

M. Bordeleau: Mme la Présidente, je ne voudrais pas couper la parole à M. Duchesneau, ni empêcher le député

d'Outremont de poser des questions, mais je vous souligne qu'on va devoir reprendre la période des questions à 14 heures. Alors, n'y aurait-il pas lieu de suspendre les travaux?

M. Fortier: Après la période des questions.

M. Bordeleau: On va entrer en Chambre pour 14 heures et la période des questions est à 14 heures. Cela va nous laisser une heure et vingt minutes pour dîner. Si on terminait à 13 heures, il nous resterait seulement une heure; je trouve cela un peu limité.

M. Fortier: Mme la Présidente, sur une question de règlement...

La Présidente (Mme Harel): Attendez. M. le député d'Abitibi-Est, nous allons permettre à M. Duchesneau de répondre à la question du député d'Outremont. Par la suite, je demanderai s'il y a consentement afin qu'on interrompe nos travaux et qu'on les reprenne après la période de questions, laquelle a lieu à 14 heures en Chambre.

M. Fortier: Mme la Présidente, juste sur le même sujet, brièvement. Je crois que mes collègues l'ont indiqué lors de la réunion de travail, c'est la première fois que REXFOR vient en commission parlementaire. Je crois qu'il faut collaborer pour ne pas éterniser le débat pour rien, mais je pense que le député d'Abitibi-Est et d'autres ont posé de questions très pertinentes. On nous a convoqués pour une journée et je crois qu'on a une certaine assurance que, s'il faut déborder pour une deuxième journée, ce sera possible; mais je crois qu'il faut quand même prendre le temps d'aller au fond de certains problèmes, car c'est toute l'industrie forestière du Québec qui est en jeu et c'est l'avenir d'une société d'État en particulier.

La Présidente (Mme Harel): Là, pour tout de suite, on va demander à M. Duchesneau de répondre à votre question et je demanderai par la suite s'il y a consentement. Ce qui est en jeu, c'est dix ou cinq minutes pour interrompre nos travaux. M. Duchesneau.

M. Duchesneau: Mme la Présidente, le cas de Matabois peut servir à illustrer certaines choses, mais je peux tout de suite dire que ce que M. le député d'Outremont mentionne, nous l'avons déjà fait. Par exemple, dans Taschereau, nous avons relevé l'entreprise et l'avons remise en très bonne santé entre les mains de la coopérative. Ce qui s'est passé après, c'est une autre histoire. Mais on ne voudrait quand même pas travailler pour que nos efforts servent à d'autres qu'à "ceux à qui ils étaient destinés"

- c'est entre guillemets. Alors, on l'a fait dans le cas de la Société Mont-Logan, où on avait pris la faillite des Industries Richardson. Les usines de Sainte-Anne-des-Monts, à Cap-Chat, on les a remises à l'entreprise privée. On se retrouve avec parce qu'elles sont en faillite.

Dans Matabois, on a participé avec des gens de Matane à la mise sur pied de cette entreprise et l'objectif était de demeurer minoritaire et de leur aider à repartir l'entreprise. Cela entrait dans notre cadre de réorganisation pour les approvisionnements de la papeterie et du panneau. On n'a pas nécessairement besoin d'être majoritaire ou de posséder l'entreprise, mais est arrivé le plan de réorganisation des scieries du secteur de Matane, Matapédia et Gaspé-Nord. On s'est retrouvé dans une situation où il fallait du regroupement et prendre des décisions qui auraient été au détriment de ce groupe. Alors, pour ne pas les pénaliser et même à leur demande... À un moment donné, ils ont vu que ce n'était quand même pas quelque chose pour s'enrichir. Ils ont dit: Notre objectif est atteint. On a relancé l'entreprise. Vous êtes embarqués dans un plan de réorganisation. Achetez donc notre part. Dans le cas de Matabois, c'est cela. On est arrivé avec un plan de réorganisation et cela fait partie de cet ensemble.

Comme je vous le disais, des ventes, on en a fait. On est avec des gens locaux à certains endroits. Dans le Témiscamingue, on a aidé à rescaper Cédre Fabre. On a 51% et les gens de la coopérative et les gens du coin ont le reste. Vous avez raison de dire qu'on a une mission ambiguë.

M. Fortier: Avez-vous une ligne de conduite?

M. Duchesneau: En fait, tout ce qu'on a comme ligne de conduite actuellement, ce sont les objets de la loi. Ce qu'on essaie de faire, c'est que, si REXFOR doit continuer à exister pour intervenir dans le développement du secteur forestier, elle doit avoir une base d'opération. Une fois qu'on aura une base d'opération un peu plus solide et plus saine, cela nous permettra de faire des interventions, de revendre et de jouer un peu avec le portefeuille. Mais là on se retrouve dans un équilibre difficile à définir. C'est un peu pour cela que cela peut paraître confus.

M. Fortier: Je crois que cela est confus. Je ne vous le fais pas dire.

La Présidente (Mme Harel): Je vais demander à la commission s'il y a consentement pour qu'on interrompe nos travaux et qu'on les reprenne après la période des affaires courantes.

Alors, il y a consentement. La commission est suspendue jusqu'après la

période des affaires courantes.

(Suspension de la séance à 12 h 45)

(Reprise de la séance à 15 h 42)

La Présidente (Mme Harel): La commission de l'économie et du travail reprend ses travaux.

Je cède immédiatement la parole au député d'Outremont. Nous allons terminer le premier aspect des travaux de cette commission, à savoir les états financiers. M. le député d'Outremont termine.

M. Fortier: Il semblerait que la présidente voudrait que je termine, si j'ai bien compris.

La Présidente (Mme Harel): Enfin, je pense que le vice-président serait intéressé à ce que nous puissions examiner l'ensemble des différents sujets qu'il veut voir traités par cette commission. À moins qu'il ne décide d'en traiter un seul prioritairement: les états financiers.

M. Fortier: Mme la Présidente, voulant collaborer avec vous, je vais chercher à faire cela le plus court possible. Vous comprendrez que, comme c'est la première fois que REXFOR vient en commission parlementaire depuis 1961, nous avons de nombreuses questions. Malgré que M. Duchesneau ait été surpris des questions que nous avions ce matin, il faudrait qu'il comprenne que c'est la première fois qu'il vient ici et que nous aimerions certainement obtenir des réponses à nos questions.

J'aimerais poser des questions sur le plan de la structure. Dans le rapport annuel, vous faites état des différentes filiales que vous avez et dont plusieurs sont votre propriété à 100%. J'ai noté que plusieurs de ces filiales sont présidées par l'un des vice-présidents de REXFOR. Ceci laisse supposer que - c'est tout à fait normal, on le fait même dans le secteur privé - ces entités qui existent sur papier, et qui étaient probablement des entités autonomes quand elles étaient dans le secteur privé, ne sont considérées, finalement, que comme des divisions. Je parle des filiales à 100%.

J'aimerais mieux, Mme la Présidente, poser des questions très brèves pour avoir des réponses très brèves. Cela va aller plus rapidement. Voici la question que j'aimerais poser. Compte tenu du fait que les filiales à part entière sont présidées par un vice-président de REXFOR, est-il vrai de dire que, à toutes fins utiles, ces filiales ne sont considérées que comme des divisions de REXFOR et que si vous étiez dans le secteur privé, pour prendre avantage des impôts à payer, il pourrait y avoir

consolidation? Dans votre cas, c'est moins pertinent. Ma question porte plutôt sur le mode de gestion. À toutes fins utiles, les filiales sont-elles partie intégrante de vos opérations et n'existent-elles en définitive que sur papier?

M. Duchesneau: Je dirais, Mme la Présidente, que les filiales existent réellement. Nous avons une structure d'opération décentralisée. Comme dans toute entreprise privée, le siège social, comme tout actionnaire, a des directives à transmettre à ses filiales et les filiales doivent soumettre certains documents pour approbation. Au niveau du fonctionnement courant et quotidien, elles ont pleine autonomie.

M. Fortier: Tout à l'heure, on parlait des frais d'administration qui semblaient être très élevés. Quelle est votre politique salariale ou de bénéfices spéciaux? Disons qu'un vice-président de REXFOR est, en plus, président d'une filiale, est-ce qu'il a droit à une voiture payée par la filiale? A-t-il droit à une rémunération additionnelle? Est-ce que vos vice-présidents, en particulier, ont droit à des jetons de présence lorsqu'ils assistent aux réunions des filiales de REXFOR?

M. Duchesneau: Au niveau des filiales de REXFOR, la rémunération complète des vice-présidents est assumée par REXFOR et ils ne reçoivent aucune autre rémunération de la filiale.

M. Fortier: Est-ce qu'ils ont droit à des jetons de présence, en particulier?

M. Duchesneau: Ils n'ont pas droit à des jetons de présence.

M. Fortier: Une question sur certains frais généraux en ce qui a trait aux déplacements. Quelqu'un me confiait qu'une de vos filiales avait loué pour l'année un avion au coût de 750 000 \$. Pourriez-vous me confirmer que vous louez à longueur d'année un ou d'autres avions? Quelle est votre politique sur le transport par avion? Est-ce que vous pouvez me confirmer qu'une de vos filiales en particulier aurait loué un avion et qu'elle serait même en instance de l'acheter, si mes informations sont justes?

M. Duchesneau: Si je réponds spécifiquement à votre question, je dirais non.

M. Fortier: Pardon?

M. Duchesneau: Si je réponds spécifiquement à votre question, je dirais non.

M. Fortier: Oui.

M. Duchesneau: Aucune des filiales de REXFOR ne possède des avions.

M. Fortier: Ou une compagnie associée.

M. Duchesneau: PanVal possède un avion.

M. Fortier: PanVal possède un avion.

M. Duchesneau: Une compagnie associée de PanVal possède un avion, mais ce n'est pas REXFOR qui loue cet avion.

M. Fortier: REXFOR étant propriétaire de PanVal à 40%, ce coût administratif se reflète dans les états financiers de REXFOR, indirectement.

M. Duchesneau: Comme Québec était assez isolée, le conseil d'administration de PanVal a jugé nécessaire de pouvoir amener les clients. C'était un atout au niveau des ventes. Si nous avons à utiliser l'avion, nous le louons comme nous louerions un avion d'une autre entreprise.

M. Fortier: Ce que vous me dites, c'est que REXFOR, en tant que plus grosse compagnie que PanVal, n'a jamais jugé bon de louer ou d'acheter un avion, mais qu'une de vos compagnies associées, étant beaucoup plus petite, croit que c'est essentiel pour ses activités.

M. Duchesneau: Au niveau de PanVal, oui.

M. Fortier: Finalement, Mme la Présidente, je pense que je vais passer à autre chose. Je voulais juste faire un commentaire. Ce matin, M. Duchesneau me disait qu'il faudrait considérer les filiales une par une si l'on voulait porter un jugement financier. Bien sûr, j'ai demandé les états financiers. M. Duchesneau a accepté de nous donner les états financiers des filiales à part entière, mais a refusé, pour des raisons qui lui sont propres, de nous donner les états financiers des filiales des compagnies associées.

J'aimerais quand même poser la question générale sur les frais d'administration et le contrôle des filiales et des compagnies associées de REXFOR. Le genre d'analyse que nous avons tenté de faire visant à démontrer que les frais généraux ont augmenté très rapidement au cours des dernières années par rapport au chiffre de ventes, cette analyse, société par société, a-t-elle été faite et quels résultats cela a-t-il donnés quant aux décisions administratives?

La Présidente (Mme Harel): M. Duchesneau, si vous me le permettez, avant que vous répondiez à cette question. J'aimerais signaler, M. le député d'Outremont, que M. Duchesneau ne vous a pas refusé, à vous personnellement, en tant que député d'Outremont, ces états financiers des filiales associées. J'aimerais que vous l'expliquiez M. Duchesneau. La commission vous avait fait une demande en ce sens, et vous nous avez transmis que cela pouvait mettre en cause la confidentialité de groupes associés à REXFOR. Je crois que la commission a convenu qu'il pouvait en être ainsi. C'est donc dire que nous n'avons pas réclamé ces états financiers.

M. Fortier: Mme la Présidente, parlez pour vous. J'ai pris acte de la réponse de M. Duchesneau qui nous a dit, comme vous le dites, qu'il ne pouvait pas nous donner ces rapports. Comme M. Duchesneau semblait mettre l'onus sur certains d'entre nous pour faire une étude financière plus fouillée, je faisais le commentaire à savoir que, d'une part, on ne peut pas nous reprocher de faire une étude plus fouillée si, d'autre part, on nous refuse l'information dont nous avons besoin.

La Présidente (Mme Harel): Je ne parle pas pour moi, mais en tant que présidente de cette commission. Également en tant que présidente de cette commission, en fonction des pouvoirs qui me sont dévolus, je dois accepter le dépôt de documents. Je pense que cette commission ne tenait pas à obtenir ces renseignements si tant est qu'ils pouvaient mettre en cause la confidentialité de certaines entreprises. À vous, M. Duchesneau.

M. Duchesneau: Je vais être obligé de vous demander de répéter.

M. Fortier: La question était la suivante. Est-ce que, durant les dernières années, vous avez fait une analyse financière fouillée de toutes les filiales eu égard aux augmentations substantielles des frais d'administration depuis six ans? Si vous avez fait cette étude, quels en ont été les résultats?

M. Duchesneau: Je dois vous dire qu'au niveau des dépenses d'administration, comme l'a mentionné M. Chamard ce matin, c'est beaucoup plus dû à une augmentation d'activités qu'à une augmentation des dépenses comme telles. C'est difficilement "réflétable" au niveau du volume des ventes, parce que l'année 1982-1983 a été une année où la conjoncture économique n'a pas été favorable et où nous avons dû fermer des entreprises. Même avec des entreprises fermées, nous avons dû assumer des frais

d'administration, quand même, assez onéreux. C'est pour cela que c'est difficile de dire que les frais d'administration et les frais de ventes n'ont pas augmenté d'une façon proportionnelle en fonction du volume des ventes. Il faudrait retrouver une année de fonctionnement un peu plus normale pour pouvoir faire une analyse.

C'est bien sûr que, quand nous avons vécu la crise de 1982-1983, au niveau de chacune des filiales, il s'est fait un travail assez poussé pour réduire les frais d'administration, réduire tous les frais de fonctionnement à leur strict minimum.

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

M. Maltais: Merci, Mme la Présidente. M. le président de REXFOR, vous avez avec vous aujourd'hui les membres du conseil de direction de la société, les dirigeants. Aurons-nous le plaisir d'avoir les membres du conseil d'administration?

M. Duchesneau: À ma connaissance, les membres du conseil d'administration n'ont pas été invités à venir à la commission.

M. Maltais: Est-ce que les membres du conseil d'administration sont nommés par le conseil de direction?

M. Duchesneau: Ils sont nommés par l'actionnaire, comme dans toute compagnie.

M. Maltais: D'accord.

M. Duhaime: De la même manière dont vous avez été nommé dans le temps.

La Présidente (Mme Harel): M. le ministre, voulez-vous la parole?

M. Duhaime: Oui. Les nominations des membres du conseil d'administration, c'est...

M. Maltais: Je n'ai pas terminé, Mme la Présidente.

La Présidente (Mme Harel): Vous n'avez pas terminé.

M. Maltais: M. le ministre prendra la parole quand ce sera son tour.

La Présidente (Mme Harel): Oui, mais vous ne m'avez pas redemandé la parole. Si je comprends bien, vous voulez à nouveau intervenir.

M. Maltais: Je n'avais pas fini de poser ma question.

La Présidente (Mme Harel): Je pensais que vous aviez eu réponse à votre question.

Vous me dites que vous en avez d'autres à poser. La parole est au ministre et je reviens à vous, M. le député de Saguenay.

M. Duhaime: Non, je m'excuse, je pensais qu'il avait terminé.

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

M. Maltais: Je n'ai pas terminé. Quand j'aurai terminé, ce sera aux autres.

M. le président de REXFOR, dans vos états financiers, n'apparaissent pas, comme dans la majorité des états financiers des différentes compagnies ou des différentes sociétés, les salaires des membres du conseil d'administration. Est-ce que c'est une politique ou s'il y a une raison particulière à cela? Je regarde les états financiers de différentes compagnies et les officiers sont tous là.

M. Duchesneau: Il n'y a pas de raison pour... Je n'ai jamais vu cette pratique.

M. Maltais: Je m'excuse, je ne comprends pas.

M. Duchesneau: Je n'ai jamais vu la rémunération des membres d'un conseil d'administration faire partie des états financiers d'une compagnie.

M. Maltais: J'ai le rapport de Bell Canada, qui est quand même une compagnie connue, où l'on nous donne tous les salaires des membres du conseil de direction. Je me demandais si pour la société d'État, étant donné que ce sont des fonds publics, il ne serait pas bien que les gens connaissent un peu cette fonction.

Dernière remarque. Toujours dans votre rapport, vous dites: On prend racine et là vous énumérez les filiales de REXFOR ou des filiales affiliées. Il y en a une en particulier qui m'intéresse et c'est la dernière. Je vois que le capital-actions dans les Produits forestiers Saguenay est de 4,8; est-ce votre seule participation dans cette société?

M. Duchesneau: Je vais demander à M. Chamard de vous donner plus de détails sur cela.

M. Chamard: En capital-actions, vous avez raison, c'est 4,8. REXFOR a un prêt garanti par les immobilisations de 2 200 000 \$.

M. Maltais: En première hypothèque?

M. Chamard: En première hypothèque, pari passu avec la Banque Impériale de Commerce.

M. Maltais: Quel était l'avantage de transformer le capital-actions en prêt?

M. Chamard: Cela s'est fait à la suite d'un refinancement de Produits forestiers Saguenay à l'automne 1982 ou 1981, je pense. L'objectif était de laisser une marge de garantie à la Banque Impériale de Commerce pour pouvoir prêter à Produits forestiers Saguenay. D'ailleurs, la Banque Impériale de Commerce, à ce moment, a avancé 6 000 000 \$ à Produits forestiers Saguenay.

M. Maltais: Dans la situation actuelle de Produits forestiers Saguenay Ltée, quelles sont vos chances de récupération?

M. Chamard: Elles sont proportionnelles aux chances du syndic de vendre l'entreprise et dépendent du prix auquel cela va se vendre.

M. Maltais: Est-ce que REXFOR fait des démarches en dehors de Clarkson & Gordon pour vendre l'entreprise?

M. Chamard: C'est Clarkson & Gordon qui a un mandat conjoint de REXFOR et de la Banque Impériale de Commerce pour vendre l'entreprise.

M. Maltais: Et REXFOR n'a fait aucune démarche personnellement pour vendre l'entreprise?

M. Chamard: Non, cela a été confié à ce bureau.

M. Maltais: Je voudrais que vous répondiez spécifiquement à ma question. Est-ce que REXFOR a fait des démarches personnellement pour vendre l'entreprise?

M. Chamard: Non.

M. Maltais: Merci.

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

M. Duhaime: Je voudrais revenir aux états financiers puisqu'on achève cette rubrique, à l'un des points qui m'apparaît un peu affolant qui a été soulevé ce matin. On faisait une très savante distinction en rebâtissant des états financiers - je comprends que cela a été préparé par le service de recherche du Parti libéral; on va donc prendre cela avec un petit grain de sel - qui font voir un déficit de fonctionnement. Je prends tous ces chiffres sous réserve. Au tableau VI, il y a un total cumulé de 27 000 000 \$ en pertes brutes, selon les définitions de l'analyste. On distingue ensuite les revenus de placements, mais, lorsqu'on

fait la consolidation des deux comptes, on s'aperçoit que de l'exercice 1977-1978 jusqu'à l'exercice 1982-1983, donc durant la crise, REXFOR a à son bilan consolidé un bénéfice accumulé de 14 350 000 \$ arrondi.

Ma question s'adresse à M. Chamard. Dans votre métier d'administrateur, est-ce que la pratique de REXFOR de présenter ses états financiers sur une base consolidée, en tenant compte des revenus, des pertes de fonctionnement dans ses affaires courantes, de même qu'un article qui est aux états financiers - si je regarde votre bilan, je crois que c'est la rubrique XIII, à la page 20 des états financiers - est quelque chose de parfaitement normal ou si c'est une exception dans le cas de REXFOR, à votre connaissance? Deuxièmement, y a-t-il un lien quelconque, quitte à ce qu'on revienne sur chacun des postes, entre les revenus de placements ou le placement qui est effectué dans telle ou telle entreprise et les activités forestières comme telles, d'une façon générale?

La Présidente (Mme Harel): M. Chamard, avant que vous interveniez, je rappellerais aux membres de cette commission que les questions doivent être posées à M. Duchesneau et que M. Duchesneau, à sa convenance, peut se référer à ses collaborateurs.

M. Duhaime: Je m'excuse, madame. Je pose donc ma question à M. Duchesneau.

M. Duchesneau: Je vais demander à M. Chamard de répondre.

M. Chamard: Mme la Présidente, je pense que, si on se limite au chiffre de 27 000 000 \$ qui a été mentionné ce matin, on ne rend pas justice aux résultats financiers de REXFOR pour la période que l'on examine. Je pense qu'à l'examen des états financiers, dans les sociétés d'État comme dans les sociétés privées, on regarde toujours un premier chiffre qui est le plus important, c'est-à-dire la dernière ligne, ce que les Anglais appellent le "bottom line". Je pense que, si on veut rendre justice aux résultats de notre société, on doit regarder le dernier chiffre, celui du bas. Dans ce cas-ci, c'est 14 344 000 \$.

(16 heures)
Si on voulait voir les fonds générés par les activités, il faudrait y ajouter l'amortissement. L'amortissement pour cette période est de 13 000 000 \$. On va revenir à un chiffre de 27 000 000 \$, mais ce ne sera pas 27 000 000 \$ de pertes; ce sera 27 000 000 \$ de fonds générés. Dans le cas où l'on s'arrête à 27 000 000 \$ et qu'on ne va pas plus loin, il y a deux chiffres subséquents qui sont les revenus de placements et divers. Dans les cas des

revenus divers, il s'agit de revenus de services dont les dépenses sont à la ligne supérieure, de sorte qu'il faut tenir compte de ces 4 000 000 \$. Dans les 31 000 000 \$, ce sont les revenus bruts de placements comme les frais financiers sont des frais bruts de placements. Il faudrait au moins faire le net de ces montants. C'est pour cela que je dis que, si l'on veut juger des résultats financiers il faut aller à la ligne d'en bas.

M. Fortier: C'est quoi?

M. Chamard: Environ 14 340 000 \$ de bénéfices nets.

M. Duhaime: Sur une base consolidée.

M. Chamard: C'est la façon dont on présente nos états et c'est la façon aussi dont les grandes corporations présentent leurs états financiers, soit Domtar, Consol, Normick ou les autres.

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

M. Duchesneau: Si vous le permettez, j'aimerais apporter une précision. Tout à l'heure, le député d'Outremont a parlé d'avion. Pour qu'il n'y ait pas d'équivoque, je voudrais mettre les choses exactement comme elles sont. Je pense que je n'ai pas été assez précis dans mes déclarations tout à l'heure. PanVal comme telle ne possède pas d'avion. C'est une compagnie qui est non liée à PanVal qui a fait l'acquisition de cet avion et cette compagnie le fait voler par Québec Aviation. PanVal a garanti la location pour un certain nombre d'heures. C'est cette précision que je tenais à apporter. PanVal réellement ne possède pas l'avion.

M. Fortier: Non, mais cela coûte quand même 750 000 \$ par année?

M. Duchesneau: Non, on a garanti un nombre d'heures qui peut monter à cela, mais je n'ai pas le chiffre en mémoire.

M. Fortier: Non, non, je n'ai pas dit...

M. Duchesneau: C'était simplement pour préciser que PanVal ne possède pas l'avion.

M. Fortier: Juste pour répondre à la question du ministre, rapidement. L'ai ici devant moi les états financiers de Normick-Perron. Sa participation aux résultats des compagnies associées apparaît vers le bas de la ligne et non pas dans les revenus en haut, ce qui semble s'apparenter au genre de présentation que nous avons faite; c'est pour cela que je dois m'inscrire en faux légèrement contre ce qu'a dit M. Chamard.

En ce qui concerne les questions financières, cela va. J'aimerais passer à l'autre dossier. Qu'est-ce que c'est?

La **Présidente (Mme Harel)**: L'étude des réalisations passées de REXFOR. Alors, nous allons entreprendre immédiatement l'étude de cette question. M. le député d'Outremont.

Étude des réalisations de REXFOR

M. Fortier: Mme la Présidente, j'aimerais revenir à Panneaux de la Vallée. Mon collègue, le député d'Abitibi-Est, en a discuté ce matin. Je pense que cela vaut la peine d'y revenir. Dans un premier temps - je me reporte à la page 21 des états financiers - M. Duchesneau nous a dit que, pour les états financiers de cette année - enfin, ceux qui seront disponibles prochainement, c'est malheureux qu'on ne les ait pas aujourd'hui - la note sera plus précise. J'aimerais quand même avoir des précisions. Alors, on dit ici: En vertu de la convention, REXFOR s'est portée caution des obligations contractées par une filiale en faveur de Panneaux de la Vallée, compagnie affiliée et détenue à 40%... fournir et livrer annuellement de la matière ligneuse et cautionner les obligations de... Je vais les prendre un par un, pour qu'on ne se mêle pas.

La première obligation, c'est de fournir et de livrer annuellement de la matière ligneuse et de la matière combustible, en quantité et en qualité suffisantes à la bonne marche de l'usine. Alors, sur ce point A dans la note 15, j'aimerais savoir sur quelle base cet engagement a été pris. Cela peut être un engagement ferme à un prix donné. Cela peut être un engagement de fournir et de fixer le prix selon le prix du marché, au moment où vous le fournissez. Forex Leroy me disait que, quant à elle, le prix peut varier d'une semaine à l'autre. Autrement dit, j'aimerais savoir ceci: Quel est l'engagement propre que REXFOR a pris? Vous fournissez, si je comprends bien, la matière ligneuse. Vous fournissez des sciures pour le chauffage et ainsi de suite. Alors, quel est l'engagement que vous avez pris? Celui de fournir ces produits? Sont-ils fournis au prix du marché courant ou à un prix plus bas? Qu'est-ce qu'il en est exactement? Quelle est l'obligation de REXFOR?

M. Duchesneau: Mme la Présidente, pour donner des explications sur cette partie du dossier, je vais d'abord me reporter au tout début du projet, lorsque nous avons négocié avec nos futurs partenaires un accord. Ils sont venus au Québec en 1980 pour chercher un site où ils pourraient construire, en plus de l'usine que vous trouvez à Sayabec, une scierie pour être, si vous me permettez l'expression, branchés

directement sur la forêt. En Allemagne, à cette période, ils avaient de gros problèmes d'approvisionnement. Leurs coûts d'approvisionnement montaient au rythme de 30% par année. Ils voulaient s'associer à un nouveau projet pour être capables d'avoir des sources sûres de matière première.

Alors, après avoir regardé plusieurs sites possibles avec eux, nous sommes, d'un commun accord, arrivés à la conclusion qu'ils étaient mieux de penser à un projet qui pourrait s'approvisionner à même des activités déjà existantes. Mais pour avoir cette sécurité d'approvisionnement, parce qu'ils n'étaient pas familiers avec le contexte du Québec, nous avons négocié un accord par lequel nous nous engageons à livrer, pour les sept premières années d'activité, toute la matière première requise pour l'usine de panneaux. Nous avons, à ce moment, négocié des prix qui étaient basés sur les prix du marché en 1981. À partir de ces prix, nous avons négocié une formule d'indexation pour la période de sept ans. Je peux vous dire que, actuellement, les prix que PanVal paie par rapport au marché sont supérieurs. En effet le marché des copeaux, des sciures et des planures s'est détérioré parce que l'industrie des pâtes et papiers a eu un ralentissement aussi pendant la crise. C'est une formule qui était basée au départ sur les prix du marché et, après cela, sur une formule d'indexation.

M. Fortier: D'une part, on parle de cautionnement des obligations de Panneaux de la Vallée et, d'autre part, d'une garantie sur les déficits d'exploitation. J'aimerais revenir sur ce que vous avez dit tout à l'heure, en disant qu'il s'agissait d'une firme allemande qui n'avait jamais travaillé en Amérique et que, d'après vous, c'était une garantie, somme toute, normale. J'aimerais simplement faire ce commentaire. Dans le cas de Leroy, une société française qui est venue ici, je crois que c'était également la première fois qu'elle venait en Amérique. S'il fallait que chaque fois qu'une société européenne, qu'elle soit française ou allemande, demande des garanties comme celles-là parce que c'est la première fois qu'elle vient ici, l'État québécois se retrouverait avec des garanties assez importantes dans l'avenir. Les commentaires qui ont été faits par ces gens voulaient, justement, signifier qu'il s'agissait, dans ce cas-ci, d'une garantie qui n'avait pas été donnée dans le passé et la SDI est impliquée dans Forex Leroy, comme vous le savez. Il n'y a personne qui a fourni le genre de garanties qui ont été données ici. Puisqu'on dit que vous avez cautionné les obligations - si je comprends bien, ceci devait se faire au prorata de chacun des associés - pourriez-vous me donner le chiffre à ce jour? Vous m'avez dit qu'il y a eu un dépassement de

budget en ce qui concerne la construction. J'imagine que la caution va également pour les déficits de fonctionnement. À ce jour, de quel montant parlons-nous qui a été payé à 60%-40%?

M. Duchesneau: À ce jour, nous parlons d'un montant de 10 000 000 \$.

M. Fortier: De 10 000 000 \$ pour la caution?

M. Duchesneau: Non, d'un montant additionnel que les actionnaires ont investi en supplément dans la compagnie Panneaux de la Vallée.

M. Fortier: Quant au dépassement de budget pour la construction, vous avez dit tout à l'heure que vous avez eu des problèmes avec l'Office de la construction du Québec. On m'a expliqué qu'il s'agissait d'une usine achetée de Canam Manac qui, comme il n'y a pas de structure d'acier, aurait pu normalement être construite assez facilement, seulement par des monteurs. Comment se fait-il qu'il y ait eu des représentations? Cet article, en particulier, est-il un facteur déterminant? J'aurais une autre question sur l'équipement par la suite.

M. Duchesneau: Non, disons que cela a été l'un des facteurs, mais cela n'a pas été le seul. Il y a eu des détails de montage qui ont été sous-estimés, par exemple tout le filage électrique a été sous-estimé.

M. Fortier: L'usine, comme telle, vient d'Allemagne. Corrigez-moi si je fais erreur. J'ai visité l'usine de Leroy. D'ailleurs, j'aimerais également visiter la vôtre éventuellement. Même, chez Leroy, on voit qu'il y a beaucoup d'équipement allemand sur place.

M. Duchesneau: En fait, tout l'équipement qui se fabrique ici au Canada a été acheté au Canada.

M. Fortier: Mais l'équipement important pour les presses et tout cela?

M. Duchesneau: Oui. Tout l'équipement important vient d'Allemagne.

M. Fortier: Qui était responsable de la fourniture de l'équipement? Est-ce que c'était votre partenaire qui était fournisseur d'équipement ou si cela a été acheté par la compagnie Panneaux de la Vallée?

M. Duchesneau: Il a été acheté par la compagnie au meilleur prix qu'elle a pu trouver. La compagnie Kunz n'est pas impliquée dans la fabrication d'équipement.

M. Fortier: Non, je le sais, mais elle aurait pu agir en tant qu'agent pour acheter l'équipement et pour le vendre. Mais vous me dites que ce n'est pas le cas.

M. Duchesneau: Non, ce furent des achats directs.

M. Fortier: Avez-vous payé un "know-how fee" pour le design de l'usine et combien avez-vous payé pour ce "know-how". Kunz a-t-elle assumé une certaine responsabilité? De combien de millions de dollars parle-t-on?

M. Duchesneau: Nous n'avons payé aucun "know-how" comme tel. Nous avons engagé une firme d'ingénieurs pour faire les plans et devis de l'usine.

M. Fortier: Quelle firme d'ingénieurs avez-vous engagée?

M. Duchesneau: Nous avons retenu les services d'une firme d'ingénieurs suisse.

M. Fortier: Qui avait l'habitude de travailler avec la compagnie Kunz, j'imagine.

M. Duchesneau: Oui, c'est cela.

M. Fortier: Ces gens ont fait certains plans et devis. Pourquoi avoir utilisé une firme suisse en particulier et non une firme québécoise?

M. Duchesneau: Parce qu'elles n'avaient pas le "know-how" pour le faire. Nous avons utilisé des firmes québécoises pour toutes les autres parties des plans et devis.

M. Fortier: Alors, vous me confirmez que l'achat de l'équipement a été fait par l'entremise de la firme suisse. Est-ce bien cela?

M. Duchesneau: Non, c'est Panneaux de la Vallée qui l'a fait.

M. Fortier: Par Panneaux de la Vallée, mais la firme d'ingénieurs agissait en tant qu'agent.

M. Duchesneau: La firme d'ingénieurs suisse a tout simplement agi comme consultant, comme Lavalin ou une autre firme aurait pu agir dans ce cas.

M. Fortier: Maintenant, Mme la Présidente, j'aimerais poser des questions concernant le marché. Vos commentaires à ce sujet ont été très pertinents. J'ai ici une coupure de journal qui confirme, comme vous l'avez dit, que, lorsque Panneaux de la Vallée a été partie et, en particulier, que Kunz est allée à FIRA pour obtenir

l'autorisation du gouvernement canadien pour l'investissement qu'elle devait faire au Canada, il y avait une garantie qu'elle exporterait 80 000 000 \$ ou 85 000 000 \$ de sa production.

Vous avez dit, ce matin, que l'une des raisons pour lesquelles ceci n'était pas possible présentement c'était le taux de change. J'ai une information qui semble me dire que ce n'est peut-être pas la raison, puisque, l'an dernier, le gouvernement français a demandé à deux ou trois compagnies oeuvrant dans le domaine des panneaux-particules de se regrouper, car le marché était trop mauvais en France. Bien sûr, s'il s'agissait de compagnies françaises, le taux de change n'avait rien à voir avec cela. Ma question est la suivante. Lorsque Kunz vous a dit: Il y a un gros marché en Europe et on va pouvoir exporter 80 000 000 \$ ou 85 000 000 \$, avez-vous vérifié cette affirmation? S'il est vrai que l'an dernier le gouvernement français a demandé à deux ou trois entreprises semblables de se fusionner, le marché étant trop mauvais, cela pourrait-il signifier que, de fait, quelqu'un a commis une erreur concernant le marché réel et que, maintenant, vous devez faire concurrence à ceux qui vendent ici, au Québec et en Ontario, étant donné que le marché européen n'existe pas?

M. Duchesneau: Mme la Présidente, je puis vous assurer que si, du côté de nos associés, ces gens avaient vraiment eu l'intention de venir sur le marché américain et de prendre un moyen détourné pour le faire, l'usine ne serait pas construite à Sayabec. Il y a de meilleures localisations que Sayabec pour aller sur le marché américain.

M. Fortier: Je ne parlais pas de la localisation comme telle, je parlais du marché.

M. Duchesneau: Oui, mais c'est pour vous dire que, en 1980, lorsque le projet a été conçu, c'était vraiment pour le marché européen. Je pourrais déposer un document qui explicite une série de statistiques sur l'évolution des différentes monnaies. Le projet visait surtout le marché allemand et le marché anglais.

Je pourrais vous citer de nombreuses statistiques. Nous avons eu plusieurs rencontres, de toute façon, avec FIRA, parce que vous pouvez vous imaginer qu'on s'est fait poser ces questions.
(16 h 15)

M. Fortier: Vous me confirmez le fait que le but de la société Panneaux de la Vallée était d'exporter en Europe.

M. Duchesneau: Affirmativement.

M. Fortier: Semble-t-il que le marché est maintenant plus difficile.

M. Duchesneau: Pas seulement le marché, mais la dévaluation des monnaies a joué.

M. Fortier: J'imagine que cela joue, que c'est un facteur défavorable. Selon l'information que j'avais, ce n'était pas uniquement en France que le marché était pénible.

M. Duchesneau: Non, en Allemagne aussi, il est pénible.

M. Fortier: Il est très pénible. Je parlais de fusion de sociétés. Je crois que c'est également vrai de l'Allemagne. Vous n'avez pas répondu à la question que je vous posais. Vous me dites, et je le comprends dans une certaine mesure, que, dans un cas comme celui-là, si un investisseur veut investir quelques millions, on tient pour acquis qu'il a fait les bonnes études. Voici la question que je vous posais. Étant donné que REXFOR elle-même voulait construire une usine comme celle-là, avez-vous fait des études pour vous confirmer qu'il y avait réellement un marché en Europe?

M. Duchesneau: Nous avons des statistiques de consommation, des statistiques de production. Nous avons fait une étude sommaire. Il n'y a pas eu d'étude de marchés de notre part pour essayer de confirmer toutes ces données. Nos partenaires étaient déjà impliqués très fortement dans ce secteur. Nous ne pouvions pas avoir de meilleure information que celle-là.

M. Fortier: Alors, je vous interprète bien si je résume ce que vous venez de me dire en disant que vous avez fait confiance à Kunz sur l'étendue et la solidité du marché européen dans son ensemble.

M. Duchesneau: Oui, je dois vous rappeler que, en 1980, personne n'a prévu la crise par laquelle nous sommes passés.

M. Fortier: Maintenant, parlons du marché nord-américain. Je dois vous demander - quand j'aurai terminé vous me répondrez - quel est le pourcentage des ventes que vous faites aux États-Unis et au Canada. J'aimerais également que vous me disiez si, lorsque Panneaux de la Vallée avait été lancée, vous étiez convaincus qu'il existait un marché nord-américain très important.

M. Duchesneau: Nous savions qu'il existait un marché nord-américain. Nous étions aussi convaincus qu'il existait un

marché européen. L'objectif était vraiment d'aller sur le marché européen.

M. Fortier: Quel est le pourcentage États-Unis-Canada présentement pour Panneaux de la Vallée?

M. Duchesneau: Actuellement, cela doit être autour de 55% canadien.

M. Fortier: Et 45% américain.

M. Duchesneau: Le pourcentage canadien est en descendant parce que, avec les volumes au niveau du panneau brut, au niveau de la mélamine et tout cela, c'est vraiment le marché américain.

M. Fortier: La décision d'aller de l'avant avec ce projet-là a été prise vers quelle année?

M. Duchesneau: En février 1981.

M. Fortier: Le ministère de l'Énergie et des Ressources a fait faire une étude qui date de 1979, mais je ne crois pas que cela ait changé de beaucoup. Dans cette étude, dont j'ai ici une copie, on dit que ce genre de panneaux servent à la construction de meubles. La vente de meubles suit les statistiques très précisément de la construction de nouvelles unités de logement. Alors, c'est relié à la création de nouvelles unités de logement. Ce rapport de la SNC concluait ainsi: "Il est douteux qu'une nouvelle usine de panneaux-particules construite au Québec soit concurrentielle dans l'ensemble de l'Amérique du Nord."

Est-ce que vous étiez au courant de cette étude faite par SNC pour le ministère de l'Énergie et des Ressources? Si vous l'avez consultée, dans quelle mesure votre jugement est-il venu la tempérer?

M. Duchesneau: Personnellement, je n'ai pas étudié ce rapport. Il faudrait avoir la référence et voir le document pour savoir si cela se réfère à cela. Je pourrais peut-être demander à M. Pouliot s'il l'a vue.

M. Pouliot (Jean-Marie): Essentiellement, à cette époque-là, on visait le marché européen. C'est bien sûr que cette étude...

M. Fortier: Vous visiez le marché européen. Le marché européen commençait à être malade, puisque depuis un an il y a des problèmes en France et en Allemagne. Il n'existe plus. Cela veut dire que les raisons pour lesquelles l'usine a été construite ne se justifient pas dans la mesure où vous vendez pour 50% au Canada. C'est ce que vous venez de dire. Sans qu'on parle de concurrence déloyale, il est bien clair que,

dans un marché comme celui de l'Amérique du Nord et du Canada en particulier, il faudrait quasiment refaire toute l'étude de rentabilité pour voir s'il y a de la place pour tout le monde. Je pense bien qu'on peut conclure - c'est ce que vous avez dit ce matin - que compte tenu de ces difficultés du marché européen et compte tenu du fait que vous avez présentement de la difficulté à pénétrer le marché américain - il y a, d'ailleurs, d'autres usines qui sont en construction, il y a même des conversions d'usines qui se font - cela crée une concurrence plus forte au Québec et en Ontario. C'est la raison fondamentale pour laquelle certaines usines ou certaines personnes disent qu'elles ont de la difficulté et qu'il y a des coupures de prix. Qui a commencé? J'avais demandé au ministre, à la suite de vos commentaires de ce matin, de nous permettre d'entendre tous les gens qui ont des commentaires à faire et ceux du secteur privé qui ont fait des déclarations. Le ministre n'a pas voulu consentir à cette demande. En l'absence de ces gens, quand même, vous êtes d'accord que le fait que le marché européen vous soit fermé, cela crée une situation très difficile pour ceux qui, dans le passé, avaient cru qu'il y avait un marché nord-américain. Ils ne croyaient pas qu'il y aurait un compétiteur de plus et qu'il viendrait en la personne de REXFOR.

M. Duchesneau: C'est un marché beaucoup plus difficile. Il n'y a aucun doute là-dessus. Cette situation est temporaire, parce que l'objectif de Panneaux de la Vallée est d'aller vers un produit le plus fini possible. Le marché du panneau brut n'est pas ce qui intéresse Panneaux de la Vallée. Panneaux de la Vallée est strictement de passage sur ce marché.

M. Fortier: Je n'ai pas visité votre usine, mais j'ai rencontré quelqu'un qui l'avait visitée. D'ailleurs, j'ai pris note du genre de produit que vous mettez sur le marché. Il semble bien que vous avez une usine très moderne qui a une gamme de produits qui ne sont pas produits par d'autres. Lorsque l'État intervient dans un dossier comme celui-là, parce que vous êtes un bras de l'État, j'imagine qu'il faudrait qu'un gouvernement, qui décide d'intervenir dans l'économie, prenne en considération qu'il y avait, au moment où la décision a été prise, d'autres sociétés qui avaient investi sans le genre de garantie que Panneaux de la Vallée a pu obtenir, que Leroy est venu au pays en investissant de son propre argent sans aucune garantie de l'État, que la SDI s'est impliquée dans un dossier comme celui-là, que Formica, qui produisait de la mélamine pour mettre par-dessus les panneaux, existait déjà.

Peut-être que c'est le progrès. Peut-

être qu'il va accepter qu'une usine plus moderne déverse maintenant sa production plus moderne sur le marché et que certaines sociétés fassent faillite. Mais pour mon collègue de l'Abitibi, si j'étais député de la région de l'Abitibi, je serais peut-être enclin à poser plus de questions, afin de m'assurer que si l'État doit intervenir dans l'avenir pour construire une usine MDF à Mont-Laurier qui va encore déverser des produits plus sophistiqués pour construire des meubles, ce qui, éventuellement, fera que tout cela sera en concurrence, les personnes qui achètent des meubles peuvent en acheter de moins sophistiqués ou de plus sophistiqués... Mais si le marché est très pénible maintenant, s'il y a une autre usine qui se construit, je vous pose une question. Est-ce que vous croyez que tout le monde peut vivre sans l'aide de l'État? Qu'est-ce qui va arriver à ceux qui, dans l'entreprise privée, n'ont pas l'appui de l'État pour faire face à la musique que vous êtes en train de jouer?

M. Duchesneau: Une chose est certaine, c'est que le problème ne se posera pas avec l'usine de MDF, qu'elle soit située n'importe où. Il n'existe aucune usine MDF au Canada. Les seules usines que nous allons pouvoir concurrencer sont les usines américaines. Le problème ne se posera certainement pas de ce côté-là.

M. Fortier: Mais vous ne croyez pas, M. le président de REXFOR, que ce qu'on appelle MDF, Medium Density Fireboard, qu'il s'agit de panneaux qui peuvent mouler les formes que l'on veut, mais que, finalement, c'est pour produire des meubles. Les gens qui vont acheter des meubles vont peut-être acheter des meubles faits des produits avec Panneaux de la Vallée, de Forex Leroy ou d'autres. Mais ce sont toujours des meubles. Personnellement - d'ailleurs je n'ai pas eu le temps de consulter l'autre étude qui a été faite par ministère de l'Énergie et des Ressources sur les panneaux MDF - j'ai comme l'impression, compte tenu qu'il y a un marché qui n'est pas tellement en expansion et qu'il s'agit toujours de la construction de meubles, qu'il peut s'agir de meubles moins sophistiqués ou plus sophistiqués. C'est toujours, peut-être, le même acheteur. Il peut y avoir facilement saturation. Voici la question que je vous pose. Vous avez dit, tout à l'heure, que vous n'en aviez pas fait en Europe, que vous vous êtes fiés à Kunz, est-ce que, dans ce cas-ci, avant de vous lancer et peut-être de forcer la fermeture de certaines usines existantes qui pourraient être en concurrence, pas directement - ce n'est pas du MDF, mais ce sont quand même des panneaux qui servent à la fabrication des meubles - votre intervention devrait se faire uniquement lorsqu'on aura l'assurance que

celles qui existent présentement pourraient vivre, face à cette demande qui n'est pas élastique, loin de là?

M. Duchesneau: La première que je dois dire, Mme la Présidente, c'est que l'on fait face à deux types de panneaux complètement différents. Le panneau MDF qui est utilisé dans le meuble, vous avez raison, il est utilisé pour des fins différentes, pour un type de meubles différents. C'est un panneau qui a la particularité de pouvoir se travailler un peu comme le bois naturel. C'est un panneau qui est fait plus à base de pâte et qui est relié un peu au procédé thermo-mécanique du papier journal, c'est plus une pâte qu'une fibre pour le commerce naturel comme dans le cas du panneau de particules.

On peut faire circuler cet échantillon. Vous allez pouvoir comparer la différence de ce panneau-là avec ceux que nous avons distribués ce matin. C'est vraiment un type de panneau très différent. Le seul panneau que le MDF va pouvoir concurrencer, c'est le panneau qui vient des États-Unis. Il va concurrencer le panneau de particules de très haute qualité.

M. Fortier: Vous me parlez du procédé qui est différent et je le conçois, en tant qu'ingénieur. Ce n'est pas le même procédé pour produire le panneau. Une fois que le panneau est construit, est fabriqué, la personne qui l'achète s'en sert pour faire du meuble. J'ai de la difficulté à concevoir qu'il soit plus sophistiqué, j'en conviens, qu'on puisse faire des moulures sur le côté, j'en conviens également, mais cela déplacer quelqu'un d'autre et ce n'est pas certain, comme vous le dites, que cela va déplacer uniquement celui qui fait du panneau MDF aux États-Unis, cela peut déplacer celui qui fait du panneau particule présentement au Québec ou en Ontario, ou ailleurs.

M. Duchesneau: Je peux vous dire qu'actuellement, l'industrie du meuble au Québec utilise du panneau semblable et c'est celui-là qui sera déplacé.

La concurrence existe déjà entre le MDF et le panneau-particules. C'est le particule qui essaie de déplacer le MDF plutôt que l'inverse.

M. Fortier: Cela dépend de l'importance de l'usine. Vous dites que l'on va déplacer ceux qui utilisent du MDF au Québec et en Ontario et qui l'achètent présentement aux États-Unis. Là-dessus, quelqu'un me confiait que l'étude que McLaren avait faite disant que l'usine de capacité maximum qui pourrait être considérée était de l'ordre de 60 000 000 de pieds carrés. J'ai parlé à quelqu'un au ministère de l'Énergie et des Ressources qui était convaincu que cela devrait être un maximum de 50 000 000 de

pieds carrés.

Le projet que vous mettez de l'avant et pour lequel vous demandez des capitaux est de l'ordre de 75 000 000 de pieds carrés. Tout cela, bien sûr, a un impact considérable sur le coût unitaire de fabrication, mais cela aura aussi un impact s'il faut que l'on retrouve, encore une fois, une situation où vous allez être dans la position de déplacer ceux qui achètent du MDF au États-Unis. Tant mieux si, dans une autre mesure, vous déplacez ceux qui ont de la difficulté à vendre le panneau ordinaire, on n'aidera personne si c'est la situation véritable. C'est la question que je vous pose. Vous nous demandez 65 000 000 \$ mais est-ce que justement vous avez fait une étude qui vous assure que vous n'allez que déplacer le MDF qui vient des États-Unis et que vous ne créez pas une situation difficile pour ceux qui ont des panneaux-particules qui sont vendus aux fabricants de meubles?

M. Duchesneau: Je vais demander à M. Pouliot de répondre à une partie de cette question. Je voudrais seulement vous souligner que si cette usine de MDF ne se construit pas au Québec, elle va se construire ailleurs. Il y a deux ou trois projets en marche présentement et on pourrait aussi bien se retrouver avec cette usine en Ontario. Tout ce que vous décrivez comme pouvant être négatif, va se produire de la même façon. Il s'agit donc de savoir de quel côté on veut avoir les problèmes. C'est plutôt le panneau de particules qui va déplacer le MDF, parce que le panneau de particules coûte moins cher à produire.

La situation que vous décrivez est donc à l'inverse. Le MDF va devoir se maintenir dans la haute gamme au niveau de l'utilisation en termes de qualité. Meilleur sera le panneau de particules, plus il pourra déplacer le MDF. Ce n'est donc pas l'inverse qui va se produire parce que le coût de fabrication du MDF est beaucoup plus coûteux.

M. Fortier: Vous nous avez dit, ce matin, qu'entre les prix de vente et les coûts de production, il n'y a aucune relation, parce qu'il faut suivre le marché. Même si c'était plus cher, s'il faut suivre le marché, vous pouvez vendre meilleur marché

M. Duchesneau: Vous me faites dire des choses que je n'ai pas dites, ce matin.

M. Fortier: Vous m'avez dit que ce qui était important, c'était le prix du marché. (16 h 30)

M. Duchesneau: Non, ce que j'ai dit, c'est qu'il fallait suivre le prix du marché, qu'on ne pouvait pas s'accrocher à un prix et ne pas le changer. Si le marché descend,

comme c'est arrivé dans le domaine du bois de sciage, lorsque les coûts de production ont dépassé les coûts fixes, il a fallu fermer des entreprises. M. Pouliot pourrait peut-être apporter des précisions sur le projet MDF lui-même concernant les marchés et tout cela.

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

M. Duhaime: J'ai dit à mes collègues au début de la commission que je n'étais pas friand des questions de règlement, mais je voudrais seulement savoir où on s'en va. Notre collègue d'Outremont a travaillé fort à nous proposer un ordre du jour. On l'a accepté. Je croyais qu'on était à l'étude des réalisations passées. Donc, on parle de PanVal, entre autres, et d'autres projets qui ont été réalisés, mais j'ai l'impression qu'on est rendu au point 5, aux projets à venir. Je n'ai d'objection qu'on les mêle...

M. Fortier: ...de côté pour revenir à cela.

M. Duhaime: ...mais je ne voudrais pas que tout à l'heure on revienne avec...

M. Fortier: Non, d'accord, c'est un bon point.

M. Duhaime: ... une rigidité sur l'horaire ou encore sur l'ordre de nos travaux.

M. Fortier: C'est un bon point de règlement, Mme la Présidente, mais je me suis emballé sur l'étude du marché, sur PanVal, et je suis tombé sur l'autre. Je m'en excuse, on pourra y revenir.

M. Duhaime: Vous étiez bien parti pourtant.

La Présidente (Mme Harel): Je vous proposerais d'écouter M. Pouliot. Nous avons un ordre du jour qui n'est pas coercitif. Nous avons, depuis au moins une dizaine de minutes, examiné cette question du MDF. Avec la réponse que M. Pouliot va donner...

M. Duhaime: Ah! il n'y a pas de problème.

La Présidente (Mme Harel): ...on n'aura pas à le reprendre lors de l'examen du point 5.

M. Duhaime: Je vais l'écouter avec beaucoup d'intérêt.

La Présidente (Mme Harel): La parole est à M. Pouliot.

M. Pouliot: Mme la Présidente, comme il a été mentionné tout à l'heure, le MDF s'adresse à des utilisations bien spécifiques dans le domaine du meuble, des utilisations que souvent le panneau de particules ne peut satisfaire. En plus de cela, actuellement, le MDF entre également dans les ameublements de cuisine, les armoires. C'est un domaine où très peu de panneaux de particules peuvent pénétrer actuellement. Au Canada, comme le disait tout à l'heure M. Duchesneau, il n'y a actuellement aucune usine. Je pense que les fabricants de meubles qui utilisent le MDF actuellement, que ce soit au Québec, au Canada, ou en Ontario, paient un prix exorbitant. Je pense qu'une usine établie ici au Québec va permettre à ses producteurs de s'approvisionner d'un produit passablement moins cher, du fait que ces gens doivent payer l'échange sur l'argent américain et aussi des frais de douane. Il y a un élément positif à avoir cette usine également pour les fabricants de meubles ici au Québec.

M. Fortier: Je vais passer.

La Présidente (Mme Harel): La parole est au député de Saguenay.

M. Maltais: Merci, Mme la Présidente. Puisque, à l'ordre du jour, nous en sommes aux projets passés, j'aimerais revenir à un projet qui est passé maintenant, les Produits forestiers Saguenay Ltée. J'aimerais savoir si lorsque Samoco, qui était une filiale de REXFOR à 100%, a décidé de vendre à Produits forestiers Saguenay Ltée, c'était la meilleure offre que vous aviez reçue comme acheteur.

M. Duchesneau: Je vais parler d'une rencontre à laquelle je n'étais pas présent. Je le dis donc sous toute réserve. À ma connaissance, oui, c'était la meilleure offre.

M. Maltais: Pourrait-on savoir quelle était cette offre?

M. Duchesneau: Elle était de 4 500 000 \$.

M. Maltais: Pourrait-on savoir combien vous avez reçu comptant?

M. Duchesneau: Excusez-moi, elle était de 5 000 000 \$, et nous avons reçu 500 000 \$ comptant.

M. Maltais: Qu'est-il arrivé du reste, des 4 500 000 \$?

M. Duchesneau: C'est resté comme dette.

M. Maltais: Il y avait des paiements annuels ou mensuels?

M. Duchesneau: Il y avait des paiements annuels et un taux d'intérêt rattaché à cela comme toute dette obligataire.

M. Maltais: Est-ce que Produits forestiers Saguenay Ltée a fait honneur en partie ou d'une façon quelconque à ses obligations?

M. Duchesneau: Je crois qu'elle nous a payé certains intérêts, mais il n'y a jamais eu de remboursement. Il a fallu faire une restructuration de la dette avant que ces choses n'arrivent.

M. Maltais: Si je regarde les 2 500 000 \$ qu'il vous reste en prêt garanti, les 500 000 \$ que vous avez reçus comptant et les 100 000 \$ que vous avez en actions, cela fait quand même 3 100 000 \$. Il y a 1 900 000 \$ qu'on ne retrouve pas.

M. Duchesneau: Ah bon! Je vais demander à M. Chamard de vous retrouver ce montant.

M. Chamard: Les 4 500 000 \$ sont composés de 100 000 \$ en actions ordinaires, 2 200 000 \$ en actions privilégiées, 2 200 000 \$ en prêt. Ce qui veut dire qu'il y a 4 500 000 \$ qui demeurent comme dette recevable à REXFOR dans le cas des Produits forestiers Saguenay Ltée.

M. Maltais: D'accord. Je m'excuse, mais je voudrais savoir si, oui ou non... Vous dites 100 000 \$ en actions privilégiées, 2 200 000 \$ en actions ordinaires, plus 2 500 000 \$ en prêt. Est-ce bien cela?

M. Chamard: Cela s'est fait ainsi, en octobre 1981, lors du refinancement. C'est comme cela que la dette...

M. Maltais: C'est comme cela que s'est fait...

M. Chamard: ...originale de 4 500 000 \$ a été transformée.

M. Maltais: Je voudrais savoir, M. Chamard, combien d'argent Produits forestiers Saguenay Ltée doit à REXFOR. Si, demain matin, vous alliez encaisser un chèque, il serait de quel montant?

M. Chamard: De 4 500 000 \$.

M. Maltais: Ce qui veut dire que Produits forestiers Saguenay Ltée a versé 500 000 \$.

M. Chamard: Oui.

M. Maltais: Cette firme n'a rempli

aucune autre obligation.

M. Chamard: Elle a payé des intérêts à un certain moment donné, au début de l'année 1981. C'était là que commençait le paiement des intérêts. On a reçu quelques versements. Je ne peux pas vous dire s'il s'agit d'un, deux, trois ou quatre. On nous a payé des intérêts.

La partie du capital qui devait être payée commençait à courir au début de l'année 1982.

M. Maltais: M. le Président, dans la prise de décision, après avoir analysé les différentes offres que vous aviez reçues à ce moment-là, est-ce qu'on avait vérifié la solidité financière de l'acquéreur?

M. Duchesneau: L'acquéreur était solide financièrement. Mais il a eu à vivre la crise, lui aussi, en 1982. C'est à ce moment-là que ses liquidités... Produits forestiers Saguenay sont arrivés en activité après avoir fait des changements dans l'usine. Ils sont arrivés en production au moment où le marché s'écroulait. À toutes fins utiles, ils n'ont jamais eu la chance de décoller, si vous me permettez cette expression. Comme le marché a tombé complètement, les entreprises qu'ils possédaient en Ontario ont encouru des pertes. Il leur a été impossible de retrouver les liquidités nécessaires.

M. Maltais: Ce qui veut dire que lorsque le ministre de l'Énergie et des Ressources a décidé de se départir et de vendre cette usine, c'était que la machinerie, à l'intérieur de l'usine, était inadéquate. C'était une des raisons invoquées à ce moment-là. On la retrouve dans les différentes coupures de journaux.

M. Duchesneau: Le souvenir que j'ai de cela, c'est qu'on disait que c'était une machinerie trop sophistiquée, trop compliquée, qu'il y avait trop d'électronique pour avancer face à l'entraînement que les gens du coin avaient en matière de fonctionnement d'une scierie. Les nouveaux propriétaires ont pratiquement vidé l'usine de l'équipement qui était là pour refaire un autre intérieur d'usine, lequel rencontrait plus les besoins.

Alors, je dois rappeler ici que ce n'est pas une usine qui a été construite par REXFOR. C'est une usine qui a été construite par un entrepreneur privé. REXFOR a tout simplement aidé les gens de Sacré-Coeur à prendre une participation dans cette usine; elle a tout simplement aidé au démarrage. Ce n'est qu'en 1976 que REXFOR a été amenée à prendre la possession complète de l'usine.

Je ne voudrais pas...

M. Maltais: Non, non.

M. Duchesneau: ...qu'on associe REXFOR à la construction de l'usine.

M. Maltais: Non.

M. Duchesneau: C'est tout simplement une suite d'événements qui se sont produits.

M. Maltais: Non, parce que l'on constate que la raison pour laquelle on est d'accord, c'est qu'on dit que l'équipement, à l'intérieur de l'usine, n'était pas conforme au niveau des technologies d'aujourd'hui et aux habitudes des gens; je le conçois. Pourtant, le nouveau propriétaire a changé la machinerie pour 4 500 000 \$. Cela n'a pas roulé plus fort non plus à ce que je vois.

M. Duchesneau: C'est comme je vous disais, Mme la Présidente, l'usine était prête à fonctionner au moment où le marché est tombé. Vous m'excuserez l'expression, mais même si c'est l'entreprise privée, elle ne peut pas faire de miracle non plus. Si le marché tombe, il tombe.

M. Maltais: Dans la transaction, M. Duchesneau, une chose me chicote et elle chicote beaucoup de gens. Des gens près des ministres avaient fait partie de la transaction. On retrouve l'ancien chef de cabinet du ministre de l'Énergie et des Ressources comme directeur général et, il y a quelque temps, un autre haut fonctionnaire comme président du conseil d'administration, est-ce que c'est une forme normale qu'on aille chercher ces personnes? Est-ce qu'elles étaient choisies pour leur compétence?

M. Duchesneau: Il faudrait demander cela au propriétaire de l'usine. Je suis arrivé à REXFOR au moment où toute cette transaction était faite. Ce sont les nouveaux propriétaires qui ont pris leur décision.

M. Maltais: M. le Président, croyez-vous que la vente de Samoco avec Produits forestiers Saguenay Limitée, avec le recul du temps a été une bonne transaction?

M. Duchesneau: Je le crois, quant à moi.

M. Maltais: Oui.

M. Duchesneau: Parce que la firme Lévesque de l'Ontario est quand même une vieille compagnie qui a une très bonne réputation dans le milieu des affaires. Au moment où la décision a été prise, le choix de l'entrepreneur était très bon. C'est tout simplement un concours de circonstances qui a fait que cela n'a pas fonctionné à nouveau.

M. Maltais: S'il n'y avait pas d'acheteurs éventuels pour la compagnie, que ferait REXFOR pour récupérer ses 4 500 000 \$?

M. Duchesneau: Il faut trouver un acheteur. C'est bien sûr que si...

M. Maltais: Je vous pose l'éventualité suivante: si vous n'en trouvez pas.

M. Duchesneau: On va finir par en trouver un, même si c'est dans un ou deux ans. On va finir par trouver un acheteur. La banque est intéressée aussi. La banque a plus d'argent d'investi que nous dans cela.

M. Maltais: Pardon?

M. Duchesneau: J'ai dit que la banque a encore plus d'argent que REXFOR dans l'entreprise, alors elle est intéressée à trouver un acheteur.

M. Maltais: Votre participation est de 4 500 000 \$. Quelle est l'évaluation des actifs présentement?

M. Chamard: Vous voulez dire les immobilisations seulement? 9 000 000 \$.

M. Maltais: 9 000 000 \$? Vous avez 50% des actifs de cette compagnie.

M. Chamard: On n'a pas 50% des actifs de cette compagnie. Les Lévesque ont investi au-delà de 5 000 000 \$ et la banque a investi près de 7 000 000 \$. Naturellement, une partie de ces millions est dans les pertes accumulées depuis la réouverture de l'usine en 1981.

M. Maltais: REXFOR avait-elle des liens sur la machinerie considérée non fixe, l'équipement, comme on l'appelle?

M. Duchesneau: REXFOR avait des liens sur les...

M. Maltais: L'équipement roulant, si on veut l'appeler ainsi.

M. Duchesneau: Je ne sais pas. Je ne suis pas certain si cela couvrirait l'équipement roulant, mais pour l'équipement fixe, c'est certain. Je ne pourrais pas affirmer... Il faudrait vérifier. On me dit que oui, cela couvrirait l'équipement roulant aussi.

M. Maltais: Vous aviez un lien sur l'équipement roulant.

M. Duchesneau: Oui.

M. Maltais: Produits forestiers Saguenay Limitée a-t-elle vendu l'équipement roulant?

M. Duchesneau: L'usine a fait des changements d'équipement, c'est bien certain. Mais nous sommes simplement assurés que notre prêt était très bien protégé. Le fait qu'il y ait un mouvement de roulant et un changement des actifs, comme par exemple la rénovation de l'usine, pour nous, c'était tout simplement une amélioration de notre garantie. Il est bien sûr que nous les avons laissé fonctionner d'une façon normale. Nous avons tout simplement surveillé pour que notre prêt soit bien garanti par une valeur équivalente.

M. Maltais: Tout à l'heure, vous avez dit que les actifs ou les immobilisations étaient à 9 000 000 \$, M. Chamard, est-ce bien cela? 9 500 000 \$ ou 9 000 000 \$ quelque chose comme cela, à ce que vous m'avez dit.

M. Chamard: J'ai dit cela de mémoire, Mme la Présidente. Je n'ai pas le document ici.

M. Maltais: REXFOR a vendu l'usine 5 000 000 \$. Elle a reçu 500 000 \$ comptant, "down paiement". Elle reste avec une dette obligataire de 4 500 000 \$.

M. Duchesneau: C'est cela oui.

M. Maltais: Il faudrait s'entendre, M. le ministre. M. le président dit oui, vous dites non.
(16 h 45)

M. Duhaime: J'essaie de trouver cela.

La Présidente (Mme Harel): La réponse...

M. Duchesneau: Ce n'est peut-être pas la même chose.

M. Maltais: Entendez-vous puis donnez-moi une réponse là-dessus.

M. Duhaime: Il n'y a pas de contradiction, mais tout simplement, il est important d'ajouter ce qui a toujours été connu, l'actionnaire garantit REXFOR contre toute perte éventuelle dans Produits forestiers Saguenay depuis l'époque de Samoco. Cela ne peut pas se produire par une perte aux états financiers de REXFOR, puisque cela va être remboursé. Il y aurait peut-être une chose à considérer, c'est que la créance de REXFOR est une créance très théorique à l'heure actuelle, puisqu'on a expliqué tantôt que le solde de première hypothèque qui était à 4 500 000 \$ a été fractionné ou reconverti. Je voudrais juste vous corriger pour tantôt puisque vous avez mentionné que c'était 100 000 \$ en actions privilégiées, mais c'était 100 000 \$ en actions ordinaires - si mon souvenir est bon

- et 2 200 000 \$ en actions privilégiées. J'appelle cela des prix coco dans ce genre de transactions. Il restait un solde en première hypothèque de 2 300 000 \$.

À l'heure actuelle, quand on regarde les états financiers des Produits forestiers Saguenay il est bien évident que la valeur des actions ordinaires, c'est zéro; la valeur des actions privilégiées, c'est zéro. Il reste donc pour REXFOR une créance de 2 300 000 \$ qui est garantie par une première hypothèque et on est sur un pied d'égalité avec la Banque de Commerce Canadienne Impériale qui a consenti à faire du refinancement en 1981 à la condition que REXFOR dilue sa créance de première hypothèque. C'est exactement de cette façon que cela s'est produit.

Maintenant, pour l'entreprise REXFOR comme telle, puisque c'est de REXFOR dont on parle, si elle a des pertes dans Produits forestiers Saguenay - sauf erreur, j'aimerais qu'on me dise que je fais erreur là-dessus - c'est l'actionnaire qui va renflouer REXFOR. On se comprend. Il n'y a pas de contradiction dans ce qu'on dit.

M. Duchesneau: C'est parce qu'on ne parlait pas de la même époque.

M. Maltais: Pardon, je n'ai pas compris?

M. Duchesneau: Il semblait y avoir contradiction parce qu'on n'était pas à la même époque. On était avant le refinancement et M. Duhaime a replacé la situation après le refinancement.

La Présidente (Mme Harel): M. le député de Saguenay, vous complétez sur ce dossier.

M. Maltais: On pourra y revenir, je ne veux pas prendre tout le temps.

La Présidente (Mme Harel): Vous avez terminé sur cette question des réalisations passées de REXFOR.

M. Fortier: Je n'ai pas fini.

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

M. Duhaime: Je voudrais juste ajouter un élément puisqu'on parle de Produits forestiers Saguenay et que c'est dans l'actualité. Comme actionnaire et comme garant des pertes éventuelles, il est entendu que le gouvernement suit cette situation de très près. 9 000 000 \$, 9 500 000 \$ et mettez 10 000 000 \$ pour les fins de la discussion, ce serait une évaluation objective des actifs de cette entreprise comme entreprise opérante. S'il n'y a pas preneur au

moment où la vente à l'enchère se fait, cela vaut exactement zéro. J'ai eu l'occasion de dire à l'Assemblée nationale, et je voudrais le répéter ici, que l'actionnaire n'a pas l'intention de laisser REXFOR s'impliquer à nouveau dans Produits forestiers Saguenay dans le sens de faire une transaction avec la banque, reprendre possession des actifs et des inventaires et des immeubles et d'exploiter à nouveau cette entreprise.

L'histoire de Produits forestiers Saguenay - on l'appelle comme cela aujourd'hui mais cela a été Samoco - d'un gouvernement à l'autre, il y a dû s'engloutir à peu près 30 000 000 \$ à aujourd'hui. Notre objectif - je l'ai dit en Chambre en répondant à une de vos questions - est d'être très coopératif. Cela peut même aller jusqu'à une nouvelle dilution ou un abandon total ou partiel de cette créance si on a une garantie quelconque que la réorganisation de cette entreprise va se faire et qu'on a également la garantie ou la coopération des banquiers, qui sont sur un pied d'égalité avec nous dans cette entreprise; je dois dire que cela nous semble acquis.

C'est une question - je n'oserais pas dire le nombre de jours pour ne pas créer des attentes inutiles dans la région de Sacré-Cœur - certainement de semaines. Je voudrais donner l'assurance à cette population que nous suivons le dossier de très près et non pas en tant que REXFOR mais en tant qu'actionnaire, notre intérêt le plus immédiat est de remettre en marche cette entreprise pour que des salaires se paient, des taxes se paient et que des revenus fiscaux reviennent au gouvernement du Québec. Sur l'ensemble de ces considérations nous prendrons une décision finale quant à la créance que nous détenons actuellement dans cette entreprise qui n'est pas de 4 500 000 \$, je voudrais corriger l'impression. Les actions privilégiées, c'est du papier à l'heure actuelle puisque cela ne vaut absolument rien et les actions ordinaires non plus. Si vous les voulez, je vais vous les donner. Ce qui est important pour nous, ce sont les 2 300 000 \$ en première hypothèque. Nous sommes parvenus donc sur un pied d'égalité avec la Banque de Commerce Canadienne Impériale. Nous ne pouvons pas être plus réceptifs, plus coopératifs que nous le sommes à l'heure actuelle. Je sais que nous faisons des efforts pour réunir les capitaux nécessaires pour donner satisfaction aux banquiers, redonner confiance aux actionnaires. Je pense que l'entreprise de M. Lévesque, qui a des opérations très importantes en Ontario - je crois que c'est à Hearst - ses preuves sont faites, elle a la confiance de ses banquiers. Espérons qu'elle passera à travers, soit seule ou avec d'autres partenaires.

Nous voulons profiter de l'occasion de cette commission pour vous donner l'heure

juste, pour autant que le ministère de l'Énergie et des Ressources est concerné dans ce dossier.

M. Maltais: Mme la Présidente.

La Présidente (Mme Harel): Toujours sur le même dossier, M. le député de Saguenay.

M. Maltais: Sur le même dossier, puisque nous avons l'occasion d'avoir le ministre. Tout à l'heure, vous avez parlé de 30 000 000 \$ qui avaient été engloutis dans cette aventure, finalement. En vertu du document que nous avons reçu ce matin de REXFOR, à partir de 1973, je retrouve 9 500 000 \$ d'actions, d'émission d'actions ou de transferts, ce qui était à peu près... Est-ce que l'on pourrait avoir le chiffre exact de cela? Ici, on retrouve 9 500 000 \$, si le ministre dit que cela a coûté 30 000 000 \$, il y a dû avoir des subventions, des prêts ou autre chose. Est-ce que l'on pourrait, à un moment donné, les citer et les avoir en bonne et due forme, afin que l'on puisse se comprendre, si l'on parle de la même chose?

M. Duhaime: On pourrait régler à l'amiable, Mme la Présidente, pour prolonger les travaux de notre commission. On peut faire faire la recherche. Lorsque je dis 30 000 000 \$ c'est peut-être fort un peu, je serais prêt à régler pour 25 000 000 \$, mais c'est autour de cela; l'ordre de grandeur, c'est de 25 000 000 \$ à 30 000 000 \$.

M. Maltais: Je sais que cela se situe à peu près là-dedans, mais...

M. Duhaime: ...depuis le début. Je pense que l'on peut faire la recherche. Vous l'avez posée ultérieurement, il n'y a pas de problème.

La Présidente (Mme Harel): Nous devons entendre le président de REXFOR et ses collaborateurs. J'invite donc le député de Saguenay à poser ses questions. M. le député de Saguenay.

M. Maltais: Si le ministre accepte de déposer cela ultérieurement, j'aurais fini pour le moment, pas de problème.

Alors, je vais terminer, pour le moment.

La Présidente (Mme Harel): Toujours sur l'étude des réalisations de REXFOR, M. le député d'Outremont.

M. Fortier: Mme la Présidente, j'aurais quelques questions à poser. Ce matin, M. Duchesneau a été très franc, on a donné les raisons qui faisaient que dans certains cas,

Samoco, Produits forestiers Saguenay, c'est un cas patent, c'est à la demande des gouvernements qu'il y a eu intervention...

Donc, je pense que dans tous les cas, d'ailleurs M. Duchesneau a eu l'amabilité de nous fournir la liste des missions gouvernementales qui vous furent données, comme on le voit, ce n'est pas toujours facile. Par ailleurs, il y a eu des moments où REXFOR, j'imagine, de sa propre initiative, a décidé d'acheter des compagnies. M. Duchesneau a été très franc en disant que ce n'est pas tellement clair, c'est quelque peu confus lorsqu'il s'agit de savoir si l'orientation de REXFOR, est d'acheter des sociétés rentables ou si c'est d'intervenir lorsque le gouvernement lui dit: va là, car nous avons des problèmes dans cette région? J'aimerais poser une question qui nous permettrait de nous éclairer sur les motifs qui font que REXFOR achète une compagnie en particulier, je voudrais que nous parlions des Produits forestiers Bellerive et KaN'Enda.

Si l'information que je possède est bonne, il s'agissait de deux compagnies qui étaient rentables et que REXFOR a décidé d'acheter.

Est-ce que vous pourriez me dire quels étaient les motifs de cet achat? De toute évidence, si les deux sociétés étaient rentables, il ne s'agissait pas d'aider une région en difficulté, il s'agissait d'autre chose. J'aimerais savoir de quelle orientation de REXFOR cela faisait partie. Qu'est-ce qui fait que vous avez cru que vous deviez vous impliquer dans deux sociétés qui ont été fusionnées par la suite, et qui s'appellent Produits forestiers Bellerive et KaN'Enda?

M. Duchesneau: Produits forestiers Bellerive et KaN'Enda. La première compagnie, exploitait une usine de déroulage et de fabrication de contre-plaqué et de portes de merisier. L'entreprise appelée KaN'Enda administrait, quant à elle, une entreprise de sciage de bois franc. À cette époque, nous faisons des travaux pour le compte du ministère. Je vous ai parlé, durant la matinée, de certains mandats et études que nous avons eus du ministère, en particulier dans le Témiscamingue et l'Outaouais. Cela n'avait aucune relation avec cela. C'était au niveau de l'utilisation des forêts et, dans le cas de l'Outaouais, c'était au niveau de la mise sur pied de sociétés de gestion, reliées surtout à la gestion de forêt.

C'est à ce moment que nous avons réalisé que nos connaissances étaient assez pauvres dans le domaine des bois feuillus, que nous nous étions impliqués...

M. Fortier: Pardon?

M. Duchesneau: Des feuillus. Des bois

durs.

M. Fortier: Des bois durs.

M. Duchesneau: Par opposition au sapin et à l'épinette qui sont des bois mous. ...pour avoir une expertise plus grande et un peu plus complète dans le secteur forestier, nous devrions probablement nous intéresser à la transformation des bois durs.

C'est durant cette période que nous avons été mis en contact avec les propriétaires de cette entreprise qui avaient atteint déjà l'âge de la retraite, qui n'avaient pas d'héritiers pour prendre la succession et étaient intéressés à vendre leur entreprise. Comme vous l'avez si bien dit, c'est une entreprise rentable. Elle est toujours potentiellement rentable, parce qu'on ne l'a quand même pas rendue non rentable en l'achetant. Cela a été tout simplement une question - pour employer une expression populaire - de mauvais "timing" en termes d'investissement. L'achat s'est effectué en mars 1981, avant qu'on ne traverse cette grande crise.

Pour vous montrer jusqu'à quel point ce fut le cas, au moment où nous avons effectué l'achat et fait les études traditionnelles pour vérifier cet achat, nous avons engagé des consultants pour vérifier nos propres chiffres. Tous prédisaient, pour l'année 1981, des profits de 1 500 000 \$. Nous avons terminé l'année sans perdre trop d'argent. L'année suivante, le marché du contre-plaqué de portes est tombé complètement et il n'y avait tout simplement plus de marché. C'est à cause de la conjoncture économique que l'entreprise se replace et qu'on prévoit des profits pour cette année.

M. Fortier: Comme vous l'avez dit vous-même, vous l'avez acheté au début de 1981.

M. Duchesneau: En mars 1981.

M. Fortier: En 1982, selon le bilan financier que vous m'avez donné, la compagnie a subi une perte de 1 300 000 \$. En 1983, 3 300 000 \$. Avez-vous les chiffres pour l'année en cours?

M. Duchesneau: Il faut dire que, associé à Bellerive, lorsque vous regardez les états financiers de ces années, il y a eu l'achat, en collaboration avec la compagnie CIP, de la scierie de Grand-Remous, située à environ 40 kilomètres de Bellerive. La participation dans la scierie de Grand-Remous s'est faite via Bellerive-Ka'N'Enda. Encore là, dans Grand-Remous, il s'est agi d'une étude conjointe avec CIP et ce sont les mêmes circonstances... La scierie Grand-Remous n'a même pas eu l'occasion de repartir avant

que... On a tout simplement relancé l'entreprise et, deux mois plus tard, il a fallu la fermer. Le marché est tombé. On n'avait pas eu le temps de replacer la reproduction et de remoderniser un peu la ligne de transformation d'épinette. Nous avons le même type d'usine que Béarn. Pour vous montrer jusqu'à quel point c'est une question d'être prêt au bon moment, Béarn a traversé la crise sans trop de dommages, parce qu'elle l'a abordée en bon état au niveau de la gestion et des opérations; tandis qu'avec la scierie Grand-Remous, nous avons acheté une entreprise déjà fermée et, avant de la redémarrer et de la remettre en route... C'est une question de mauvais marché à ce moment. Le tout est en train de se replacer.

(17 heures)

M. Fortier: Vous n'avez pas explicitement répondu à ma question. Ma question était la suivante: Pourquoi avez-vous acheté? Vous m'avez répondu: Pour nous diversifier.

M. Duchesneau: Oui, et pour être présent du côté des bois durs, pour avoir une expertise complète au niveau forestier.

M. Fortier: Savez-vous que comme votre plan de développement n'est pas approuvé et que vos lignes directrices de développement ne sont pas finies, cela fait penser à un proverbe chinois qui dit: Quand on ne sait pas où l'on va, tous les chemins y mènent.

Autrement dit, vous avez acheté cela parce que vous disiez: Nous ne sommes pas dans cette région, nous ne sommes pas dans ce secteur, donc il faudrait y aller. C'est aussi simple que cela.

M. Duchesneau: Aussi simple, oui et non. Les objets de REXFOR sont dans le secteur forestier, alors REXFOR ne peut pas oeuvrer ailleurs que dans le secteur forestier.

M. Fortier: Il reste quand même que c'était rentable, à l'origine. Je ne sais pas si vous avez le chiffre pour 1984, mais vous avez perdu en 1982-1983, environ 4 000 000 \$. Si on se réfère au même contexte, l'entreprise a fait de l'argent en 1983-1984.

Est-ce bien vrai que lorsque vous avez acheté, c'est vrai que c'était à vendre, c'est le docteur... Quel est son nom?

M. Duchesneau: Le Dr Lachapelle.

M. Fortier: ...il y a eu surenchère et REXFOR a payé 3 000 000 \$ ou 4 000 000 \$ de plus qu'une autre entreprise qui était prête à l'acheter?

M. Duchesneau: C'est absolument faux. C'est tout simplement parce que les actionnaires étaient intéressés à vendre les actions, non pas à vendre les actifs.

M. Fortier: Ce que l'on m'a dit comme raison... Encore là, il faudrait faire venir ceux qui nous disent cela en commission parlementaire. Si jamais le ministre voulait accepter, cela me ferait plaisir.

Chaque fois que REXFOR achète une compagnie, c'est drôle comme l'offre qui est faite est toujours plus élevée que celle du secteur privé.

M. Duchesneau: Je peux vous dire que cela ne s'est pas produit plusieurs fois.

M. Fortier: Non, j'ai deux ou trois cas en tête. Comme j'ai fait état ce matin des liquidités quand même importantes dont bénéficie REXFOR, c'est sûr que cela vous permet une intervention beaucoup plus rapide et déterminante, mais...

M. Duchesneau: Si vous me le permettez, M. le député d'Outremont, je pourrais vous dire que le contexte dans lequel on fonctionne, ne nous permet pas de prendre des décisions très rapides. Il faut soumettre nos projets d'investissement au gouvernement et avoir son approbation avant de faire l'investissement. Je peux vous assurer que ce n'est pas un procédé plus rapide que celui qui existe dans l'entreprise privée.

M. Fortier: C'est une compagnie que vous avez payée combien? C'est de l'ordre de 8 000 000 \$?

M. Duchesneau: Nous avons payé 8 000 000 \$, mais la compagnie possédait des liquidités pour environ 2 000 000 \$. Le coût d'achat net est inférieur à 6 000 000 \$.

M. Fortier: Pour rentabiliser, est-ce qu'il s'agit... Bien sûr, il y a la crise et tout cela, en 1983, vous avez perdu 3 300 000 \$. J'aimerais vous poser une question. On m'informait qu'au moment où vous avez acheté, cette compagnie était responsable de sa propre exploitation forestière. On m'indiquait qu'à la suite de l'achat, vous avez décidé, vous-même REXFOR, d'ouvrir un bureau séparé, dans un édifice séparé, pour prendre charge des activités forestières de la compagnie.

Pourriez-vous m'expliquer pour quelle raison vous avez pris une décision comme celle-là, alors que c'était rentable et que cela marchait bien? Pour quelle raison REXFOR a-t-elle ouvert un bureau séparé, avec numéro de téléphone séparé, dans un édifice séparé, pour assumer la responsabilité des opérations forestières de la compagnie

qui, avant cela, fonctionnait sur une base intégrale?

M. Duchesneau: Je dois dire, Mme la Présidente, que cette situation date de l'an dernier. Cela ne s'est pas produit au moment de l'achat. Durant l'année 1981-1982, la filiale a fonctionné de la même façon qu'auparavant. Nous avons changé en 1983 les modalités d'approvisionnement de cette filiale, tout simplement pour les intégrer avec les opérations d'approvisionnement de Grand-Remous.

C'est simplement dans un but de meilleure efficacité que nous avons demandé au domaine forestier de REXFOR - la section de M. Caron - de prendre un mandat d'approvisionnement pour cette filiale, et aussi pour une partie des approvisionnements de Grand-Remous. Cela permettait de faire des coupes intégrées. La scierie Grand-Remous utilise du pin et de l'épinette et l'organisation de Bellerive-Ka-N'Enda utilise du merisier de sciage et du merisier de déroulage. On retrouve souvent ces mélanges d'essences en forêt. Le fait d'intégrer les opérations permettait une économie au niveau de l'approvisionnement en matière première. Je pourrais même vous dire que les coûts d'approvisionnement étaient inférieurs à ceux qui existaient auparavant.

M. Fortier: Sur les projets passés, il y a beaucoup d'autres filiales qui mériteraient d'être approfondies. J'ai ici, devant moi, des coupures de journaux qui concernent la région de Rouyn, en particulier. On dénonce la volonté monopolistique de REXFOR. REXFOR travaille par en dessous. Qu'est-ce qui fait, dans les activités de REXFOR, que les entrepreneurs locaux, dans la région de l'Abitibi, aient une mauvaise perception des activités de REXFOR? Qu'est-ce qui fait que dans des termes très clairs et très forts, des gens qui s'impliquent dans des projets locaux croient que votre façon de faire ou votre façon d'agir doit être dénoncée avec tellement de virulence? Est-ce que cela est l'effet d'un problème d'image de la compagnie? Est-ce que cela est l'effet d'une concurrence qui s'exerce entre REXFOR proprement dite et des entrepreneurs locaux qui voudraient, eux, développer certains projets? J'imagine que, comme un président de compagnie, lorsque vous voyez des dénonciations comme celles-là cela doit vous préoccuper. Voici la question que je me posais par rapport à ce qui s'est produit dans le passé. Comment tentez-vous de corriger cette mauvaise image que vous pouvez avoir dans la région?

M. Duchesneau: On se réfère particulièrement à cet article. Si je peux vous résumer un peu la situation, je dirais que ce sont tout simplement des relents des

événements de Taschereau. On essaie de nous faire porter le poids de certaines choses pour essayer d'en effacer d'autres. Dans le cas particulier qui concerne cet article, je pourrais même vous dire que l'étude que nous avons faite pour le compte du ministère, au Témiscamingue, c'est dans cette étude que nous avons fait la proposition au ministère d'aider au développement de Belleterre et de favoriser l'implantation d'une scierie à Belleterre... Loin de travailler contre le projet de Belleterre, c'est notre étude même qui a lancé le problème. REXFOR n'est pas mêlée du tout dans le dossier de Belleterre. Je ne vois pas pourquoi il nous vient des attaques semblables. Je pourrais vous dire que j'ai des doutes, mais comme je ne suis pas ici pour faire porter le débat sur autre chose, tout ce que je peux vous dire, c'est que ce ne sont pas les gens du Témiscamingue qui parlent comme cela. Venez dans le Témiscamingue et vous allez voir que... En fait, si vous regardez les projets qu'il y a dans le Témiscamingue, REXFOR est impliquée dans Tembec et dans Béarn. Allez demander aux gens de Béarn ce qu'ils ont à dire de REXFOR. Ce ne sera certainement pas des choses comme cela. Je peux vous dire qu'à l'occasion de certaines réunions, il y a des gens du coin qui ont pris notre défense. C'est bien sûr que tout ce qui se passe dans le dossier de Taschereau amène des relents quelconques parce qu'on pense que REXFOR est l'initiateur de tout ce qui se passe en termes de poursuites. Ce n'est absolument pas le cas. On n'a rien à faire avec cela. On a remis le dossier entre les mains de la coopérative. On n'était quand même pas les gardiens de la coopérative. C'est bien sûr qu'il y a des gens qui se sentent menacés, parce que tout ce qui passe c'est... Pour eux, la meilleure défense, c'est l'attaque tout simplement. Dans ce cas particulier, c'est le type de réponse que je vous fais. Dans d'autres cas, c'est différent. Dans ce cas particulier, c'est exactement ce qui se passe.

M. Fortier: Si vous me permettez, Mme la Présidente, une autre filiale de REXFOR, Lignarex, est responsable de l'exportation. Ici, j'ai des décrets gouvernementaux où on autorise REXFOR, par l'article 18 de la Loi sur la Société de récupération, d'exploitation et de développement forestiers, à exporter. Est-ce que la loi a été modifiée là-dessus? Je ne sais pas si l'interprétation a été changée.

Une voix: Oui, pour l'exportation...

M. Fortier: Il semblerait que, selon cette interprétation, on donnait uniquement à REXFOR le droit de le faire et que vous facturiez 1 \$ la tonne pour l'exportation.

M. Duchesneau: Cela a été changé l'automne dernier.

M. Fortier: Est-ce que cela a été changé dans la loi?

M. Duchesneau: Cela a été changé dans la loi.

M. Fortier: Oui, pour enlever l'exclusivité que vous sembliez avoir.

M. Duchesneau: Mme la Présidente, pour rendre les choses plus claires de ce côté-là, je dois vous dire - là, je me reporte au temps où j'étais sous-ministre...

M. Fortier: Pardon?

M. Duchesneau: J'ai dit: Je me reporte au temps où j'étais sous-ministre.

M. Fortier: Oui.

M. Duchesneau: ...qu'à un certain moment, il n'y avait rien dans la loi qui permettait d'exporter du bois non ouvré. Pour pouvoir ouvrir certains marchés, nous avons introduit dans la loi du ministère la possibilité de faire ces exportations. Afin de justement limiter les effets négatifs de ces exportations, dans la loi de REXFOR, nous avons donné strictement à REXFOR le pouvoir de le faire. Pour le ministère, c'était un moyen de contrôler et d'éviter des abus de ce côté. C'était dans le contexte du temps. On avait demandé à REXFOR de prendre ce mandat. REXFOR l'a pris. Ce n'est pas REXFOR qui l'avait demandé, c'est le ministère qui lui avait donné ce mandat à cette époque. On se retrouve en 1984 avec un contexte différent, et cela fait moins peur de pouvoir expédier de la matière première non ouvrée. C'est ouvert tout simplement. Comme REXFOR avait des responsabilités, qu'elle avait à encourir des frais pour faire ce contrôle, on facturait tout simplement pour cela. REXFOR n'avait pas à assumer les frais de cela. C'est à cause de cela que, lorsque M. le ministre nous a demandé si cela nous occasionnerait des problèmes, on a dit: Nous autres, nous n'aurons certainement pas de problème, nous aurons quelque chose de moins à administrer. Il n'y a pas d'argent à faire là.

M. Fortier: Non, mais lorsqu'on vend des copeaux à l'étranger ou des choses comme cela, les profits ne sont pas très extraordinaires.

M. Duchesneau: Nous avions quand même des frais, et ce n'était pas à nous de les assumer non plus. C'était tout simplement dans cette optique.

M. Fortier: Lignarex est une filiale qui a pris naissance par trois...

M. Duchesneau: Lignarex est une filiale des filiales.

M. Fortier: Oui, c'est cela.

M. Duchesneau: Ces sont les filiales, comme je l'ai expliqué ce matin, qui se sont regroupées, qui ont regroupé leurs ventes autour d'une même raison sociale.

M. Fortier: Est-ce que toute exportation, incluant Panneaux de la Vallée, doit passer par Lignarex?

M. Duchesneau: Non.

M. Fortier: Quelle est la limite de Lignarex par rapport à l'ensemble des filiales? N'agit-elle que pour les trois filiales, Proforêt et les deux autres?

M. Duchesneau: Toutes les filiales, compagnies associées ou autres dans lesquelles on est impliqué passent par Lignarex.

Panneaux de la Vallée a sa propre équipe de vente. C'est quelque chose de différent.

M. Fortier: Pour quelle raison avoir incorporé cette compagnie comme étant une filiale de trois filiales alors qu'elle agit pour l'ensemble des filiales?

M. Duchesneau: Parce que...

M. Fortier: J'ai de la difficulté à comprendre la logique.

M. Duchesneau: Je vais vous donner des explications supplémentaires. Je vous ai dit, ce matin, que nous nous étions inspirés d'un modèle qui existe sur la Côte-Ouest américaine. Il y a une compagnie, Seaboard, qui est structurée exactement comme Lignarex. Elle existe depuis 40 ans. C'est une compagnie qui appartient à des producteurs privés de la Côte-Ouest qui se sont regroupés pour faire leur mise en marché. En regardant les différents modèles de structure pour réorganiser notre mise en marché, nous nous sommes inspirés de cette structure pour plusieurs raisons. Nous voulions d'abord avoir une structure à laquelle pouvait participer l'entreprise privée. Nous étions aussi associés à des entreprises de sciage avec des partenaires de l'entreprise privée. Nous voulions avoir une organisation de vente qui soit vraiment le plus près possible d'un modèle qui pouvait exister dans l'entreprise privée et que nos associés dans les différentes autres scieries où ils se

retrouvent se sentent sécurisés par rapport à l'efficacité au niveau du fonctionnement de cette organisation. C'est la recherche - je crois que le modèle est valable - d'un modèle de mise en marché qui soit le plus près possible de la perfection, si on peut utiliser cette expression.
(17 h 15)

M. Fortier: Lorsqu'on étudie les ventes dans les pays européens, on s'aperçoit que, chose assez curieuse, les ventes du Québec ne sont pas dominantes. Les autres provinces canadiennes vendent beaucoup plus que nous. Comment peut-on expliquer cet état de fait? Comment se fait-il qu'il est possible pour les autres provinces canadiennes de vendre plus que nous qui sommes, semble-t-il, placés stratégiquement ici?

M. Duchesneau: Parce que, traditionnellement, l'industrie du sciage au Québec était - elle l'est moins aujourd'hui parce qu'on commence à en voir les conséquences - fortement orientée vers le marché américain. Pour la plupart des producteurs, sauf quelques exceptions, le marché outre-mer était pour les périodes où le marché américain ne fonctionnait pas. Si vous êtes sur un marché seulement à l'occasion quand votre marché traditionnel ne fonctionne pas, vous n'y avez pas une présence très forte. L'approche que nous avons en créant Lignarex, c'était de dire - c'est toujours cette approche - que nous allons avoir une présence constante sur les marchés d'outre-mer. L'industrie a commencé à changer son fusil d'épaule. Même l'an passé, quand le marché américain a repris, plusieurs se sont retirés des marchés d'outre-mer pour se relancer du côté américain. Cette année, depuis un mois, le marché américain est plus difficile. Les mêmes entreprises reviennent sur le marché outre-mer.

Nous avons une approche par laquelle nous voulons avoir une présence constante sur ces marchés pour pouvoir travailler au niveau des marchés internationaux. Il faut une organisation qui a une taille suffisante pour pouvoir se payer des services. Vous ne vendez pas du bois sur le marché outre-mer comme vous le vendez sur le marché américain. Sur le marché américain, vous vendez par l'entremise de courtiers et vous avez besoin d'un téléphone seulement, tandis que quand vous êtes sur le marché outre-mer, vous devez développer des stratégies de vente qui sont tout autres. Il faut une organisation beaucoup mieux structurée. Il faut une présence constante. Actuellement, deux vendeurs de Lignarex sont en Égypte et ils vont aller dans d'autres pays. Pour pouvoir faire tous ces mouvements, il faut quand même un chiffre d'affaires suffisant pour permettre ces dépenses. Ce ne sont pas des choses que vous pouvez faire au niveau

de chacune des entreprises. C'est pour cela que Lignarex s'est ouverte à l'entreprise privée. Les petits producteurs ou d'autres producteurs du secteur privé peuvent s'associer dans Lignarex; celle-ci fonctionne sur le modèle du secteur privé.

M. Fortier: Vous nous avez parlé de l'importance des personnes-ressources dans Lignarex. Combien avez-vous de personnes dans cette filiale?

M. Duchesneau: Il doit y avoir environ 25 personnes. Je vous donne cela de mémoire.

M. Fortier: Je vous posais la question à savoir comment il se fait que les autres provinces semblent réussir mieux que nous sur les marchés européens; vous m'avez dit que c'était à cause de l'industrie du bois de sciage. Parmi ceux qui réussissent plus que nous sur les marchés européens, si on prend la France en particulier, il est assez cocasse - j'essaie de retrouver le chiffre - on pourrait croire que c'est un marché pour nous. Je m'aperçois ici qu'on a 2% du marché en France et que les autres provinces ont 10,5%. À quoi est-ce dû? À la qualité de leurs produits ou à une stratégie de marketing?

M. Duchesneau: Disons que la Côte-Ouest est plus présente en France que nous. Il est bien sûr que la qualité du produit y est pour quelque chose, mais il y a aussi les stratégies de mise en marché. La Côte-Ouest est très présente sur les marchés internationaux à cause de son organisation de vente qui est centralisée et très forte.

Vous retrouvez un modèle similaire du côté de la Finlande, où toutes les ventes de pâtes et papiers, de tous les produits du bois sont faites par le truchement d'une seule organisation de vente. Alors, en Finlande, les forces de vente sont regroupées autour d'une seule organisation.

M. Fortier: À ce sujet-là, est-ce que vous me dites que la Colombie britannique est mieux structurée que nous à ce sujet-là?

M. Duchesneau: Disons que l'organisation de vente a été développée il y a 40 ans. Seaboard est une organisation très puissante, très forte; elle a sa propre filiale de transport maritime. C'est une très grosse organisation de vente, très bien structurée.

M. Fortier: Quant au problème d'exportation dans les pays européens - quand j'étais dans le secteur privé, j'allais souvent en Europe, pas dans le domaine du bois mais dans celui du génie-conseil, je sais jusqu'à quel point il faut être persévérant dans ces pays, ailleurs également - il semblerait que

ce n'est pas nouveau, le fait qu'on ait peu d'exportations. Je sais que le ministre, l'an dernier ou il y a deux ans, avait lancé un programme. Je ne sais pas quels ont été les résultats de l'aide à l'exportation.

Dans le numéro d'avril 1984 de "Au fil du bois", il y a un appel au secours qui a été lancé par Jean-Guy Boulet; je vais vous citer l'article: "Faudra-t-il attendre que l'industrie soit de nouveau acculée à une récession pour faire démarrer le fameux programme de promotion internationale? Cela fait 28 mois que j'en parle et je dois avouer que je commence à être essoufflé. J'espère que le ministre du Commerce extérieur du Québec, M. Bernard Landry - il aurait pu ajouter le ministre de l'Énergie et des Ressources - comprendra qu'il est capital, pour l'industrie québécoise du sciage, d'avoir un plan de promotion internationale et cela, en 1984. Nos exportateurs en ont un urgent besoin."

Est-ce que vous vous associez à ce cri d'alarme, à savoir qu'il faudrait bien que l'industrie du bois québécoise patronnée si c'est nécessaire, sous la pression du gouvernement québécois, se donne un plan d'attaque afin que l'on puisse exporter nos produits à l'étranger? Quelle est la véritable situation? Parce que vous faites des efforts. Il y a peut-être d'autres gens qui font d'autres efforts. Il semblerait que ce n'est pas tellement bien articulé. Vous me dites que, en Finlande, il y aurait un organisme central. Ce que vous semblez proposer indirectement - je ne sais pas si vous en faites une proposition - c'est qu'il faudrait bien que le Québec se donne un organisme à la hauteur de la situation, afin que l'on puisse écouler nos produits sur des marchés où on n'a pas été présent à venir jusqu'à maintenant.

M. Duchesneau: Il y a des efforts à faire de ce côté. Mais je dois dire que depuis deux ou trois ans, du côté des industriels du sciage, la situation a changé. Il y a beaucoup plus d'industriels qui perçoivent le problème d'une façon différente et l'association, en particulier, fait cette promotion.

Du côté de REXFOR, je dois dire que nous faisons notre gros bout de chemin. Cela nous amène même des critiques, d'être mieux structurés et mieux organisés du côté des ventes, parce qu'il y a des gens qui aimeraient mieux nous voir un peu plus faibles afin de mieux absorber certaines choses. L'effort de Lignarex est vraiment axé sur le marché d'outre-mer. Le cri d'alarme, qui est lancé dans la revue "Au fil du bois", est réel. Nous sommes prêts à aider et à participer dans tout cela; mais il ne nous appartient pas de prendre des initiatives. On a déjà assez de problèmes de perception comme cela. S'il fallait prendre

l'initiative de tout cela, on se ferait bien accuser de vouloir monopoliser tout le marché d'outre-mer.

M. Fortier: Non, je pensais que l'accusation était déjà faite.

Mme la Présidente, je pense que je vais m'arrêter là sur les projets passés, pour le moment.

La Présidente (Mme Harel): Est-ce que cela termine, pour vous, l'étude des réalisations passées...

M. Fortier: Pour moi, oui.

La Présidente (Mme Harel): ...M. le député d'Outremont?

M. Fortier: Oui, Mme la Présidente.

La Présidente (Mme Harel): Une question, M. Duchesneau. Dans cette organisation centralisée des ventes, est-ce que cela distribuerait, éventuellement, les produits MDF?

M. Duchesneau: Pas nécessairement, parce qu'il faudra probablement que ce soit la même structure de vente que le panneau de particules. Ce sont vraiment deux marchés différents. Dans le panneau de particules, Lignarex était à ses débuts en termes d'organisation; comme nous n'avions pas de connaissances particulières du côté du panneau de particules, il a été décidé avec nos associés que Panneaux de la Vallée était mieux d'avoir sa propre structure de vente. Probablement que dans un projet NBF, le NBF fera partie du circuit de vente du panneau de particules de son côté.

La Présidente (Mme Harel): Je crois que le député d'Abitibi-Est veut intervenir sur l'étude des réalisations passées. Est-ce que d'autres parlementaires veulent intervenir par la suite? Le député de Matapédia. On pourra clore ce sujet et passer au troisième aspect qui est la mission de REXFOR.

M. le député d'Abitibi-Est.

M. Bordeleau: Merci, Mme la Présidente. Je ne voudrais pas utiliser beaucoup de temps. J'ai seulement quelques questions. Je voudrais d'abord éviter l'impression qu'a pu donner - peut-être pas volontairement - le député d'Outremont tantôt en disant que REXFOR avait très mauvaise réputation en Abitibi. Il a parlé de l'Abitibi, ce n'est déjà pas si mal. Régionalement, on parle toujours d'Abitibi-Témiscamingue. Dans ce sens-là, je pense qu'il faut souligner les implications ou les mandats qu'a assumés REXFOR en Abitibi-Témiscamingue peut-être plus particulièrement au Témiscamingue. Il y a eu

une implication importante. Je ne veux pas particulièrement glorifier REXFOR pour ses actions. Je pense qu'il y a des actions qui ont vraiment apporté, il faut le reconnaître.

M. Fortier: ...

M. Bordeleau: Je m'excuse, M. le député d'Outremont, si vous aviez eu plus de temps pour faire votre tournée régionale chez nous, pour aller voir de petits industriels forestiers genre Béarn ou autres, peut-être que l'histoire n'aurait pas été la même. C'est sûr qu'il y a des critiques qui sont normales de la part de la grosse entreprise, soit...

M. Fortier: ...

M. Bordeleau: ...Normick-Perron et Forex ou d'autres groupes bien organisés n'ont plus besoin d'une société d'État, bien que quand cela fait leur affaire, ils en ont besoin. Cela ne représente pas l'Abitibi-Témiscamingue. Normick-Perron est une grosse société qui fait des affaires chez nous, qui a profité avec les travailleurs de l'Abitibi-Témiscamingue. Cela ne représente pas l'ensemble du territoire. Encore là, je pense à Tembec où il y a eu une intervention - il y a déjà plusieurs années - importante de REXFOR qui a permis de relancer une usine qui marche très bien aujourd'hui en particulier.

Quand M. Arcand, de Forex Leroy, fait une déclaration, fait une manchette dans le journal Les Affaires, ce n'est pas nécessairement au nom de l'ensemble de l'Abitibi-Témiscamingue. C'est une société qui est sur un marché qui concurrence avec d'autres. M. Arcand a peut-être d'autres visées en faisant des manchettes comme celles-là, en faisant des accusations. Cela ne représente pas l'ensemble de la région chez nous.

Revenant à Forex Leroy, d'ailleurs, où le groupe forestier Forex est partenaire à 25%, il y a même déjà eu des négociations, des discussions avec le groupe REXFOR. La question que je voulais poser - sans vouloir dévoiler de secret - au président de REXFOR était de savoir s'il y a encore des discussions avec le groupe Forex. Je sais qu'il y en a eu à un moment donné. Est-ce que cela se continue ou si c'est vraiment arrêté actuellement par rapport à des projets ou toutes sortes de possibilités?

M. Duchesneau: Il y a eu des discussions, Mme la Présidente, d'association, mais cela était avant le projet d'émission publique d'actions. Depuis ce temps-là, il n'y a pas eu d'autres rencontres ni discussions.

M. Bordeleau: L'investissement, l'argent que vous aviez mis, c'est une forme de

placement que vous aviez fait dans le groupe Forex. Est-ce que cela a été remboursé?

M. Duchesneau: Cela a été remboursé juste avant l'émission publique d'actions.

M. Bordeleau: De sorte qu'aujourd'hui il n'y a plus de discussion avec le groupe.

M. Duchesneau: Il n'y a plus de discussion de ce côté-là.

M. Bordeleau: C'était la question que je voulais poser, Mme la Présidente.

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

M. Marquis: Dans mon cas aussi, ce sera une intervention assez brève puisqu'on a parlé de Panneaux de la Vallée une bonne partie de l'avant-midi et c'est évidemment chez nous. C'est sûr que la population de la vallée de la Matapédia tire un avantage énorme de la présence de cette industrie, parce qu'on en avait besoin. Aucun autre gouvernement n'avait pensé à nous avant les dernières années. Aussi, je pense qu'aucune entreprise privée n'aurait pu s'impliquer non seulement dans l'implantation de PanVal mais également - c'est là l'objet de ma question - dans les usines de Saint-Léon et de Lac-au-Saumon. Quand vous vous en êtes portés acquéreur, c'était, je pense, dans le but de fournir en copeaux, en sciures, l'usine Panneaux de la Vallée. Comment se fait-il que ces deux usines n'ont pas été modernisées, tel que vous l'aviez prévu en vous en portant acquéreur, celle de Lac-au-Saumon, en particulier, puisque celle de Saint-Léon a quand même continué à fonctionner quelque peu?

(17 h 30)
M. Duchesneau: Il faudrait préciser, Mme la Présidente et rappeler ce que j'ai dit ce matin. Nous sommes impliqués dans ces scieries pour approvisionner le projet de panneaux, car nous nous étions engagés envers Panneaux de la Vallée, que nous ne pouvions être tributaires strictement que d'achat, nous devions être présents et aussi, comme je le mentionnais, ce matin, nous sommes impliqués à cause du projet de papeterie à Matane.

Le projet de papeterie à Matane, les approvisionnements de ce projet sont constitués pour un minimum d'un tiers de copeaux en provenance nécessairement des scieries et au moment où nous travaillions le projet, en 1980-1981, nous avons vite réalisé que nous étions incapables de constituer une base stable d'approvisionnement en copeaux, car toutes les scieries étaient en difficulté ou sur le point de l'être. Si l'on fait le tour: Grande-Vallée, tout le monde connaît la situation, Marsoui-Consol venait de fermer

l'usine et de faire le don au ministère, nous avions vendu l'organisation de Sainte-Anne-des-Monts-Cap-Chat à un groupe privé et puis, comme nous avions une balance de vente, et vu l'évolution financière, on voyait très bien qu'ils s'en venaient vers de grands problèmes.

La petite usine de sciage située à Matane venait de faire faillite, le groupe de Matane qui voulait la relancer, n'avait pas d'expertise, il nous demandait de l'aide. Nous voyions bien que nous étions incapables d'asseoir un projet de papier journal sur des scieries qui, à un moment donné, fonctionnaient, puis, s'arrêtaient. Nous n'aurions jamais pu organiser un programme stable d'approvisionnement. C'est pour cela que nous nous sommes impliqués dans ces scieries.

La question est la suivante. Pourquoi n'avons-nous pas modernisé Lac-au-Saumon? Toujours à cause de la fameuse crise, à cause de la chute des prix. Nous étions incapables d'imaginer un projet pour rentabiliser chacune des usines indépendantes les unes des autres. On se retrouvait toujours avec le même problème, chaque usine n'avait pas assez d'approvisionnement pour justifier tout l'équipement pour faire du rabotage et du séchage.

On se retrouvait toujours avec le même problème. Encore là, ce serait toujours le même problème, si nous n'avions pas imaginé ce plan de regroupement. D'après nous, si cela ne se réalise pas, il n'y pas d'avenir pour chacune des petites entreprises en Gaspésie.

On fait face à une situation où la qualité de la matière première s'est détériorée. Au temps que nous coupions le bois dans les vallées, nous avions du gros bois, et maintenant, on doit couper le bois sur les plateaux, à une altitude plus élevée, le bois est plus petit, on fait face à une matière première complètement différente de celle qui a justifié l'implantation de chacune de ces entreprises.

L'exemple typique, c'est Grande-Vallée. Si je vous disais que l'équipement qui est à Grande-Vallée pour scier, c'est un chariot, pour ceux qui connaissent un peu l'entreprise du sciage, le chariot prend la bille, la transporte vis-à-vis de la scie, ces équipements là ont été conçus pour du gros bois.

Si je vous disais que le chariot qu'il y a à Grande-Vallée est plus gros que celui de Béarn où l'on scie du pin? C'est pour vous dire que la situation au niveau des approvisionnements a beaucoup changé. Si l'on ne modernise pas les équipements, et que l'on ne s'associe pas à cette organisation, pour ajouter de la valeur au produit, comme du rabotage et du séchage, l'on ne s'en sortira jamais.

Nous avons réussi à faire un projet de

regroupement qui peut se tenir, parce qu'on associe à ce projet le tiers de l'approvisionnement en bois rond qui provenait des forêts publiques pour la papeterie. C'est ce qui permet de donner assez de volume de bois pour en faire un projet qui se tient un peu. Ce qui veut dire que le projet papeterie devra recevoir plus de copeaux que prévu à l'origine. C'est un peu cela qui fait qu'on a d'abord retardé le projet. C'est la crise surtout qui a retardé le projet de modernisation. Tout cela, maintenant, est associé au regroupement de ces industries autour d'un projet central.

M. Marquis: Mais, Mme la Présidente, une dernière question. Pour rester dans le passé, parce qu'on pourrait facilement tomber dans l'avenir avec le projet de regroupement, à cause du marché que vous avez perdu en Europe, je pense que vous avez été obligé de changer le type de panneaux que vous fabriquez à Sayabec, à PanVal, c'est-à-dire dans sa composition, plus de feuillus et moins de résineux...

M. Duchesneau: Vous avez...

M. Marquis: ...est-ce que c'est une situation? C'est cela, en partie, qui a fait qu'il y a moins de marché pour les copeaux dans les usines de Saint-Léon et de Lac-au-Saumon. Si le marché s'améliore du côté de l'Europe et, éventuellement, s'il y a des exportations, même si vous continuez à exporter aux États-Unis, est-ce qu'il y a une possibilité qu'il y ait des changements dans la recette de fabrication de panneaux qui feraient que vous pourriez utiliser plus de copeaux de résineux? Je pense qu'il y a eu l'inverse dans les quantités.

M. Duchesneau: Pour expliquer cette situation, c'est que le marché européen est différent du marché américain, en ce sens qu'au niveau du panneau, le marché européen fait plus de cas des caractéristiques physiques du panneau que de sa densité; tandis que le marché américain a pris une mesure facile à déterminer, savoir qu'un panneau de qualité, c'est un panneau qui a telle densité. Nécessairement, avec le sapin de la Gaspésie, pour aller sur le marché américain, il a fallu - au début, on avait une recette de mélange d'essences de sapin et de bois franc, de bois dur - modifier notre recette et avoir plus de bois dur pour avoir une densité qui satisfait les spécifications du marché américain. Mais je ne dirais pas que c'est ce facteur qui a fait qu'on n'a pas pu procéder aussi rapidement qu'on l'aurait voulu dans le cas de Lac-au-Saumon. Cela a été plutôt une question de marché du bois d'oeuvre qui nous a empêchés de le faire. Maintenant qu'on travaille autour d'un projet de regroupement, on ne pense pas à autre

chose que cela parce qu'on pense que c'est la meilleure solution, compte tenu des circonstances.

La Présidente (Mme Harel): Merci, M. Duchesneau. Toujours sur cette question des réalisations passées...

M. Fortier: Juste une petite mise au point. Le député d'Abitibi-Est me faisait dire ce que je n'ai pas dit. Je voulais juste corriger. Cela va prendre deux secondes. J'aurais pu citer les critiques. Elles ne viennent pas de Normick-Perron ou des grosses compagnies. Cela vient, M. le député de l'Abitibi-Est, de M. Jean-Pierre Charron, président de la gestion Beltem qui dit: REXFOR a été coopérative tant qu'elle a cru que la population de Bellemore allait lui tomber dans les mains. Je suis convaincu qu'elle travaille contre le projet par en dessous. Alain Brunet, promoteur de Beltem. Je n'ai pas cité des gros de ce monde. J'ai cité de petites gens qui semblaient ne pas être d'accord avec ce que REXFOR faisait.

M. Duchesneau: Mme la Présidente, il faudrait regarder qui est actionnaire du projet de Beltem.

M. Duhaime: Actionnaire de quoi?

M. Duchesneau: Du projet de Beltem.

M. Duhaime: Ah!

La Présidente (Mme Harel): Alors, si je comprends bien, nous allons passer à la mission de REXFOR. M. le député d'Outremont.

Mission de REXFOR

M. Fortier: Mme la Présidente, je pense que la meilleure façon d'engager la discussion là-dessus, c'est important, c'est ce que M. Duchesneau nous a dit ce matin. Il disait et je cite: "Si la société québécoise a accepté de se donner cet outil, il ne faudra pas s'attendre que ce soit un demi-outil." J'évoquais, quant à moi, qu'il y avait un autre problème parce que ce n'était pas un outil ou un demi-outil, mais deux outils. Il y avait même trois outils. Dans le domaine des pâtes et papiers, il y a Donohue. Il y a Domtar qui est dans le domaine forestier. Justement, en faisant référence au dernier rapport financier, on remarque que Donohue et Domtar emploient 18 600 personnes oeuvrant dans 11 usines de pâtes et papiers; 7 scieries, 21 usines de cartonnage et d'autres produits d'emballage. On ne peut pas dire que la présence de l'État ne soit pas considérable, directement ou indirectement, dans le domaine des produits forestiers au Québec, et c'est un problème. Je vous

poserai certaines questions et vous pourrez me répondre par la suite.

Ma première interrogation - le ministre disait qu'elle était valable - est la suivante: Par l'entremise de la SGF, l'État a un outil extrêmement important qui fonctionne très bien quand on regarde les états financiers, avec la collaboration de la Caisse de dépôts. Je ne veux pas revenir sur la façon dont cela s'est fait, mais on regarde les résultats. Il s'ensuit - cela peut ne pas faire l'affaire de REXFOR ou de ses dirigeants - que l'État possède un ou deux outils extrêmement importants dans le domaine des produits forestiers. Ils donnent de bons résultats, parce que ces compagnies - on n'a qu'à lire leur rapport financier - fonctionnent à profit et sont impliquées, dans certaines régions, avec Normick-Perron en particulier. Quand on regarde l'historique de Donohue, au Lac-Saint-Jean, en Abitibi ou ailleurs, cette société a donné de très bons résultats.

La question se pose, je crois, à savoir pour quelle raison l'État, qui peut - je l'ai dit ce matin - et qui doit intervenir à certains moments, ne privilégierait pas une société d'État qui existe dans le domaine des pâtes et papiers et qui est Donohue. Je comprends les raisons historiques pour lesquelles REXFOR s'est impliquée dans la compagnie Soucy en particulier ou dans le domaine des pâtes et papiers au Témiscamingue. Quand même, il reste que, avec tout le respect que j'ai pour REXFOR, on ne peut pas dire que cette compagnie possède un "know-how" tout à fait particulier dans le domaine des pâtes et papiers ni une connaissance particulière dans ce secteur. Par contre, on peut dire que Donohue possède la technologie, les ressources humaines, et ainsi de suite. C'était ma première question concernant le secteur public qui existe déjà.

Une autre question concerne le secteur privé. Sans faire un long discours, je crois que vous connaissez les statistiques. Tout le monde se dit pour le secteur privé et tous les politiciens travaillent très fort en vue de développer le secteur public, d'une façon générale. Quand on regarde les statistiques, on s'aperçoit que les dépenses publiques des trois niveaux de gouvernement ont atteint, en 1980, 48,2% du PIB québécois. Cela englobe les dépenses faites par les gouvernements municipaux, provinciaux et fédéraux, les trois ensemble, alors que, en 1980, il n'était que de 37,2% en Ontario. Lorsqu'on fait l'analyse de cette différence, on s'aperçoit que ce sont surtout les dépenses du gouvernement provincial et des gouvernements municipaux qui expliquent cette différence importante.

Donc, dans la mesure où notre formation politique est en faveur du secteur privé et dans la mesure où le premier ministre, lors d'un discours inaugural il y a

six mois ou un an, a dit que, dorénavant, le développement économique devrait se faire d'une façon privilégiée par le secteur privé, je crois qu'il faut s'interroger, repenser la mission qu'on avait donnée à toutes les sociétés d'État - on parle de REXFOR en particulier - on doit repenser la mission de REXFOR et dire: Quelle est véritablement la mission de REXFOR? La mission de REXFOR est d'acheter toute société qui, à un moment ou à un autre, pourrait être en difficulté. Des gens disaient même que Forex éprouvait de légères difficultés financières. Compte tenu que le gouvernement suggère que nous vous octroyions 65 000 000 \$, cela pourrait-il être un instrument par lequel, dès qu'une usine serait en difficulté, vous l'achèteriez?

Je crois que vous pourrez me le confirmer, mais on m'indique qu'il y aura un phénomène de concentration qui jouera. Le marché américain sera plus difficile qu'avant et il faudra se concentrer beaucoup sur l'exportation, même en Europe. Si on le laisse jouer par une société d'État, il arrivera, ce qui peut d'ailleurs se produire en Gaspésie où presque toutes les scieries seront entre les mains de l'État et il n'en restera que très peu dans le secteur privé. Ce sont les interrogations générales que nous avons. (17 h 45)

Là-dessus, Mme la Présidente, j'évoque ces choses pour dire: mais quelle est la place de REXFOR vis-à-vis du secteur privé? Et comme je l'ai dit, et j'en suis bien conscient, REXFOR a joué un rôle très utile dans certains cas, Tembec, Panneaux de la Vallée, à l'exception des réserves qu'on pouvait avoir sur le fait que le marché européen est disparu. Cela a certainement été une chose qui a été faite. Comme quelqu'un disait: Une société d'État devrait faire les choses qui ne se feraient pas normalement dans le secteur privé. Dans une certaine mesure, c'est le rôle qu'elle peut jouer.

Quand même, les gens s'inquiètent sur la possibilité que REXFOR puisse devenir un monopole éventuel dans le domaine des scieries, en particulier, bien que vous nous disiez que ce n'est pas votre mission. Mais comme nous, parlementaires, une fois que nous avons voté la loi, on n'a plus aucun contrôle, vous me permettez d'évoquer ces possibilités-là. Et comme vos interventions passées ont semblé être ponctuelles, je vous demandais plus tôt pour quelle raison vous avez acheté Bellerive-Ka-N'Enda. On me dit que c'est à cause d'une politique de diversification. Je vous pose la question: Avez-vous un plan de développement? Vous avez répondu à Mme Harel que, présentement, vous n'aviez pas de plan de développement.

Je dois donc dire que vos interventions semblent être ponctuelles. Vous m'avez dit, ce matin, que cela n'était pas très clair, que

c'était même confus quant aux politiques qui vous guidaient pour acheter une compagnie ou l'autre. Devant tout cela, je crois que l'on doit poser la question de la mission de REXFOR. Pourquoi REXFOR doit-elle exister? Est-ce que les prémisses qui existaient en 1960, du temps de Jean Lesage et de M. Cliche, existent encore? Est-ce que les prémisses qui existaient sous l'Union Nationale, alors que vous étiez là quand M. Gosselin était ministre des Terres et Forêts, sont toujours valables? Est-ce que les prémisses qui existaient lorsque que Kevin Drummond était ministre sont encore valables?

Personnellement, j'en doute beaucoup. Je crois qu'il est à peu près temps qu'on tire la ligne et qu'on analyse ce qui s'est fait de bon dans le passé et ce qui pourrait se faire d'autre dans l'avenir. Je vous pose la question. J'ose espérer que le ministre vous a permis de répondre aux questions, même s'il n'a pas encore approuvé le plan de développement, pour nous dire honnêtement quelle devrait être la mission de REXFOR. Je vais vous dire, je vais parler pour moi, je ne sais pas, mes collègues sont gênés comme moi. Je dois vous dire qu'à la lumière des discussions qu'on a eues ce matin sur le fait que vous ne semblez pas avoir d'objectif très précis sur la rentabilité qui devrait vous guider, sur le fait que vous nous avez dit que la situation était quelque peu confuse quant à la direction que vous devriez suivre lorsqu'il s'agit d'acquisitions, je dois vous dire que je suis extrêmement gêné pour voter 65 000 000 \$ comme cela et ensuite vous dire: Allez-y, on va laisser cela au ministre et au président de REXFOR.

J'aimerais que vous évoquiez avec nous le genre d'orientation que vous aimeriez prendre et, éventuellement, j'oserais espérer que ces orientations puissent revenir devant nous en commission parlementaire, afin que l'on puisse en débattre de façon plus formelle plutôt que d'une façon verbale, comme cela.

J'ai voulu lancer le débat. Le débat est lancé.

M. Duchesneau: Mme la Présidente, je voudrais préciser au départ que je n'ai pas dit exactement que nous n'avions pas de plan de développement. J'ai dit que nous n'avions pas de plan de développement approuvé par le gouvernement. Il y a quand même une nuance importante. Ce qui ne veut pas dire que nous ne savons pas où nous voulons aller. De là à savoir où nous devrions aller, c'est une discussion qui, je crois, a toute sa pertinence.

Vous avez fort bien lancé le débat. Si vous voulez les réactions de la direction de REXFOR, et peut-être de l'ancien sous-ministre, je vous dirai que je crois qu'il y a toujours une pertinence pour avoir une

société d'État du genre de REXFOR. La question qu'il faut vraiment se poser, comme je l'ai dit ce matin, c'est: Est-ce qu'on doit en avoir une ou si on n'en a pas le droit? C'est la première question qu'il faut se poser. Après avoir répondu à cela, si on a conclu qu'il est toujours pertinent d'avoir une société d'État du genre, comme je l'ai dit aussi ce matin, il ne faudrait pas que ce soit un demi-outil. Il faudrait en faire un outil véritable si on veut que ce soit un outil qui puisse avoir vraiment un impact au niveau du secteur forestier. On devrait lui donner tout ce qu'il faut pour pouvoir fonctionner dans ce secteur. J'irais même jusqu'à dire que REXFOR devrait posséder le portefeuille d'entreprises de pâtes et papiers que la SGF possède, si l'on veut vraiment que celle-ci soit l'outil de développement du côté du secteur forestier. On peut choisir d'avoir un portefeuille divisé; mais, encore là, il y aura toujours une ambiguïté, à savoir qui fait quoi. Est-ce que les bons dossiers payants pourront être du côté de la SGF? Est-ce que, pour les mauvais dossiers, ceux que l'on veut rescapier, c'est REXFOR qui doit le faire? Je vous livre mes réflexions, tout simplement comme elles viennent. Il faut se poser la question et y répondre.

Je crois qu'il y a place pour une société du genre. On aura toujours des choses à faire. On va toujours avoir besoin d'expertise. Je suis un tenant de l'entreprise privée; je ne suis pas quelqu'un qui va croire que l'État doit intervenir à outrance. Je ne crois pas à cela. Mais de là à croire que l'entreprise va pouvoir résoudre tous les problèmes, je n'y crois pas non plus. Il va toujours y avoir des situations où le gouvernement - celui que vous voudrez avoir, qu'il soit de n'importe quel parti - aura des problèmes à résoudre. Il voudra toujours donner une impulsion quelconque.

Il est bien clair que si on n'était pas intervenu d'une façon quelconque, l'usine de panneaux dans la vallée de la Matapédia n'existerait pas. Les partenaires allemands n'auraient jamais pris le risque de venir seuls et ils ne voulaient pas s'associer à d'autres partenaires privés parce qu'ils ne connaissaient pas le contexte. Alors, ils ne seraient jamais là.

Qu'est-ce que l'on fait? Est-ce que l'on subit les problèmes sans réagir, tout simplement en étant fataliste: la conjoncture donne cela, vivons ce que cela donne? On se retrouverait, aujourd'hui, avec Témiscamingue probablement en ville fantôme, sans usine de papier journal, à Rivière-du-Loup, sans usine de panneaux dans la vallée. C'est bien sûr qu'on a pris des risques plus élevés. Cela se reflète à certains endroits.

Si on doit procéder et si l'on veut avoir une structure semblable, il faut lui donner une base qui lui permette de pouvoir absorber des mauvais coups et de faire des

investissements normaux dans des compagnies qui vont bien et qui ne sont pas des problèmes particuliers, afin d'avoir une base d'activité normale. Je pense que la question qu'il faut d'abord se poser, c'est: Est-ce qu'il y en a une ou s'il n'y en a pas? Je pense qu'il est normal de se poser cette question après dix ans d'existence. REXFOR, comme on la connaît, existe depuis 1973. Est-ce qu'on a toujours besoin d'une société du genre pour aider au développement du secteur forestier? D'après moi, on répond à cela, on dit oui ou non. Si c'est non, cela règle le problème et, pour employer l'expression que les Français aiment, on va dénationaliser, on va liquider tranquillement les avoirs de la société. Je dirais que si l'on fait cela, on se prive, comme collectivité, d'un outil qui peut être drôlement intéressant.

Par contre, si l'on décide de la garder, il faut le faire et lui donner les moyens de s'organiser afin qu'elle puisse fonctionner de façon à se rapprocher le plus possible du modèle de l'entreprise privée, tout en gardant comme acquis que l'on va quand même lui demander d'intervenir dans des cas plus difficiles où l'entreprise privée ne pourra pas intervenir.

Cela résume un peu, Mme la Présidente, ma pensée d'ancien sous-ministre et de président de REXFOR, actuellement.

La Présidente (Mme Harel): M. le député d'Outremont.

M. Fortier: Mme la Présidente, j'ai beaucoup de sympathie pour M. Duchesneau mais j'ai beaucoup de difficulté à accepter ce qu'il nous dit. D'une part, il nous dit: On a un plan de développement, qui n'est pas approuvé. Pour une société d'État comme pour une société privée, je dois vous avouer que quelqu'un qui irait sur le marché, prépare un prospectus pour dire: Voici ce que nous allons faire; nous vous demandons 65 000 000 \$, mais prenez bonne note que tout ce que nous avons l'intention de faire n'est pas approuvé par notre actionnaire, parce que cela fait deux ans que nous attendons, je dois vous avouer que cela ne ferait pas bien sérieux et qu'il n'y aurait pas beaucoup de courtiers qui souscriraient à une émission d'actions, sans savoir où votre actionnaire principal désire que vous alliez. J'irais plus loin, je dirais que c'est tout simplement un plan d'action non approuvé par le gouvernement, dans votre cas, c'est tout simplement que ce n'est pas un plan d'action, parce que je ne sais pas, je ne l'ai pas lu votre plan de développement, vous ne voulez pas nous le remettre, peut-être que vous demandez le contrôle complet de la forêt publique, peut-être que vous demandez que toute la récupération de la tordeuse de l'épinette soit faite par

REXFOR. Peut-être que vous demandez un tas de choses. Mais comme ce n'est pas approuvé présentement, ce sont juste des suppositions, les gens disent ceci, les gens disent cela, et tant que votre plan de développement n'est pas approuvé par le gouvernement, cela vaut absolument zéro, excusez-moi, mais cela ne vaut pas grand-chose.

Je vais vous citer ici, M. Bérubé, ministre des Richesses naturelles il n'y a pas si longtemps. C'est en commission parlementaire, Mme la Présidente, le 29 mars 1977, alors que nous étions en train d'étudier le projet de loi 97, loi sur la société REXFOR.

M. Bérubé disait ceci: "Pour s'assurer que l'on contrôle bien la compagnie - il répondait à une question de M. Saint-Germain, que je n'ai pas connu, mais on m'en dit beaucoup de bien - il y a plusieurs façons, d'une part par des définitions claires de mandat."

Bien, mon Dieu, là-dessus, je suis tout à fait d'accord, il faut donner des définitions claires de mandat. Ensuite, il continuait son raisonnement: "En d'autres termes, faute d'avoir clairement défini un mandat, avec les implications d'un tel mandat, on a entraîné SIDBEC dans une course vers le complexe hydrologique intégré sans jamais lui en donner les moyens."

À la suite de ce que vous dites, je vous dis qu'il a parfaitement raison, M. Bérubé, il faut donner des mandats clairs; et, lorsqu'on ne donne pas des mandats clairs, on fait toutes sortes de choses. On se réveille après 25 ans et on se demande comment il se fait que l'on a mis de l'argent là-dedans. On ne sait même pas pourquoi.

Je continue, M. Bérubé, était très volubile, à ce moment-là et il dit ceci: "Par conséquent, on multiplie les occasions de contact, mais je pense que le principal objectif des directives..." Il parlait des directives après la loi de 1979 qui devait créer REXFOR. "...à mon point de vue, ce n'est pas de forcer les sociétés d'État à obéir à l'État, mais c'est de forcer l'État à savoir ce qu'il veut de ses sociétés."

Mon Dieu Seigneur! comme il a raison, M. Bérubé. En 1979, cela faisait seulement trois ans que vous étiez au pouvoir, franchement, dans un début de mandat, il semblerait que les ministres ont toujours les idées plus claires, mais dans une fin de mandat, c'est un peu plus compliqué.

Quant à moi, je suis d'accord avec ce que M. Bérubé a dit ici, c'est extraordinaire. Il dit: "Les premières discussions - et je cite toujours M. Bérubé - que nous avons eues avec l'ensemble des présidents de nos sociétés d'État ont toutes permis de conclure que la principale défaillance que percevaient les présidents des sociétés d'État face au rôle et à l'interaction entre l'État et les

sociétés d'État, c'était cette absence totale de volonté politique de la part d'un gouvernement vis-à-vis de leur mandat".

Je continue: "Les présidents des sociétés d'État ont tous expliqué que s'ils ne savaient pas ce que le gouvernement attendait d'eux, ils étaient livrés à eux-mêmes et devaient à ce moment-là élaborer leur propre politique". C'est que ce vous avez fait.

Ce qui explique souvent pourquoi beaucoup de nos sociétés d'État n'ont pas de politique et évoluent dans leur orientation au gré de nominations, au gré de changements aux conseils d'administration avec relativement peu de continuité.

Mme la Présidente, cela résume mon point de vue. Je souscris totalement à ce qu'a dit M. Bérubé le 29 mars 1979. À moins que le gouvernement définisse un mandat clair, vous avez beaucoup de difficulté; à moins que le gouvernement vous fasse connaître ce qu'il veut de la société d'État après un débat public, je l'espère, parce qu'il ne faudrait pas faire cela en catimini, vous pourriez vous ajuster, ajuster votre plan de développement, et savoir où vous allez; ensuite, vous faites la part des choses. Moi, je vous répondrai tout de go que je crois qu'il y a un avenir pour REXFOR. J'oserais espérer que lorsque nous irons devant l'Assemblée nationale, si mon conseil des députés le permet, j'évoquerai certaines idées que je peux avoir là-dessus. Alors je vous réponds tout de go personnellement, sans engager ma formation politique, que je crois qu'il y a un avenir pour REXFOR, mais je crois qu'il faudrait définir d'une façon beaucoup plus précise ce que devrait être la mission de REXFOR. En attendant, il est très difficile d'avoir une discussion, puisque nous n'avons pas devant nous un texte que l'on pourrait discuter et que l'on pourrait commenter. Vous évoquez des idées très générales qui ne permettent pas un débat très prononcé sur le sujet.

Comme il est 18 heures, Mme la Présidente, je demande la suspension des débats.

La Présidente (Mme Harel): Je constate qu'il est 18 heures. Les travaux sont suspendus jusqu'à 20 heures.

(Suspension de la séance à 18 h 1)

(Reprise de la séance à 20 h 9)

La Présidente (Mme Harel): La commission de l'économie et du travail reprend ses travaux. La parole est au ministre de l'Énergie et des Ressources. Nos travaux portent sur la mission de REXFOR.

M. Duhaime: J'aurais mieux aimé avoir

mon dossier. On va attendre quelques minutes, mon dossier va arriver.

La Présidente (Mme Harel): Peut-être pourrais-je me permettre un certain nombre de questions qui me sont venues - ce sont plutôt des réflexions - à la suite des interventions qui ont été faites durant la journée sur trois aspects, notamment sur une duplication entre l'intervention de la SGF et celle de REXFOR. Est-ce que ce sont là des missions complémentaires ou si ce sont des missions tellement mal définies que vous avez l'impression les uns et les autres de vous piler sur les pieds? Vous avez répondu un peu avant qu'on ne suspende nos travaux qu'il serait pertinent - j'ai cru comprendre que vous jugeriez pertinent - qu'il n'y ait qu'un seul mandataire pour l'ensemble du secteur de la forêt. Je crois comprendre que c'étaient là vos propos?

M. Duchesneau: C'est exact, Mme la Présidente. C'est un désir. Je dois souligner ici que ce sont un peu des raisons historiques qui ont fait qu'on se retrouve dans cette situation en 1984. Comme je l'ai mentionné ce matin, au moment où la Société générale de financement a fait l'acquisition des actions de la compagnie Donohue en 1967 ou 1968, REXFOR, comme telle, n'existait pas.

Le volet développement du secteur forestier n'a été inséré qu'en 1973. Si vous remarquez, les articles de loi, on a créé REXFOR en 1969, mais ce n'est pas la REXFOR actuelle. On a tout simplement modifié la loi de l'office de récupération pour constituer une société qui avait pour nom REXFOR, mais son mandat était limité à l'exploitation et à la restauration forestière, aux deux premiers objets, en fait, de la loi actuelle. C'est en 1973 qu'on a abrogé la loi de 1969 pour créer une nouvelle société qui avait le même nom... C'est-à-dire que le nom a été changé aussi, c'est devenu la Société d'exploitation, de restauration et de développement forestiers. Le volet développement est arrivé seulement en 1973. Ce qui veut dire que REXFOR comme telle est assez jeune. Elle a tout juste dix ans. La SGF était déjà impliquée fortement avec Donohue. C'est cette situation qui a continué sans qu'il se fasse de réorientations.

La Présidente (Mme Harel): Une dernière réflexion avant de passer la parole au ministre. J'ai cru comprendre qu'on devrait attendre le discours de deuxième lecture du critique de l'Opposition en matière d'énergie et de ressources pour savoir s'il souscrit ou non aux thèses qui veulent que vous fassiez toutes les choses que l'entreprise privée ne ferait pas.

J'imagine qu'on doit entendre par là que vous feriez les choses non rentables que

l'entreprise privée ne ferait pas. Je dois constater qu'on vous demande, d'une certaine façon, une chose et son contraire, parce qu'on vous demande de "performer" économiquement en soulignant les faiblesses lorsqu'il y a perte et, en même temps, de faire des choses non rentables pour suppléer à l'absence de l'entreprise privée. Sur ce, je passe la parole au ministre.

M. Fortier: Mme la Présidente...

La Présidente (Mme Harel): Oui, M. le député d'Outremont.

M. Fortier: ...vous me faites dire des choses que je n'ai pas dites.

La Présidente (Mme Harel): Non, j'ai dit que j'attendrais votre discours de deuxième lecture.

M. Fortier: Oui, mais je n'ai pas dit "pendant qu'on attendait". Je vous ai dit quelque chose, mais ce n'était pas cela. Je voulais juste être clair. J'ai dit, dans mon discours au début, que, bien sûr, il y a un besoin d'une société d'État et j'ai également dit qu'à mon avis une société d'État devrait faire des choses qui, normalement, n'iraient pas de soi. On peut citer des exemples de ce qui n'irait pas de soi.

Cela ne veut pas dire nécessairement que les entreprises qu'une société d'État doit entreprendre... D'ailleurs il s'agit de définir, dans le cas de Donohue, qu'il s'agit d'une société d'État très rentable. Donc, il ne s'agit pas de rentabilité ou de non-rentabilité, il s'agit d'établir les créneaux dans lesquels REXFOR devra travailler. C'est dans ce sens que je le voyais. Ce n'était pas dans un sens de rentabilité ou de non-rentabilité.

La Présidente (Mme Harel): Soyez sûr, en tout cas, que je vous écouterai très attentivement lors de votre discours de deuxième lecture. M. le ministre.

M. Duhaime: Mme la Présidente, on se retrouve dans une situation un peu curieuse. Je pense que cela mérite d'être noté. Si j'ai bien compris tout à l'heure, lorsque le député d'Outremont s'est prononcé sur la "mission de REXFOR", dans ses mots, il a dit - il me corrigera si je fais erreur - qu'il parlait en son nom personnel et qu'il ne connaissait pas le point de vue de ses collègues sur ce sujet.

C'est quand même assez curieux, parce que j'aurais pensé que l'Opposition viendrait en commission parlementaire, après tout le tintamarre que l'on a entendu dans les journaux et les déclarations, en particulier dans la région de Matane, dans le Nord-Ouest également, en Abitibi-Témiscamingue,

à savoir que le Parti libéral du Québec avait des idées très claires et bien arrêtées.

Pour l'instant, on doit constater que le Parti libéral officiel est sans opinion et que son porte-parole officiel parle à titre personnel. Cela fait quand même un peu curieux. J'ajouterais, Mme la Présidente, que je comprends un peu le malaise du député d'Outremont parce que les critiques qu'il porte sur ce qui lui semble être imprécis dans les objectifs poursuivis par REXFOR sont contenues au cœur d'un projet de loi qui a été adopté en 1973. Le paragraphe c) de l'article 3, entre autres, et les paragraphes a) et b) existaient déjà dans la loi initiale. En 1973, alors que M. Bourassa était premier ministre, sauf erreur, on a ajouté un objet qui est la clé de toutes nos discussions aujourd'hui et qui est au cœur même de toutes les interventions de REXFOR. Si vous me permettez, je vais tout simplement relire le paragraphe c) de l'article 3 qui est toujours en vigueur et qui n'est pas visé par le projet de loi 66 qui est devant l'Assemblée nationale. Cela dit: La société a pour objet: a), b), c), de stimuler l'implantation et le développement de l'industrie forestière ainsi que la création d'emplois nouveaux. Cela a été voté par le gouvernement libéral.

Je vais d'abord le féliciter parce que c'est bref, c'est clair, c'est précis. C'est dans ce sens que REXFOR retrouve son mandat d'agir; un mandat que je qualifierais de tous azimuts dans le développement de l'industrie forestière, de stimuler l'implantation et le développement. Il faut bien comprendre qu'il y a un peu plus de dix ans, autant qu'aujourd'hui, cet article de la loi de REXFOR était essentiel. On va prendre une région en particulier, prenons la Gaspésie. On peut faire des farces à l'occasion, attaquer les sociétés d'État, vanter les grands mérites et les vertus de l'industrie privée, je n'ai rien contre cela. Sauf que, de temps à autre, il faut tirer la ligne, comme on dit. Je crois que l'expression est du député d'Outremont. Quand on tire la ligne en Gaspésie, il faut constater que c'est un échec total et systématique du secteur privé dans l'industrie du sciage. Qu'on prenne le mont Logan, Marsoui, Lac-au-Saumon, l'ancien Matabois, on parlait de Samoco, cet après-midi, REXFOR, au fil des années et depuis qu'on est au gouvernement, a été appelée à intervenir non seulement après l'échec, mais après les faillites du secteur privé. La question que je pose au député d'Outremont, qu'il parle en son nom personnel ou qu'il parle au nom de l'Opposition, je m'en fous, mais je voudrais qu'il nous dise si la présence de REXFOR, par exemple, dans le secteur de l'industrie du sciage en Gaspésie est une présence bienvenue, si elle est souhaitable, si elle est souhaitée, si elle est

appuyée. C'est ce qu'on a besoin de savoir.

De la même manière, je dirais, pour avoir piloté ce dossier à l'époque où j'étais ministre responsable de la Société générale de financement, alors que j'étais au ministère de l'Industrie, du Commerce et du Tourisme, que nous avons procédé à l'implantation d'une papeterie à Amos pour un investissement de 140 000 000 \$ - si ma mémoire est bonne - et tout le monde est d'accord pour dire que si la Société générale de financement ne s'était pas directement impliquée dans ce projet, jamais, dans 100 ans, la compagnie Normick-Perron, dont on nous vantait les mérites des états financiers, aujourd'hui, aurait pu, seule, faire un investissement de cette taille et se lancer dans la mise en route d'une usine de fabrication de papier journal.

De la même manière, dans la région de Mont-Laurier, REXFOR est impliquée à l'intérieur de son mandat et la présence de REXFOR à Mont-Laurier fait même des jaloux. La question n'est pas de savoir si REXFOR doit s'impliquer ou non, suivant ce qu'on entend dans certaines régions, mais de savoir où exactement. Je pense que c'est ce qu'il est important de retenir. Quand on parle des missions, quand on parle des objectifs, il y en a à boire et à manger. Je constate que REXFOR, au fil des années, est une entreprise qui a grandi, qui, à travers la crise économique, a écopé comme d'autres mais qui offre à son bilan consolidé des bénéfices nets. Elle emploie aujourd'hui 2200 personnes et son chiffre d'affaires dépassera 80 000 000 \$. On dirait que cette présence est vitale, je l'ai souligné pour deux régions, c'est vrai aussi pour le Témiscamingue. REXFOR agissant dans le développement économique, agissant parfois seule, parfois en partenaire de l'entreprise privée, cette présence-là est essentielle.

Je suis complètement désarmé de voir que le discours libéral varie d'une expédition à l'autre. Quand c'est Robert Bourassa qui se promène, il tire sur REXFOR à boulets rouges et sur toute société d'État qui bouge dans le paysage. Quand le député d'Outremont s'en va faire un tour en Gaspésie, il marche sur le bout des pieds; il revient et il dit: Attention, je ne suis pas d'accord avec le principe de l'intervention de REXFOR. Mais, quand le député d'Outremont va rencontrer des industriels dans la région de l'Abitibi-Témiscamingue et qu'il entend très souvent des gens qui se plaignent à tort, à mon sens, d'une soi-disant concurrence - probablement parce qu'ils ne sont pas capables de faire tourner leur propre entreprise et de la dégraisser, comme on dit, - j'avoue qu'on devient sinon un peu perdu, du moins perplexe devant le discours libéral.

On nous fait un grand plat à savoir que REXFOR et le ministre de l'Énergie et des Ressources se présentent à l'Assemblée

nationale en disant: On veut un chèque en blanc de 66 000 000 \$. Je pense que ce n'est pas honnête de parler comme ça. Ce n'est pas honnête sur le plan intellectuel, entendons-nous bien, puisqu'on nous a demandé beaucoup de documents qui ont tous été déposés avant même que ne commencent les travaux de cette commission de sorte que toute personne intéressée au dossier sait aujourd'hui exactement ce que REXFOR entend faire avec ce nouveau capital-actions.

On voudrait des détails à n'en plus finir et on cite comme exemple le plan de développement de la SGF qui a été adopté en 1980. J'en suis bien aise, Mme la Présidente, c'est moi qui ai piloté le projet de loi en 1980 - je ne suis pas sûr si j'étais assis à cette même chaise ou dans une autre salle - et nous avons demandé à l'Assemblée nationale, pour la SGF, 118 000 000 \$ d'investissements. À ce montant, il y avait différents volets, entre autres un montant de 75 000 000 \$ pour des acquisitions futures. Je me souviens très bien que, lors des travaux de cette commission, nous ne voulions pas identifier quelles étaient les acquisitions que le groupe SGF envisageait; aujourd'hui, on peut les nommer. C'était Hawker-Siddeley ou Domtar. La transaction pour Domtar a été réussie par la suite grâce à ce projet de loi adopté en 1980 qui, soit dit en passant, avait été voté en première, deuxième et troisième lecture à l'unanimité.

On met cela en parallèle. Aujourd'hui, on vient à la commission parlementaire, la direction de REXFOR est ici. On dit que c'est la première fois de toute l'histoire de REXFOR que cette société est appelée à se présenter ici. Je rappellerai que, depuis que REXFOR existe, les libéraux ont été au pouvoir pendant 14 ans et s'ils ne l'ont jamais convoquée, ce n'est toujours pas ma faute. On est ici aujourd'hui pour examiner ses états financiers, la façon dont fonctionnent ses opérations et on donne quatre projets très précis. Qu'est-ce qu'on veut faire avec 66 000 000 \$? La papeterie de Matane, un projet dans le Témiscamingue, le relèvement de l'industrie du sciage et un projet MDF dans la région des Laurentides. Il me semble que c'est clair.

Pour le reste, si on veut s'amuser et si l'Opposition demandait davantage de temps, c'est depuis 10 heures, ce matin, qu'on picoche à droite et à gauche sur des réalisations passées de REXFOR. Je pense que le Parti libéral a fait aujourd'hui la démonstration que l'administration actuelle de REXFOR avait fait un excellent boulot. Toutes les questions ont reçu des réponses, à mon sens. Je n'arrive pas à comprendre qu'on voudrait refaire un immense débat sur la présence de REXFOR dans l'industrie forestière au Québec. Il me semble que ce n'est pas tellement compliqué. On a quatre projets qui sont identifiés, cela prend

66 000 000 \$ pour aller dans le capital-actions de cette entreprise qui va y aller seule, qui va y aller avec des partenaires; avec ce nouvel apport de capitaux, REXFOR sera en mesure de concrétiser ses projets-là.

Si j'ai bien compris, nous sommes dans l'attente que le caucus du Parti libéral se réunisse pour décider ce qu'il fera à l'étape de la deuxième lecture; ce que les citoyens du Québec voudraient savoir, c'est si le Parti libéral est contre le fait que REXFOR s'implique pour relever l'industrie du sciage en Gaspésie. Deuxièmement, est-ce que le Parti libéral du Québec est contre le fait que REXFOR s'associe avec des partenaires pour faire démarrer la papeterie à Matane. Troisièmement, est-ce que le Parti libéral du Québec est contre le fait que REXFOR aille de l'avant avec le premier projet MDF de tout le Canada, et je dirais de tout le Nord-Est américain en tout cas, à Mont-Laurier? Et, quatrièmement, est-ce que le Parti libéral du Québec est contre le projet de REXFOR d'une implantation dans le Témiscamingue?

C'est cela que les citoyens et les citoyennes du Québec attendent d'un parti de l'Opposition. Pas un porte-parole officiel qui vient se présenter en commission parlementaire après nous avoir fait un grand scénario de trente jours pour nous dire: Je parle en mon nom personnel, je n'engage pas ma formation politique. Je pense que cela ne fait pas tellement sérieux.

Si vous voulez mon avis, les objectifs qui sont dans la loi votée par le Parti libéral de M. Bourassa en 1973, pour l'instant en tout cas, cela nous satisfait. On dit: REXFOR a pour objet de stimuler l'implantation et le développement de l'industrie forestière ainsi que la création d'emplois nouveaux. Cela nous satisfait. J'appelle cela un cadre général et, à l'intérieur de ce cadre-là, REXFOR est en mesure de travailler et de fonctionner.

Je n'aurai pas d'autre question, Mme la Présidente. Si tout le monde est d'accord, je suis prêt à interroger directement les dirigeants de REXFOR sur la loi 66 et les projets précis auxquels peut donner naissance ce projet de loi qui est devant nous.

La Présidente (Mme Harel): M. le député d'Outremont.

M. Fortier: Mme la Présidente, c'est vraiment le monde à l'envers. Nous avons dit que nous voulions savoir ce que REXFOR voulait faire. Nous avons exigé qu'il y ait une commission parlementaire. Maintenant, le ministre nous dit que c'est à l'Opposition à se prononcer, alors que nous n'avons même pas encore obtenu les réponses aux questions que nous avons posées et alors que nous cherchons à savoir quelle est l'orientation proprement dite de REXFOR. C'est

réellement le monde à l'envers. Maintenant, s'il faut que ce soit l'Opposition qui dise au ministre quoi faire, je lui demanderai qu'il me donne l'ensemble de ses fonctionnaires pour pouvoir en savoir plus long sur de nombreux détails techniques qui nous manquent présentement.

Nous avons dit, et je le répète, que REXFOR a un rôle à jouer dans la société et j'ai examiné comme lui la loi qui régit REXFOR présentement et je dois admettre qu'à l'intérieur de ses paramètres, il peut y avoir une multitude d'orientations qui sont possibles. M. Duchesneau nous a dit lui-même ce matin qu'il avait des hésitations sur ce qui était véritablement l'orientation de REXFOR, quant aux achats de compagnies en particulier.

J'ai demandé et je demande au ministre qu'il dépose le plan de développement que REXFOR a soumis il y a deux ans. C'est réellement le monde à l'envers maintenant, s'il faut faire des hypothèses de notre côté pour savoir ce qu'est le plan de développement qui a été soumis par REXFOR au ministre; nous sommes en pleine incertitude, si M. Duchesneau nous écrit qu'il ne peut pas nous donner ce plan de développement, parce qu'il n'a pas encore été approuvé par le gouvernement. C'est réellement le monde à l'envers que de demander à l'Opposition de faire des hypothèses sur l'orientation que l'on veut donner à cette société d'État, alors que, chez l'ensemble des gens qui se préoccupent de développement économique, on cherche à préciser davantage quelles sont les orientations que l'on doit donner au secteur public et au secteur privé.

J'ai dit tout à l'heure en réponse à une question, je crois, de M. Duchesneau, que, pour ma part, et je crois que c'est sûrement la position du parti, car nous avons eu un colloque en fin de semaine dernière, l'autre fin de semaine avant, à Montréal, sur la question des sociétés d'État et une résolution à l'effet de se retirer de toute société d'État qui pourrait être en concurrence avec le secteur privé a été battue, à ma demande d'ailleurs, et le parti a reconfirmé justement la politique que nous avons toujours suivie, que l'État avait un rôle à jouer dans le développement économique.

Alors, le débat ne se fait pas là-dessus, M. le ministre, le débat se fait sur l'utilisation intelligente et parcimonieuse des fonds publics; nous avons fait état du fait que les frais généraux de REXFOR, à notre avis, n'étaient pas sous contrôle et on peut se demander ce que le ministre faisait durant ce laps de temps.

Nous voulons savoir ce qu'est le plan de développement, nous disons que les orientations de REXFOR sont mal définies, qu'elles ont peut-être été définies, et je ne voudrais pas accuser REXFOR, parce que je

n'ai pas devant moi le plan de développement, peut-être que REXFOR a fait cet effort de réflexion, que le ministre n'a pas encore rendu public et que, malheureusement, nous sommes dans la situation de nous demander ce que souhaite REXFOR pour son orientation future.

(20 h 30)

Au moment où les gens se posent des questions et où le premier ministre lui-même dit qu'il est en faveur du secteur privé, je ne crois pas qu'il soit inutile et futile de se poser des questions, après quelques années, sur la future orientation qu'on devrait donner à REXFOR.

Là-dessus, Mme la Présidente, j'aimerais également préciser que, lorsque j'ai parlé du fait que le caucus ne s'était pas prononcé sur l'orientation de REXFOR, c'est tout simplement parce que nous voulions justement avoir cette commission parlementaire pour obtenir l'information que nous n'avons pas eue jusqu'à ce jour. Je crois que c'est procéder d'une façon normale, pour les députés du Parti libéral qui sont ici à la table, après consultation et après avoir entendu les représentants de REXFOR et le ministre, qui a eu peu de choses à dire, si ce n'est que de reporter le fardeau de la preuve sur l'Opposition, que de se retourner vers nos collègues pour dire: Écoutez, nous avons entendu les représentants de REXFOR en commission parlementaire, voici ce qu'ils nous ont dit et les informations que nous avons eues sur les projets passés; voici ce qu'ils nous ont dit sur la mission de REXFOR et sur les projets qu'ils veulent réaliser. Basée là-dessus, voici notre recommandation. C'est la façon tout à fait démocratique et normale de procéder en régime démocratique. Je ne crois pas qu'il y ait bien des gens qui vont prendre au sérieux les commentaires du ministre responsable du dossier.

Mme la Présidente, même si M. Duchesneau nous a dit qu'il n'était pas à même de nous révéler ce que contenait son plan de développement, même dans les grandes lignes, ce qu'il nous a dit, c'étaient différentes choses dont j'ai pris note ici. Il nous a dit que REXFOR pouvait être un outil d'intervention privilégié, qu'elle pouvait résoudre des problèmes épineux, qu'elle pouvait sauver des entreprises, qu'elle pouvait exécuter des mandats du gouvernement selon des critères non économiques. Par ailleurs, il a dit qu'il sentait le besoin d'acquiescer des sociétés, ce qui permettrait à REXFOR d'avoir des revenus afin d'avoir une base plus solide pour produire des capitaux...

Je lui ai posé la question à savoir quelles étaient les normes de rentabilité. À ma connaissance, nous n'avons pas eu de réponse à cette question. Sur la diversification à caractère innovateur, selon

les mots de M. Duchesneau, nous avons eu peu de précisions. Il nous a dit que REXFOR voulait se diversifier dans des choses plus payantes, bâtir un portefeuille plus équilibré. Je pose la question: Dans quelle direction, où et comment?

En fin de compte, Mme la Présidente, il reste que nous sommes demeurés sur notre appétit en ce qui concerne la mission de REXFOR, que nous n'avons aucun critère de rentabilité qui nous a été donné. Je comprends la situation de REXFOR qui doit, d'une part, satisfaire les demandes du gouvernement pour des projets non rentables et, d'autre part, tenter de pénétrer sur des marchés plus lucratifs sans pouvoir arriver à un critère d'ensemble qui soit équitable pour ceux qui oeuvrent à l'intérieur de REXFOR.

La papeterie de Matane

Il y a une question que j'aimerais poser à M. Duchesneau. Devant une telle situation et devant une conjoncture qui, dans l'ensemble du Québec, dans le domaine du sciage, du bois et de la foresterie d'une façon générale, où ce sera de plus en plus difficile, comment peut-il, à ce moment-ci, justifier l'orientation que semble décrire très facilement le ministre? On nous dit: "On vous demande d'approuver quatre projets bien particuliers." Si je comprends bien, dans le cas de la papeterie de Matane, vous êtes toujours à la recherche d'un partenaire qui semble s'éloigner de jour en jour. Dans le cas de l'usine MDF, vous avez dit publiquement que vous cherchiez à avoir un partenaire qui pourrait travailler avec vous à la réussite de ce projet particulier. Je pose une question très générale: Dans quelle mesure cette orientation qui est d'aller vers des projets qui ne s'inscrivent pas à l'intérieur d'une mission générale bien définie va-t-elle vous mettre dans une situation qui pourrait être aussi pénible dans cinq ans que celle où vous êtes présentement, du moins quant à la rentabilité des projets passés?

M. Duchesneau: Mme la Présidente, il est bien certain que le besoin d'avoir une orientation plus précise est toujours là. Si la situation devait se perpétuer pendant bien des années, il est bien sûr que cela rend notre travail plus difficile. Il est bien sûr que d'avoir un portefeuille qui n'est pas bien équilibré nous demande des efforts plus intenses pour essayer d'avoir un rendement de l'ensemble du portefeuille. Ce sont quand même les conditions dans lesquelles on travaille. On essaie de prendre les orientations que notre actionnaire veut bien nous donner.

Dans le cas précis de la loi 66, on se retrouve avec des projets bien définis. Il est vrai que nous avons de la difficulté à nous trouver un partenaire pour l'usine de papier

journal. Mais, quand même, nous n'avons pas abandonné et nous poursuivons notre effort dans ce sens. Ce qui veut dire que si on n'était vraiment pas là pour lui donner cette impulsion, il est bien certain qu'il n'y aurait pas de projet. Ce n'est pas parce que le site n'est pas intéressant. Ce n'est pas parce que la rentabilité n'est pas intéressante. On se retrouve avec un projet qui est vraiment intéressant financièrement, de la façon que nous l'avons structuré. Mais il s'est dit tellement de choses autour de ce projet que les partenaires du secteur privé ont une crainte quasiment malade de s'en approcher.

Nous avons travaillé intensément sur le projet l'hiver dernier avec une compagnie canadienne. Nous lui avons fourni le résultat de tous nos travaux. Elle est arrivée à la même conclusion que nous que le projet, avec la structure financière proposée, avait beaucoup de sens, mais, pour d'autres raisons qui lui étaient particulières, elle ne voulait pas venir.

Il est bien sûr que la conjoncture n'a pas aidé. Le fait que le marché du papier journal n'ait pas été bon durant les deux ou trois dernières années ne nous a pas aidés non plus. Tout cela se replace un peu. Nous avons bon espoir de trouver un partenaire qui va y trouver lui aussi son intérêt. Il est bien sûr que nous aimerions être seuls dans le secteur forestier, ce serait plus intéressant. Nous nous retrouverions avec un portefeuille mieux équilibré, mais on ne peut pas refaire l'histoire, on fait du mieux qu'on peut avec ce qu'on a entre les mains. Malgré tout cela, nous avons bon espoir de pouvoir quand même arriver avec quelque chose de rentable. Tout cela ne se fait sans travail. C'est beaucoup plus difficile. On travaille vraiment sur des projets plus difficiles. Il est bien certain que d'acheter des actions en Bourse demande moins de travail que de vouloir implanter une nouvelle papeterie. C'est sûr que les difficultés rencontrées avec l'usine de panneaux créent des problèmes pour faire redémarrer des scieries après une crise. Cela demande un effort. Alors, tout le monde met l'épaule à la roue et essaie de tirer un rendement de tout cela. C'est plus difficile, mais on y arrive quand même et toute l'équipe de REXFOR est très enthousiaste de ce côté.

C'est sûr qu'on retrouve, à l'article 3, au paragraphe c), "...stimuler l'implantation et le développement de l'industrie forestière ainsi que la création d'emplois nouveaux." Les quatre projets entrent dans cela et nous faisons feu, tous azimuts aussi. Quoi ajouter à part cela? C'est sûr que, dans notre projet de plan de développement, il y a des critères de rendement et qu'on répond à toutes ces questions. Il s'agit de vraiment le travailler dans ce sens.

M. Fortier: Vous nous avez dit ce matin qu'il fallait élargir votre base d'exploitation. Vous avez dû, j'imagine, dans votre plan de développement, évoquer comment vous élargiriez cette base pour la rendre plus solide et mieux développer votre entreprise. Avez-vous quantifié ce plan et pourriez-vous nous dire de combien de millions vous auriez besoin pour élargir la base au point où vous vous sentiriez à l'aise pour que l'entreprise se développe d'elle-même, du moins dans la plupart des cas? Quelle est la caractéristique de cette base que vous souhaitez? Encore là, j'imagine que vous avez dû faire des prémisses sur le genre de diversification souhaitable et, comme une société ne peut pas aller dans toutes les directions à la fois, il y a certainement des créneaux que vous avez privilégiés pour vous assurer que vous développeriez des spécialités qui soient propres à votre entreprise.

M. Duchesneau: Mme la Présidente, pour pouvoir élargir notre base, c'est bien clair, à notre avis il faut aller plus en profondeur du côté des pâtes et papiers. C'est une industrie beaucoup plus stable que le sciage. Pour nous, si l'on veut que REXFOR ait une base solide et stable, il nous faut acquérir un portefeuille un peu plus important du côté des pâtes et papiers.

M. Fortier: Alors - vous l'avez dit tout à l'heure et cet après-midi - la base que vous recherchez, d'après l'expertise qui est la vôtre et l'expérience que vous avez vécue depuis que vous avez été sous-ministre - je crois que vous étiez présent sous M. Gosselin, durant les années soixante-dix, au début, vous avez été au ministère des Terres et Forêts durant très longtemps, et, maintenant, comme président de REXFOR - vous nous dites, à la lumière de votre expérience tant au ministère des Terres et Forêts que de président de REXFOR, que, selon vous, la seule façon d'assurer un développement harmonieux, équilibré et qui satisferait toutes les régions du Québec serait de fusionner les intérêts de Donohue et de REXFOR et de les regrouper sous l'égide de REXFOR. Je pense que c'est bien là la proposition que vous nous faites.

M. Duchesneau: Cela peut se faire d'une autre façon, Mme la Présidente. Il n'y a pas de raison en soi qui permette de dire que les deux sociétés d'Etat ne peuvent pas oeuvrer du côté des pâtes et papiers, à la condition que REXFOR ne soit pas limitée à d'autres parties du secteur forestier. Nous nous retrouverions dans une situation moins bonne si nous devions oeuvrer seulement du côté du sciage, du contre-plaqué, du panneau, sans avoir à toucher le secteur des pâtes et papiers. C'est quand même quelque chose qui

peut se vivre. Pour REXFOR, c'est vraiment répondre aux attentes de l'actionnaire. REXFOR ne vit pas pour REXFOR. REXFOR vit pour son actionnaire, qui est le gouvernement. Même si ce sont des choses plus difficiles, même si le rendement est moins intéressant, si notre actionnaire nous dit: On veut vous voir oeuvrer de cette façon, on en tiendra compte quand on fera notre jugement de valeur et c'est bien sûr que nous allons oeuvrer dans ce sens.

M. Fortier: Cela peut jouer des tours à certaines régions. Quand j'étais à Matane, j'ai rencontré des gens de Matane qui m'ont indiqué qu'au tout début du projet, ce concept était lancé depuis un certain nombre d'années, que les gens de Matane, à un moment donné, parlaient et à Donohue et à REXFOR et que, à la demande expresse de M. Bérubé, qui était alors ministre des Terres et Forêts, on a exigé que les pourparlers avec Donohue cessent complètement, mais ne se continuent qu'avec REXFOR. Ce n'est pas moi qui le leur ai fait dire. Je dois vous avouer que ces gens, maintenant, me disent: On s'est peut-être fait jouer un tour en ce sens que Donohue s'est retournée par après et a implanté une papeterie à Amos. Peut-être, se demandent-ils si cette papeterie, ne serait pas maintenant rendue chez eux. Quand deux sociétés d'État se font concurrence pour avoir la faveur des fonds de l'État pour un projet en particulier, cela ne favorise pas toujours une région en particulier. Dans cette mesure, je crois que, du moins, la proposition que vous avez faite d'harmoniser les vues de la SGF ou de la Donohue et de la vôtre, à première vue, semble évoquer une perspective qui permettrait de rationaliser un secteur qui, justement, demanderait une meilleure intégration des forces de l'État dans ce secteur particulier.
(20 h 45)

M. Duchesneau: Je pense, Mme la Présidente, que je pourrais dire ici que le fait que la SGF et REXFOR se retrouvent dans le même domaine des pâtes et papiers n'a certainement pas nui au développement du projet de Matane. REXFOR a eu l'occasion de travailler en étroite collaboration avec la SGF sur ce dossier. Je puis vous assurer qu'à aucun moment, la présence de REXFOR et de la SGF dans ce domaine n'a été le facteur qui a pu nuire à l'implantation d'un projet à Matane. Pour nous, on travaille sur le projet, mais si d'autres peuvent le réaliser mieux que nous, il y a vraiment pas de quoi; ce n'est pas un concours de popularité, ce n'est pas de la compétition, c'est vraiment de travailler à atteindre cet objectif. Si la SGF, grâce à Donohue, est plus en mesure que nous de la faire, il n'y a aucun problème. Cela a été discuté vraiment à fond. Je me souviens de

la décision de Donohue d'aller à Amos. Quand je suis arrivé à REXFOR en septembre 1979, elle était déjà prise. J'en avais entendu parler bien avant cela par Donohue. J'ai laissé le ministère des Terres et Forêts, où j'étais sous-ministre, en janvier 1976 et, même à ce moment-là, Donohue parlait d'un projet de papeterie à Amos en même temps qu'elle finissait de mettre en place le projet de Saint-Félicien. Elle parlait déjà d'un projet à Amos en association avec Normick-Perron. Ce n'est certainement pas cela qui a fait changer d'idée à Donohue, pour qui le fait de pouvoir s'établir à Amos ou à Matane n'a jamais été remis en question.

Le projet de Matane vient d'une idée des producteurs de bois du Bas-Saint-Laurent. Ils doivent vendre leur bois à l'extérieur; ils sont dans la même situation qu'étaient les producteurs de bois dans le coin de Rivière-du-Loup-Témiscouata. Les deux étaient pris dans la même situation; ils ont réglé leur problème dans Rivière-du-Loup-Témiscouata avec le projet de Soucy. C'est à partir de cela que les producteurs du Bas-Saint-Laurent ont désiré régler leur problème de la même façon. Ils ont fait la promotion d'un projet de papeterie à Val-Brillant dans la vallée de la Matapédia. Cela a commencé en 1978.

REXFOR est intervenue dans le dossier en 1979 et le travail a commencé de façon plus intense en 1980. Mais, en 1980, on a été aux prises avec la querelle des sites; on a vraiment perdu une année entière là-dessus. Les producteurs de bois voulaient que l'usine soit installée au centre de gravité de leurs territoire d'exploitation pour minimiser les frais de transport. Cela voulait dire Val-Brillant comme site. Quand l'OPDQ a fait une étude des sites, c'est bien clair, le site de Matane est ressorti. On a vraiment perdu l'année 1980 à travailler sur la seule question du site et sans vraiment s'occuper de la promotion. Probablement que si on n'avait pas perdu autant de temps avec le site, on serait peut-être déjà en exploitation. Le partenaire Bato venait de terminer la construction de son usine à Bear Island, en Virginie, et il n'avait pas connu ces problèmes de démarrage. Il avait encore de la liquidité. Si le projet avait été vraiment mûr, on aurait probablement pu démarrer le projet tout de suite. Comme la querelle du site a étiré le dossier, on s'est retrouvé avec une décroissance dans la demande, avec des problèmes ici et des problèmes là. Le projet a donc été plus difficile à mettre en marche.

Mme la Présidente, on peut affirmer que la rivalité c'est une rivalité très amicale entre les deux sociétés d'État et elle n'a pas nui au dossier de Matane.

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

Interventions de REXFOR

M. Duhaime: M. Duchesneau, je voudrais vous référer au document de travail que vous avez bien voulu nous présenter avant le début des travaux de cette commission. À la page 8, en particulier, il y a là sept illustrations d'interventions de REXFOR. Sauf erreur, dans les sept cas, c'était à la demande de l'actionnaire, trois sont reliées à la transformation du bois et quatre autres sont reliées à la fabrication du bois d'oeuvre. Je précise que chacune des sept interventions s'est déroulée entre 1973 et 1976 inclusivement.

Les Produits forestiers Tembec, en 1973, et sa filiale, Tembois, une assistance financière et technique. En 1974, l'établissement à Rivière-du-Loup de la Papeterie F.F. Soucy; je crois que c'était après une faillite, vous l'avez mentionné ce matin. Toujours en 1974 et à la demande de l'actionnaire, l'établissement d'une usine à Cabano avec Papier Cascades. Quatrième intervention sur mandat du gouvernement, en 1975, redressement de la scierie Taschereau, dont on parle encore aujourd'hui. Cinquièmement, en 1975, à la demande du gouvernement, intervention à Béarn, dans le Témiscamingue, pour empêcher une faillite. Sixième intervention, Sacré-Coeur, Samoco à l'époque, pour les mêmes raisons, empêcher une faillite. Enfin, en 1976, avec la compagnie de papier QNS, un consortium pour le redémarrage de la scierie des Outardes.

M. Duchesneau: Je voudrais peut-être préciser, Mme la Présidente, que, du côté de la scierie des Outardes, le sous-ministre de l'époque a incité REXFOR à embarquer, mais ça n'a pas été un mandat gouvernemental comme tel.

M. Duhaime: Ce serait le seul cas?

M. Duchesneau: Dans ces sept cas, oui.

M. Duhaime: Enfin, j'en oubliais un, ça ferait huit. À la page 9 du document de REXFOR, en 1976, dans le Bas-Saint-Laurent-Gaspésie, à Grande-Vallée, Sainte-Anne-des-Monts et Cap-Chat, sur mandat du gouvernement, à la relance d'une entreprise de sciage en difficulté. Il faut croire que les temps n'ont pas changé beaucoup, elle l'est encore. Donc, il y a eu huit interventions. La question que je pose, c'est: Est-ce que c'est à l'intérieur du plan de développement de REXFOR que chacune de ces interventions a eu lieu?

M. Duchesneau: Mme la Présidente, c'est certainement à l'intérieur du mandat de REXFOR, mais, de là à dire que c'est en fonction d'un plan de développement

prédéterminé, je pense que ce serait faux d'affirmer que cela a été l'objet d'une planification très intense. Bien sûr, ce sont des mandats qui sont arrivés.

Je me retrouve en 1973 pour vous expliquer le déroulement de tout cela. Pourquoi, en 1973, le gouvernement de l'époque a-t-il changé le mandat de REXFOR pour lui donner le volet développement du secteur forestier? La SGF était quand même déjà impliquée avec Donohue, pourquoi ne pas l'avoir donné à la SGF?

Je pense bien que c'est peut-être là le bon exemple pour vous illustrer certaines caractéristiques de REXFOR qui ne peuvent pas appartenir à la SGF, parce que ce n'est pas sa mission. Le gouvernement, en 1973, s'est retrouvé avec sur les bras la fermeture de l'usine et la mort d'une ville, la ville de Témiscamingue. Le gouvernement s'est posé la question: Est-ce qu'on laisse faire cela ou si on fait quelque chose? On a dit: On fait quelque chose. Qu'est-ce qu'on a entre les mains pour agir?

Bien sûr, le gouvernement a gardé la SGF, mais la SGF a fait l'action via Donohue. À ce moment-là, la SGF était actionnaire de Donohue avec des intérêts français et avec le public. Donohue était déjà une compagnie publique. Vous ne pouvez pas, avec une compagnie publique comme ça faire des interventions qui risqueraient d'amoindrir la valeur de la compagnie ou qui pourraient mettre en danger des intérêts des autres actionnaires. Même si un actionnaire est majoritaire dans une compagnie publique, la compagnie ne peut pas poser des actions qui soient de nature à risquer des investissements des actionnaires minoritaires.

Alors, le gouvernement a dit: Je ne peux pas agir par Donohue. Donc, qu'est-ce que je fais? C'est là que s'est prise la décision d'ouvrir ce volet du côté de REXFOR, et de dire: On se donne un outil pour intervenir. REXFOR est même allée jusqu'à acheter l'usine de la compagnie CIP pour la revendre. REXFOR a été vraiment impliquée dans l'organisation de tout cela. REXFOR a fourni le fonds de roulement pour l'approvisionnement, a même acheté le bois. Alors, on voit un peu les mêmes éléments que l'on retrouve dans ceci: REXFOR, avec sa possibilité d'intervention au niveau de la ressource, peut résoudre certains problèmes que la SGF ne peut pas régler, ce n'est pas son rôle. REXFOR se retrouve toujours très fortement impliquée, au niveau de la ressource. C'est bien sûr qu'à ce moment-là, cela nous donne une force plus grande.

M. Duhaime: Je pose ma question, M. Duchesneau, et je pense que - là-dessus on se comprend parfaitement - ce que vous nous dites, c'est que chacune des huit interventions que j'ai mentionnées, qui ont eu lieu de 1973 à 1976, c'est parfaitement

correct, c'était à l'intérieur des objets de la société, tels que votés à l'article 3c de la loi qui existe encore aujourd'hui. Je peux bien le relire. "La société a pour objets de stimuler l'implantation, le développement de l'industrie forestière ainsi que la création d'emplois nouveaux." Chacune de ces huit interventions, que ce soit sur mandat de l'actionnaire ou pas, c'était à l'intérieur des objets poursuivis par REXFOR de par sa loi.

Ma question est la suivante: Dans ces années-là, 1973 jusqu'à 1976, et avant, et depuis, et à votre connaissance, est-ce qu'il y a déjà eu un plan de développement de REXFOR approuvé par son actionnaire qui a déjà existé?

M. Duchesneau: Il n'en a jamais existé.

M. Duhaime: Il n'en a jamais existé.

Alors, avant de passer la parole à un autre, je rappellerais au député d'Outremont que je ne vois pas où il va chercher que ce qui était bien à l'époque où son chef était premier ministre serait mal aujourd'hui. Je voudrais vous entendre là-dessus. Expliquez-nous cela.

M. Fortier: C'est bien facile. C'est que la loi a été modifiée en 1979 pour demander à REXFOR de présenter un plan de développement à chaque année.

M. Duhaime: Non, en 1973.

M. Fortier: Non, sur le mandat, vous avez raison. Si vous le permettez Mme la Présidente, j'aimerais donner une précision. Je pense que c'est important ce qu'on décide maintenant.

La Présidente (Mme Harel): M. le député d'Outremont, vous avez la parole et, comme vous le savez très bien, nous faisons l'audition de REXFOR et il n'y a pas de réparties entre les membres de cette commission. M. le député d'Outremont.

M. Fortier: Je pense que, jusqu'à maintenant, on a été très flexible. M. Duchesneau n'est pas offusqué lorsqu'on échange un peu.

Je vous dirais que oui, j'ai regardé ce qui s'est fait dans le passé et, mon approche du dossier REXFOR n'est nullement partisane, dans le sens que je n'ai jamais dit que tout ce qui s'était fait il y a plusieurs années était bon et que, depuis telle année, c'était mauvais. Ce n'est pas comme cela que j'ai abordé le sujet. Personne ne m'a entendu aujourd'hui prendre une approche doctrinaire et partisane. En ce qui concerne le plan de développement, si ma mémoire est fidèle, c'est en 1979 ou en 1978 que M. Bérubé a fait modifier la loi de REXFOR pour demander que REXFOR présente un

plan de développement chaque année. C'est une bonne idée. D'ailleurs, vous-même, je crois, l'avez fait pour d'autres sociétés dont vous étiez responsable.

Je n'ai jamais dit que tout ce qui se faisait dans le passé était mauvais. Au contraire, j'ai moi-même évoqué certains projets comme Tembec, F.-F. Soucy et d'autres qui, je crois, s'inscrivent dans le genre d'actions que REXFOR a faites et qui ont contribué au développement économique de certaines régions. Cela a d'ailleurs été le sens de mes propos au début de la commission parlementaire, Mme la Présidente, au moment où on se pose des questions pour savoir comment maximiser le développement économique au Québec et comment l'Etat peut faire mieux que ce qu'il a fait dans le passé.
(21 heures)

C'est le sens de mes questions et aussi comment faire peut-être une place large au secteur privé? De toute évidence, même si, en Gaspésie, cela n'a pas été la manne que l'on aurait pu attendre, même si cela n'a pas été une réussite très glorieuse, il reste que tous les intervenants s'entendent je crois, pour dire qu'on doit tenter de faire - et le premier ministre l'a dit - une place plus large au secteur privé.

Ma réflexion vis-à-vis de REXFOR s'inspire d'une part, et je l'ai dit au début de la commission parlementaire, du besoin d'assurer la part qui doit être celle du secteur privé, d'autre part du besoin de définir un mandat pour les sociétés d'Etat, et pour REXFOR en particulier, pour lui permettre de se développer d'une façon harmonieuse, pour que le chef de la direction de REXFOR sache exactement là où il doit s'en aller. Or, comme la loi a été modifiée en 1979 pour demander qu'il y ait un plan de développement, je crois que cela a été demandé, et je citais M. Bérubé, avant le dîner. Lui-même disait qu'il était extrêmement important que les sociétés d'Etat aient une idée très claire de ce que veut le gouvernement et qu'en demandant de proposer un plan de développement et en l'approuvant au cabinet des ministres, on a établi des règles du jeu qui deviennent beaucoup plus claires pour tout le monde. Les réflexions que j'ai faites, Mme la Présidente, s'inscrivent à l'intérieur de cette dialectique pour que l'on puisse définir une mission qui soit plus précise pour REXFOR. D'après les commentaires de M. Duchesneau, je crois qu'il est d'accord avec moi pour souhaiter que, dans la mesure du possible, on puisse définir d'une façon plus précise les orientations de REXFOR pour que sa direction se sente plus à l'aise pour prendre les décisions qui s'inscriraient dans une perspective à plus long terme du développement de la société. Ce sont les seules remarques que je voulais préciser.

La Présidente (Mme Harel): Vous voulez intervenir, M. Duchesneau, ou la parole est au député de Pontiac?

M. Middlemiss: Merci, Mme la Présidente.

Il semblerait que nous sommes embarqués un petit peu dans un projet de l'avenir. On a touché celui de la papeterie de Matane.

Je voudrais toucher cela, mais si nous sommes rendus dans les projets à venir, j'aimerais toucher d'autres projets. Il semblerait que, tout à l'heure, on passait, selon l'ordre du jour, au projet de loi 66.

Est-ce que vous pouvez m'éclairer dans ce domaine-là?

La Présidente (Mme Harel): M. le député de Pontiac, la question est de savoir si des parlementaires veulent intervenir à nouveau sur la mission de REXFOR ou si nous devons considérer cet aspect comme étant épuisé?

M. Fortier: Mme la Présidente, je pense que l'on peut procéder. Si les discussions sur les projets futurs nous inspirent, nous pourrions revenir sur la mission de REXFOR.

La Présidente (Mme Harel): Alors, nous serions donc à l'article 4, projet de loi 66, la demande de capital?

La papeterie de Matane (suite)

M. Middlemiss: Avant de passer à ce sujet, j'aimerais toutefois, vu que nous avons touché à la papeterie de Matane, M. le président de REXFOR, cet après-midi, rappeler lorsque nous parlions des usines, soit celle de Panneaux de la Vallée, soit celle de MDF proposée à Mont-Laurier, que vous disiez que les deux usines ne fabriquaient pas le même produit, et que si nous n'avions pas le MDF ici au Québec, peut-être que nous l'aurions à d'autres endroits au Canada et qu'ainsi il n'y aurait pas de concurrence.

Lorsque l'on parle de la papeterie de Matane, est-ce qu'il y a une étude de marché qui démontre, si la papeterie de Matane était construite, quel marché cela affecterait, au Québec, au Canada ou là où l'on voudrait vendre notre produit?

M. Duchesneau: Alors si l'on regarde de quelle façon on veut structurer le projet de Matane, disons que c'est une chose publique, nous le faisons avec un partenaire québécois, nous le faisons avec un partenaire québécois, qui est Québecor, et c'est bien certain que, dans le projet, la société Québecor achèterait du papier de la nouvelle papeterie, c'est son intérêt, cela va de soi. C'est bien certain que, la société Québecor achetant son papier ou la majorité de son papier dans

cette nouvelle papeterie, cela va directement sur le marché des producteurs de papier actuels. Québecor achète de compagnies canadiennes actuellement, tout cela c'est bien clair. Quant à l'autre partie de la production, on se retrouve sur le marché international, selon les conditions du marché; si le marché est à la hausse, l'on se retrouve avec une demande qui est en expansion; à ce moment-là, l'arrivée d'une nouvelle papeterie n'est pas un problème. Si l'on se retrouve au début de la production dans un marché qui est à la baisse, ou qui est stagnant, s'il est sûr que, pour quelques années, ce projet vient concurrencer les papeteries existantes. Cela ne comprend pas seulement les papeteries canadiennes, mais les papeteries américaines et Scandinaves.

Le développement dans le secteur du papier journal se fait un petit peu en escalier, parce que, lorsque vous mettez une nouvelle usine en production, vous le faites à coups de 160 000 à 200 000 tonnes. Quand vous en avez deux ou trois comme cela, qui se bâtissent dans le monde, qui arrivent en production, cela prend de petits ajustements du marché. C'est bien sûr qu'une nouvelle papeterie, qu'elle soit à Matane ou ailleurs, si elle n'est pas à Matane, elle va être ailleurs, il faut tenir cela pour acquis. Si on ne construit pas au Québec des unités modernes, comme celle d'Amos, elles vont se construire ailleurs et les producteurs canadiens-québécois vont avoir la même compétition, et ils l'auront d'une façon plus féroce, parce qu'elle va venir d'ailleurs et on va perdre sur les deux tableaux.

C'est bien sûr que ce serait d'essayer de tromper la commission que de dire qu'une nouvelle papeterie n'affectera absolument pas les producteurs en place. C'est certain qu'il va y avoir des effets sur le marché. Est-ce que, à partir de cela, on ne fait plus rien et qu'on ne bouge plus? Je pense que ce serait s'enfoncer davantage que de réagir de cette façon. Vous pouvez être certains que, lorsqu'on regarde un peu la structure de l'industrie du papier journal dans le monde... Quand on a préparé le projet de Matane, on a fait faire des études de marché par deux firmes différentes: une firme américaine et une firme Scandinave. Pourquoi? Parce que l'on voulait avoir de la firme Scandinave une vue sur le marché mondial qui soit un peu différente d'une vue venant de l'Amérique du Nord. Les perceptions sont différentes quand on regarde d'une direction différente. On voulait l'avoir en stéréo.

La firme finlandaise qui nous a fait l'étude nous a donné un peu l'aperçu des unités de production au niveau mondial. On en avait quand même déjà une bonne idée, mais on s'est retrouvé avec des choses vraiment frappantes. La majorité des vieilles machines à papier dans le monde se retrouvent au Canada. Si on n'avait pas mis

en marche le plan de modernisation qui est actuellement en cours, je suis certain que l'industrie canadienne se retrouverait actuellement dans des difficultés énormes. Je dirais même que cela est arrivé in extremis. Si l'effort n'est pas continué, l'industrie canadienne-québécoise va avoir de gros problèmes de concurrence au niveau international, parce que les Scandinaves ne sont pas restés avec leurs vieilles machines, ils les ont modernisées.

Regardez les machines des pays scandinaves, vous vous retrouvez avec des machines qui ne sont pas trop vieilles, tandis qu'ici on se retrouve avec de vieilles machines de 30, 40 et 50 ans, qui ont été améliorées avec les années, mais vous ne ferez jamais quelque chose de vraiment en santé avec une vieille affaire de 60 ans. Vous avez beau la rénover, la flatter sur tous les bords, à un moment donné, elle ne pourra plus tourner plus vite.

Aujourd'hui, c'est la productivité. Si vous comparez, par exemple, la productivité d'une entreprise qui a de vieilles machines, vous vous retrouvez avec des ratios de six ou sept heures/homme par tonne. À Rivière-du-Loup, on a un ratio de 3,2 heures/homme; à Amos, il est de 3 heures/homme par tonne. Cela fait une grosse différence sur les coûts de production.

Si on ne se retrouve pas avec des unités modernes, l'industrie québécoise va périliter tout simplement. On a un choix à faire. Ou on fait des investissements avec des unités modernes, ou on se laisse tranquillement gruger notre capacité concurrentielle. C'est clair que cela va un peu perturber les choses comme cela perturbe actuellement la production des panneaux. Ces choses vont se tasser rapidement. Au lieu de se retrouver avec une usine moderne de panneaux aux États-Unis, on l'a ici. Il est bien sûr qu'il n'y a pas un Américain qui va lancer une usine de panneaux dans l'Est. PanVal peut le concurrencer. On a un très bon produit. C'est le meilleur produit sur le marché. Les Allemands sont arrivés avec une technologie de pointe et on a une usine qui est vraiment un modèle du genre.

La semaine dernière, il y avait à Rimouski un congrès de l'organisation de recherche de l'Est américain qui regroupe tous les gens intéressés à cette production. D'habitude, on retrouve à ces congrès environ 40 à 50 personnes. Les gens y parlent surtout de techniques. M. Kunz était au programme. Il y avait au programme la visite des Panneaux de la Vallée. Ce congrès a attiré tout près de 200 personnes. Quand M. Kunz eut fini de faire son petit discours, la réaction des gens a été de dire: Il connaît son affaire. On a vraiment un partenaire qui est très fort techniquement. Je peux vous dire qu'aucune autre entreprise

ne pourrait remplir les commandes d'Ikea actuellement, sauf Panneaux de la Vallée, avec des unités de production à la fine pointe de la technologie.

Il est bien sûr que les conditions du marché ont fait que cela nous perturbe plus que prévu. Cela va causer des petites perturbations pour un an peut-être. Après cela, on va se retrouver avec des choses stabilisées et avec une industrie qui en sera vraiment une de pointe.

C'est la même chose du côté du papier journal. Ce serait la même chose du côté du MDF. Ce que je disais cet après-midi, c'est que si on ne le fait pas au Québec, cela va se faire en Ontario. C'est aussi simple que cela. La concurrence que tout le monde peut craindre, on l'aura quand même. Pourquoi la craindre, si elle doit venir de toute façon? On est aussi bien d'avoir cela chez nous.

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

M. Middlemiss: La raison n'était certainement pas la crainte. Est-ce qu'on a tenté d'évaluer l'effet sur les papeteries au Québec, sur les papeteries au Canada et, ensuite, sur les autres papeteries à l'extérieur. A-t-on une idée? A-t-on quantifié cela ou non?

M. Duchesneau: Mme la Présidente, c'est difficilement évaluable. Je sais qu'on avait des lettres d'intention d'acheteurs; on avait réussi à équilibrer un carnet de commandes qui perturbait le moins possible l'industrie canadienne. On était allé dans des endroits où l'industrie canadienne était moins présente. Malgré cela, avec la crise économique, l'industrie du papier commence seulement à se relever, et il est bien sûr que si on va en Angleterre, on va déranger des... Tout dépend des marchés. Le cas le plus concret, c'est vraiment celui de notre partenaire québécois. C'est bien sûr qu'on va perturber les fournisseurs actuels de Québecor. C'est sûr.

M. Middlemiss: Ces gens sont-ils des producteurs du Québec?

M. Duchesneau: C'est tout ce qu'il y a de plus produit au Québec. Ce sont toutes des entreprises québécoises.

M. Middlemiss: La participation est plus accentuée au Québec qu'à d'autres endroits.

M. Duchesneau: Je dirais que le projet est combattu d'une façon systématique par l'industrie canadienne.

M. Middlemiss: Je ne vous demande pas qui la combat, je vous demande, d'après votre évaluation, à quel endroit? Est-ce au

Québec que la perturbation va être la pire?

M. Duchesneau: Non, non.

M. Middlemiss: Oublions le Canada, passons au Québec.

M. Duchesneau: Non, non, pas nécessairement... Probablement au Québec à cause de la présence du partenaire, qui est Québécois, mais pas seulement au Québec.

M. Middlemiss: Est-ce qu'à un certain moment, on ne comptait pas sur des marchés européens aussi pour écouler le produit?

(21 h 15)

M. Duchesneau: On comptait sur des marchés européens; on comptait sur des marchés sud-américains et tout cela. Maintenant, il faut revoir tout cela avec un nouveau partenaire. Le partenaire que nous avions et qui faisait la mise en marché, n'est plus avec nous. De ce côté, nous avions vraiment un partenaire intéressant, parce que sa force était justement la mise en marché. Bato a toujours été une firme de vendeurs de papier. Avant d'être dans la production à Rivière-du-Loup et en Virginie, c'étaient d'abord des vendeurs de papier.

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

Projet de loi 66: Demande de capital

M. Duhaime: M. Duchesneau, je voudrais revenir à un document que vous avez déposé ce matin, lors de l'ouverture de nos travaux, et qui répondait à la question 4, concernant le budget des immobilisations et des placements à court, moyen et à long terme avec détail des projets spécifiques. Un document nous a été fourni et je voudrais m'y référer. Je ne sais pas si vous l'avez en main.

Concernant les prévisions d'immobilisations pour le groupe REXFOR et ses filiales, les filiales contrôlées à 100% et REXFOR, un tableau nous indique que, pour l'année 1984, il y en aurait pour 2 800 000 \$. Est-ce exact?

M. Duchesneau: Oui, Mme la Présidente.

M. Duhaime: Pour les entreprises dans lesquelles REXFOR a des participations minoritaires, il n'est pas facile de voir quelle est la part inhérente à REXFOR mais, si je lis bien le document, cela signifie que les entreprises dans lesquelles REXFOR a des participations minoritaires immobiliseront 22 000 000 \$ en 1984.

M. Duchesneau: Oui, Mme la Présidente.

M. Duhaime: Bon. Ensuite, sous la rubrique b, vous avez les projets d'investissements à plus long terme pour la période de 1984 à 1987. Cela couvre les quatre projets que l'on mentionnait tantôt. Voulez-vous nous dire, en termes d'effort d'entraînement, quels seront les investissements totaux produits par ces quatre projets?

M. Duchesneau: Si vous me le permettez, Mme la Présidente, je demanderais à M. Pouliot d'élaborer sur ce sujet.

M. Pouliot: Au total, les quatre projets constituent des immobilisations de près de 460 000 000 \$. Évidemment, ce sont les montants totaux de ces quatre projets, la papeterie de Matane étant le plus gros avec 320 000 000 \$. Il y a la réorganisation des scieries, l'usine de MDF et l'usine de panneaux gauffrés du Témiscamingue.

M. Duhaime: Maintenant, si je comprends bien, le projet de loi 66 permettra au gouvernement d'apporter 66 000 000 \$ au capital-actions de REXFOR pour la réalisation de ces quatre projets. A-t-on prévu une place pour des partenaires dans l'équité de l'un ou l'autre de ces quatre projets?

M. Pouliot: Absolument, Mme la Présidente. Par exemple, on prévoit une participation de partenaires d'entreprises privées d'au moins 45% pour le panneau MDF. Pour la papeterie de Matane, tel que le projet est conçu actuellement, on prévoit des partenaires extérieurs y incluant évidemment le public, possiblement avec une société en commandite qui émettrait des parts sur le marché. La part du public et des autres partenaires serait de 76%. Alors, cela veut dire que REXFOR n'aurait au total, en termes d'équité, que seulement 24% dans le projet, y inclus le public évidemment.

Au niveau de l'usine de panneaux du Témiscamingue, là aussi, ce qui est prévu, c'est avec un véhicule comme la société en commandite, et REXFOR ou l'une de ses filiales détiendrait 12,5%. Cela veut donc dire qu'au total, sur ces quatre projets, grosso modo, la part de REXFOR en termes d'équité, par rapport à l'équité de l'ensemble des partenaires, serait entre 50 000 000 \$ et 60 000 000 \$, soit autour de 28% ou 30%. Donc, les partenaires extérieurs, y incluant le public, avec le concours, comme je le mentionnais, de deux sociétés en commandite, seraient inclus dans ces projets pour 70%.

M. Duhaime: Est-ce que je vous résume bien en disant que, dans ces quatre projets,

dans l'équité, REXFOR entend investir entre 50 000 000 \$ et 60 000 000 \$, la part de ses partenaires étant de l'ordre de 130 000 000 \$ à 140 000 000 \$ pour les quatre projets.

M. Pouliot: Oui, c'est exact. L'équité totale de tous les partenaires est autour de 192 000 000 \$. Si on enlève la part de REXFOR comme telle, cela fait, pour l'ensemble des partenaires, y incluant le public, mais excluant REXFOR, 140 000 000 \$.

M. Duhaime: Donc, avec une mise de fonds d'environ 60 000 000 \$, REXFOR entraîne des partenaires à faire un investissement dans l'équité de 130 000 000 \$ à 140 000 000 \$ pour des investissements globaux, dans ces quatre projets, de 460 000 000 \$.

M. Pouliot: C'est exact.

M. Duhaime: Cela, c'est la feuille de route de REXFOR pour 1984 à 1987 sur son budget d'immobilisations à moyen terme, si on veut.

M. Pouliot: Exactement.

M. Duhaime: Je lis mon avis, Mme la Présidente. Cela commence à ressembler à un plan de développement. Je vais m'arrêter là.

La Présidente (Mme Harel): M. le député d'Outremont.

M. Fortier: Mme la Présidente, je n'ai pas saisi les chiffres. Pour la papeterie de Matane, vous avez dit 76% et 24% pour REXFOR. L'équité totale serait de combien?

M. Pouliot: L'équité totale serait de 147 000 000 \$.

M. Fortier: Le projet total serait de combien?

M. Pouliot: Le projet total serait de 320 000 000 \$.

M. Fortier: Les panneaux MDF, cela serait 45%, un partenaire, REXFOR aurait donc 55%.

M. Pouliot: Un partenaire ou un groupe de partenaires...

M. Fortier: À 55%.

M. Pouliot: ...et REXFOR, actuellement, ou une de ses filiales, 55%.

M. Fortier: L'équité totale serait de

combien?

M. Pouliot: L'équité totale, actuellement, il y a des études qui sont en cours, c'est évidemment relié à l'investissement total, l'investissement total prévu, l'immobilisation totale est autour de 70 000 000 \$.

M. Fortier: Et l'équité?

M. Pouliot: Mais, si vous me le permettez, il y a une étude qui est en cours actuellement. Il se pourrait que, dans une première phase, cet investissement soit plus faible, selon la capacité du marché à absorber la production. Actuellement, vis-à-vis de ce montant total d'immobilisations de 70 000 000 \$, l'équité totale des partenaires est de 19 800 000 \$ et l'équité de REXFOR ou d'une de ses filiales est d'environ 10 900 000 \$.

M. Fortier: Et le Témiscamingue, 12,5% à REXFOR, quelle serait l'équité totale?

M. Pouliot: L'immobilisation totale prévue est d'environ 35 000 000 \$ et l'équité des partenaires, y incluant évidemment une société en commandite, là aussi, avec des participations possibles du public, l'équité totale est de 16 000 000 \$ et l'équité de REXFOR ou de ses filiales serait de 2 000 000 \$.

M. Fortier: Et le dernier projet, ce sont des scieries, j'imagine?

M. Pouliot: C'est exact.

M. Fortier: Cela serait...

M. Pouliot: Pour les scieries, actuellement, puisqu'il y a deux usines qui ont été ajoutées au projet c'est-à-dire l'usine de Marsoui et l'usine du mont Logan, qui n'étaient pas prévues au projet original, le montant total de l'immobilisation, à ce stade-ci des plans et devis, est de 32 000 000 \$. L'équité des partenaires est de 9 000 000 \$. L'équité de REXFOR ou de sa filiale est de 8 000 000 \$.

M. Fortier: Mme la Présidente, le ministre évoquait que c'est un plan de développement. Je pense bien qu'on pourrait demander au ministre ce qu'il a contre les plans de développement. On pourrait le faire parler longuement. J'ose espérer que s'il perd ses élections, il va se retrouver dans le secteur privé et il va voir là que les gens demandent des plans de développement. Il va être obligé d'apprendre vite, s'il est contre cela. Je crois qu'en ce qui concerne les projets qui sont devant nous - il est bien évident que je parle des types de projets de

scieries - de toute évidence, ce qu'on appelle votre mission traditionnelle, c'étaient les scieries. Les panneaux MDF et les panneaux gauxrés, c'est certainement ce qui est associé au type de projets que vous avez faits dans le passé. Du moins, c'est associé aux sous-produits des scieries et de la forêt. Je crois que le projet qui se démarquerait le plus de ce que vous avez fait dans le passé, serait la papeterie de Matane. C'est la raison pour laquelle on évoquait tout à l'heure les orientations de votre société dans ce secteur particulier.

Est-ce que ce serait le temps, Mme la Présidente, de poser des questions spécifiques sur certains de ces projets?

La Présidente (Mme Harel): S'agit-il pour vous de projets futurs ou plutôt de...

M. Fortier: De ces projets existants.

La Présidente (Mme Harel): ...projets dans le cadre du projet de loi 66?

M. Fortier: Je pense qu'on tombe dans la dernière rubrique relative aux projets proprement dits.

La Présidente (Mme Harel): Très bien.

M. Fortier: Le ministre est très impatient; je comprends que, pour lui, il a déjà toute l'information, mais il ne nous l'a pas donnée. Je vais d'abord parler des scieries, des projets, de la Gaspésie. Je crois que la question importante est celle des approvisionnements en bois. Le document que j'ai devant moi, et dont on a pris connaissance au Conseil des ministres, définit les besoins en bois comme étant de 990 000 mètres cubes. Quel était l'approvisionnement, pris isolément, de chacune des usines? Si on fait l'addition de ces approvisionnements, à quels chiffres arrivons-nous?

M. Duchesneau: Peut-être pour situer tout cela dans son contexte, je devrais dire que nous sommes partis tout simplement de l'allocation en matière première qu'avait chacune de ces entreprises. On n'a rien ajouté. Ce qui a été ajouté, c'est le volume de bois prévu pour la papeterie. Le projet d'approvisionnement de la papeterie prévoyait un approvisionnement d'un tiers en bois rond provenant des forêts publiques, d'un tiers en bois rond venant des producteurs privés et d'un tiers sous forme de copeaux.

Pour structurer le projet de scierie, nous nous sommes dit qu'étant impliqués dans les deux, nous pouvions essayer de maximiser l'utilisation de cette matière première et d'en maximiser les retombées. Nous avons proposé au ministère d'additionner le tiers prévu des forêts publiques à l'approvisionnement des scieries et de

prévoir, en contrepartie, pour le projet de papeterie, des volumes supplémentaires de copeaux qui proviendraient de cet ensemble-là. Cela donne un volume total de... Je pourrais demander à M. Caron de donner des informations supplémentaires sur cette question des approvisionnements.

M. Caron (Jean-Louis): Mme la Présidente, cela donne un volume total de 914 000 mètres cubes en provenance de la forêt publique. Vous devez y ajouter un volume de 80 000 mètres cubes en provenance de la forêt privée. Cela représente un volume d'environ 1 000 000 de mètres cubes pour les six usines mentionnées. Les volumes prévus pour Grande-Vallée demeurent à peu près semblables, soit environ 100 000 mètres cubes. C'est le volume que Grande-Vallée peut effectivement couper et transformer.

M. Fortier: L'ensemble des approvisionnements, présentement, sans l'ajout pour la papeterie, est de combien, si on additionne les approvisionnements de chaque scierie prise individuellement?

M. Duchesneau: Environ 640 000 mètres cubes. M. Pouliot l'a probablement.

M. Pouliot: Si vous me le permettez, Mme la Présidente, actuellement il s'agit de 744 000 mètres cubes provenant des forêts publiques. À cela s'ajoutent ou s'ajouteraient les forêts privées pour environ 76 000 mètres cubes. Cela représente un total possible, actuellement, de 820 000 mètres cubes.

M. Fortier: La différence viendrait de la forêt publique.

M. Pouliot: La partie de la papeterie, oui.

M. Fortier: Dans tout ce qu'on a vu sur l'approvisionnement des scieries en Gaspésie, on a toujours évoqué les difficultés d'approvisionnement. À quel endroit va-t-on prendre le bois? Étant donné qu'il faut 70 ans pour constituer la forêt et que plusieurs forêts n'ont que 40 ans et qu'elles n'ont pas encore atteint leur maturité, est-ce que cela signifie qu'on sera obligé de couper le bois avant qu'il arrive à maturité? Comment peut-on justifier cet approvisionnement additionnel sur les forêts publiques?
(21 h 30)

M. Duchesneau: Mme la Présidente, on ne parle pas d'approvisionnement additionnel réparti avec les chiffres des plans de gestion du ministère de l'Énergie et des Ressources. On n'a pas demandé d'approvisionnement additionnel, on a tout simplement fait un agencement différent des approvisionnements

existants. On travaille avec les volumes que les différents services du ministère de l'Énergie et des Ressources ont sortis des plans d'aménagement.

Le problème en Gaspésie, ce n'est pas nécessairement une question de volume. Le bois est là. C'est la dimension du bois qui vient causer le grand problème. Comme je le disais cet après-midi, le meilleur bois a été coupé au fond des vallées. Pourquoi l'industrie se retrouve-t-elle avec de tels problèmes? C'est que, le meilleur bois étant coupé, si vous connaissez un peu la configuration de la Gaspésie, surtout du côté de Gaspé-Nord, on doit monter sur des plateaux plus élevés où on retrouve des peuplements de bois beaucoup plus petit. Le volume est là, mais sur plusieurs tiges.

Il faut vraiment concevoir des usines pour passer beaucoup de bois. C'est la rapidité qui compte, ça prend un équipement spécial. C'est la seule façon de pouvoir restructurer cela. Comme on va se retrouver avec beaucoup de bois de petite dimension, il faudra travailler plus fort sur le marché américain. Pour vraiment avoir un accès à ce marché, il faut arriver avec plus de produit séché. Si on arrive avec du bois sec, il y a beaucoup moins de problèmes. Pour la Gaspésie, du côté des marchés de Boston, c'est un écoulement naturel.

Du côté des approvisionnements, il faut quand même avoir en tête qu'on parle d'une région qui part de Grande-Vallée, qui monte jusqu'à Mont-Joli, s'en vient dans la vallée de la Matapédia et on descend la vallée jusqu'à Amqui. On travaille sur de grands territoires, à ce moment-là et c'est en fonction des plans d'aménagement préparés par le ministère de l'Énergie et des Ressources.

M. Fortier: Vous dites que REXFOR ne peut pas justifier les volumes qui vous sont nécessaires, c'est le ministère qui détermine ces volumes que vous allez utiliser.

M. Duchesneau: Contrairement à ce qui a été dit ce matin, Mme la Présidente, REXFOR n'a pas beaucoup d'influence sur les activités du ministère. Je devrais même dire que REXFOR est loin d'être gâtée par le ministère, justement pour ne pas être accusé de favoriser REXFOR. Je dois même dire qu'on nous traite assez... durement, c'est un gros mot, mais le ministère nous traite vraiment comme des industriels.

M. Fortier: Combien y a-t-il d'ex-sous-ministres parmi vous? Il y en a deux ou trois, si je comprends bien. Vous avez laissé un si mauvais souvenir au ministère que les gens vous traitent durement.

M. Duchesneau: Ce n'est pas une question de souvenir, Mme la Présidente,

c'est une question d'affaires et c'est pour le ministère une question de ne pas être accusé par l'entreprise privée de favoriser REXFOR, tout simplement.

M. Fortier: Cela ne semble pas être une réussite.

M. Duchesneau: Cela va peut-être inciter les gens du ministère à être encore plus durs avec nous, il ne le faudrait pas. Je voudrais souligner ici que REXFOR n'a aucune autorité et n'intervient pas du tout dans la gestion des forêts publiques et dans l'aménagement. Toutes ces décisions sont prises par le ministère. C'est le ministère qui fait l'allocation des bois à chacune des entreprises. Dans la plupart de ces entreprises, nous n'étions même pas mêlés au moment où l'allocation des bois s'est faite. Dans le cas des entreprises que nous avons acquises, l'allocation a tout simplement été faite. On vit avec ce qu'il y a là. Dans celles qui sont tombées, ou dans celle de Marsoui, que l'entreprise privée a redonnée au gouvernement, on fonctionne avec les volumes qui étaient alloués à ces entreprises-là. On n'avait pas à intervenir, on n'avait pas à discuter. Ces volumes étaient déjà alloués.

M. Fortier: Lorsqu'on vous demande de prendre en main ces scieries, vous dites que ce n'est pas votre responsabilité de justifier que l'approvisionnement est réellement là. Vous faites un acte de foi envers le ministère.

M. Duchesneau: Mais il y a quand même...

M. Fortier: Est-ce que quand même vous avez vérifié au point que vous allez vous lancer, si jamais vous croyez que les volumes n'étaient pas là. Si les volumes sont toujours là, on peut couper du bois non à maturité, mais quel impact cela aura-t-il sur le bois à venir? C'est une autre question, j'imagine.

M. Duchesneau: Nous avons fait des travaux de ce côté, parce qu'on ne pouvait quand même pas faire des plans et devis pour ces réaménagements d'entreprises sans aller voir la matière première et sans en regarder les caractéristiques. C'est bien sûr que nous avons jeté un coup d'oeil, mais de là à faire l'étude complète pour voir si tout cela s'insérait dans les plans d'aménagement, dans les plans de gestion et tout cela, nous n'avions pas à intervenir de ce côté.

La Présidente (Mme Harel): M. le député de Pontiac, est-ce que c'est de ce côté du bois de sciage que vous voulez intervenir?

Bon! M. le député d'Outremont.

M. Fortier: Si on considère l'ensemble du bois qui sera propre au sciage, perte, bois à pâte, en additionnant les chiffres, on arrive à un chiffre de 211 000 mètres cubes de bois à pâte sur un approvisionnement de 990 000 mètres cubes. Cela donne un pourcentage de 21,5%. La moyenne québécoise est de 10%. Comment cela se fait-il que, dans cette région, on va aller chercher le double, semble-t-il, de la moyenne québécoise pour le bois à pâte?

M. Duchesneau: Parce que le bois est plus petit. On se retrouve avec une proportion de bois à pâte plus grande parce que les arbres sont de petite dimension.

C'est un des problèmes que nous avons à résoudre. Il a fallu concevoir une machinerie qui nous permettrait de manipuler plus de petit bois que la moyenne de l'industrie.

M. Fortier: Et à qui est-ce que ce bois à pâte doit être vendu? À ma connaissance, il y a seulement trois usines à pâte en Gaspésie. À quel prix et à qui veut-elle le vendre?

M. Duchesneau: La destination naturelle, c'est Matane.

M. Fortier: Est-ce que vous me dites que l'ensemble de la réorganisation économique, de la réorganisation des scieries, ne se justifie que s'il y a une papeterie à Matane?

M. Duchesneau: Non, parce que nous avons quand même prévu des destinations de rechange si la papeterie venait à retarder. C'est afin d'approvisionner les acheteurs éventuels, et il n'y en a pas des douzaines dans le coin, on retrouve Consol à New Richmond et Abitibi-Price à Chandler.

M. Fortier: J'imagine que, dans le moment, ils ont des approvisionnements qui viennent localement; si vous les vendez, vous allez couper le cou à d'autres personnes.

M. Duchesneau: C'est pour cela que, pour éviter l'impact négatif du côté des producteurs privés, nous développons actuellement des marchés d'exportation, tant du côté des bois de pâte que du côté des copeaux.

M. Fortier: Vous êtes d'accord avec moi, si vous allez sur un marché d'exportation, et pour le bois à pâte et pour les copeaux, que, durant la période de temps que vous allez avoir à exporter, les profits escomptés seront beaucoup plus bas que si vous les aviez vendus à une papeterie locale.

C'est connu que les copeaux vendus à l'étranger sont vendus pour le transport, ou à peu près.

M. Duchesneau: Vous avez raison en disant que le rendement est moins élevé, mais c'est quand même quelque chose de rentable et c'est bien sûr que la destination idéale, c'est la papeterie de Matane.

M. Fortier: Mais comment pouvez-vous dire que, si cela était vendu localement, les copeaux en particulier, vous auriez un prix beaucoup plus élevé et que, si vous le vendez sur le marché de l'exportation, le prix que vous allez en obtenir sera beaucoup plus bas, en prix de revient pour la papeterie? J'ai de la difficulté à comprendre comment cela n'a pas d'impact sur la rentabilité.

M. Duchesneau: Nous sommes prêts à tout pour savoir, Mme la Présidente, ce qui vient avant, la poule ou l'oeuf. On ne peut pas prendre d'engagement à long terme, avec le bois à pâte et les copeaux, car ces matières sont destinées à la papeterie de Matane. Nécessairement, on doit trouver des solutions de rechange à court terme, à des prix qui nous permettent quand même de faire nos frais; vous avez raison en disant que cela sera plus rémunérateur lorsque ces matières seront figurées à la papeterie qui s'implantera à Matane, mais il a fallu quand même organiser un plan de substitution en attendant, et ce plan est au niveau des exportations.

M. Fortier: Est-ce que vous pouvez nous dire si vous avez fait l'analyse, l'étude, pour le gouvernement, du coût d'exploitation? À combien reviendrait approximativement le coût moyen du bois d'oeuvre à la sortie de l'usine de Matane, d'après l'étude que vous avez faite?

M. Duchesneau: Si l'on s'embarque du côté des chiffres aussi précis, ce sera peut-être difficile à expliquer, tout simplement en mentionnant des chiffres; cela prendrait quasiment un tableau. En tous cas, on peut quand même vous donner quelques indications. Je vais demander à M. Pouliot de vous les donner mais cela devient difficile nécessairement de mentionner des chiffres comme cela.

M. Pouliot: Mme la Présidente, pour nos estimations pour 1985-1986, en ce qui concerne le bois nord-américain vert raboté, est-ce que c'est le coût de production ou le coût net usine?

M. Fortier: Le coût net à l'usine, oui.

M. Duchesneau: Le coût de production

net à l'usine?

M. Fortier: C'est cela.

M. Duchesneau: Je pourrais peut-être vous demander une précision, M. le député d'Outremont. Il y a des habitudes de comptabilité dans l'industrie de sciage qui sont un petit peu particulières. Par exemple, il y a des exemples qui soustrairont de leurs coûts de fabrication leurs revenus de vente des sous-produits et sortir avec un coût net qui tient compte de cela. Il y a en d'autres qui établiront une comptabilité différente. Il faudrait peut-être vous demander si...

M. Fortier: Du prix net, après avoir vendu les copeaux.

M. Duchesneau: Après avoir vendu les copeaux.

M. Pouliot: Le total des revenus nets, après avoir vendu les copeaux, s'établira en 1985-1986 à 121,93 \$ le mètre cube scié.

M. Fortier: Comment cela fait-il les mille pieds, mesure de planche, multiplié par 2,3?

M. Pouliot: Pas nécessairement.

M. Fortier: Combien avez-vous dit?

M. Pouliot: 121,93 \$, cela, c'est le revenu net à l'usine, après avoir soustrait le revenu des copeaux et après avoir inclus le revenu des copeaux.

Maintenant, si vous enlevez le coût de la matière première, les frais de fabrication totaux, le jeu des inventaires à la fin de la période, etc., vous arrivez avec un bénéfice net, après intérêt et amortissement, de 12,74 \$; alors, faites la différence entre les deux et vous avez tous les coûts, variables et fixes. C'est parce que je n'ai pas détaillé tous les coûts de fabrication. J'ai le coût de fabrication par grands secteurs.

Alors, c'est 121,93 \$ moins...

M. Fortier: Moins 12...

M. Pouliot: 12,74 \$.

M. Fortier: Cela fait à peu près 109 \$ à 110 \$. Cela fait combien le pied de mesure de planche?

M. Pouliot: Tout dépend du facteur que vous utilisez. Dans ce type de forêt, c'est un facteur de 2,01 qu'il faut utiliser. Alors, vous multipliez par 2 pour l'obtenir.

M. Fortier: Ce n'est pas fixe. Pourquoi cela varie-t-il, ce n'est pas 2,3?

M. Pouliot: Cela dépend de la grosseur des arbres et du type de produit que vous fabriquez. Ce n'est pas 2,36 continuellement. Tout dépend de la section du produit fini. Généralement, comme nous avons des arbres qui sont petits, on fabriquera beaucoup plus de sections de 2" x 4", de telle sorte que nous employons un facteur de 2.
(21 h 45)

M. Fortier: Alors, vous dites que le coût serait aux environs de 220 \$ à Matane; rendu à Montréal, on ajoute encore 10%, vous êtes rendu à 240 \$ ou 250 \$, et, présentement, le prix courant est de combien? Autour de 200 \$?

M. Duchesneau: Mme la Présidente, je voudrais mettre en garde le député d'Outremont parce que l'on vient de faire rapidement des facteurs de conversion et cela peut être trompeur. Cela ne prend pas beaucoup de différence au niveau de la décimale pour faire de grosses différences en dollars. De plus, on est au système métrique. On s'est habitué à fonctionner comme cela. Comme l'indiquait M. Pouliot, quand on fait des conversions, le facteur de conversion varie avec la dimension du produit. Vous savez comme moi que...

M. Fortier: Dans le document du ministère...

La Présidente (Mme Harel): Est-ce que vous permettez, M. le député d'Outremont, on va permettre à M. Duchesneau de terminer?

M. Fortier: Mais je voulais tout simplement souligner que, dans le document du ministère...

La Présidente (Mme Harel): Oui, mais...

M. Fortier: ...on a utilisé à peu près 2...

M. Duchesneau: C'est un facteur qui nous permet de faire de grandes comparaisons. Mais je vous vois venir en ajoutant les frais de transport et vous allez comparer cela au prix de vente actuel, pour voir s'il nous reste un profit.

M. Fortier: À première vue, d'après l'information que j'ai devant moi, d'après le mémoire qui est allé au ministère - j'imagine que l'information est venue de REXFOR - on utilise le facteur de 2. Comme base cela nous donne à peu près 220 \$, plus le transport. Il semblerait que, par rapport au prix de vente à Montréal, présentement, c'est plus élevé que l'actuel prix de vente. Est-ce que je fais erreur?

M. Duchesneau: Il faudrait regarder ce

que vous avez comme information et ce que nous avons comme...

M. Pouliot: Il ne faut pas oublier que c'est en 1985-1986.

M. Fortier: J'imagine que le mémoire, qui est allé au cabinet du ministre, vous devez l'avoir, enfin, je l'ai! Si vous ne l'avez pas, vous êtes mal organisés. J'ai le mémoire qui est accessible au public ainsi que la partie confidentielle. C'est à partir de cela que j'ai fait mon étude.

M. Duhaime: M. Pouliot, voulez-vous préciser de quelle année vous parlez, parce que vous ne parlez pas de la même année?

M. Pouliot: De 1985-1986.

M. Duchesneau: C'est cela. M. Pouliot a mentionné des chiffres de coût de fabrication pour 1985-1986 et vous vous référez à des prix de vente de 1984.

M. Pouliot: Du 1er juin 1984.

M. Fortier: Oui.

M. Duchesneau: Parce que le complexe va être en activité seulement en...

M. Fortier: Je comprends bien cela. Comme de raison, il s'agit de faire des prévisions dans le temps. Personne ne le sait pour sûr. Quand on regarde l'évolution des prix, on s'aperçoit que, cette année, cela n'a pas augmenté autant que tout le monde l'aurait souhaité.

M. Duchesneau: C'est bien sûr qu'on ne peut pas être plus devin que le reste de l'industrie. Alors, on prend les sources les plus fiables possible et on fait des projections avec cela. C'est bien sûr que cela fait partie des risques que de faire des prévisions de cette nature. Je peux vous dire que, il y a pas plus longtemps que six mois, l'année 1985 devait être une année fantastique au niveau des prix de bois de sciage; aujourd'hui, les mêmes organisations révisent leurs prix à la baisse. Tout le monde est tendu et accroché aux taux d'intérêt et le marché du bois de sciage est devenu très sensible aux variations des taux d'intérêt. Le consommateur est très sensible à ces variations. On fait face à un marché d'une extrême sensibilité.

Je serais bien embêté... Dites-moi quel va être le taux d'intérêt et je pourrai vous dire ce que va être le marché du bois de sciage. C'est bien sûr que si l'on se retrouve avec des taux d'intérêt de 15% et 16%, on va se retrouver avec une industrie du sciage complètement à terre. Il y a plusieurs entreprises qui ne pourront pas passer à

travers une crise comme celle qu'on a vécue. On va se retrouver avec un tas d'entreprises qui n'auront pas de liquidité, la reprise n'a pas été assez longue. On a eu une remontée des prix vraiment intéressante au printemps de 1983. On ne l'a pas retrouvée au printemps de 1984. Pourtant, tout le monde était optimiste. Mais les taux d'intérêt ont bougé un peu et tous les marchés se sont fermés. Tout le monde est très prudent. Les acheteurs fonctionnent avec des inventaires très bas. Ce qui veut dire, par exemple, que le marché va réagir rapidement du côté de la hausse également.

Si quelqu'un veut développer un modèle économique et d'imaginer un modèle de compétition parfaite, c'est dans le bois de sciage, c'est aussi sensible que la Bourse.

M. Fortier: Vous me parliez de 1985. Je vois ici dans le document qui est allé au Conseil des ministres qu'on donne des prévisions de changement dans les prix de vente dans le bois d'oeuvre. Quelqu'un a joué au devin: il a dit que, pour 1984, cela augmentait de 2,2% et, en 1985, de 23,5%. Je ne sais pas pourquoi.

M. Duchesneau: Oui, nous...

M. Fortier: En 1986, de 9,8% et, en 1987, moins 5,1%. Bien sûr quand on prend 1985, on fait l'hypothèse que le prix augmentait de 23,5% soudainement.

M. Duchesneau: C'est parce qu'à ce moment-là, on a travaillé en fonction des données que nous avions. On a même utilisé de plus de prudence que des institutions très bien cotées comme FORSIM, qui est l'institution la mieux cotée en termes de prévisions. On a pris les mêmes taux d'augmentation, nous sommes partis avec des prix plus bas. Il est bien sûr qu'on ne peut pas être plus devin que les meilleurs spécialistes dans ce domaine. On fonctionne avec ce qu'on a en main. Si les prévisions font que cela...

M. Fortier: J'ai trouvé quelques erreurs, mais...

M. Duchesneau: Cela ne répond pas aux prévisions. Cela fait partie des risques de tout cela.

M. Fortier: Vous ne croyez pas que, normalement, lorsqu'on regarde la rentabilité d'un projet comme celui-là, on peut prendre une fourchette de prix pour nous dire si cela sera plus ou moins rentable. Vous avez considéré ici un scénario unique semble-t-il, un scénario plutôt optimiste...

M. Duchesneau: Nous avons travaillé avec une fourchette en faisant la sensibilité

du projet. Alors, c'est bien sûr que le mémoire qui a été soumis au Conseil des ministres est beaucoup plus général et donne seulement de grandes indications.

La Présidente (Mme Harel): Toujours sur le bois de sciage, M. le député d'Outremont?

M. Fortier: Oui. Je suis en train de ramasser les aspects...

La Présidente (Mme Harel): On peut peut-être passer la parole au député de Pontiac et revenir à vous après?

M. Fortier: Oui, s'il vous plaît, merci.

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

M. Middlemiss: Merci, Mme la Présidente. Puisqu'on parlait du bois de sciage dans la Gaspésie, dans le Soleil du 15 octobre 1983, lorsqu'on parle de l'usine de Grande-Vallée, on dit: "Nous avons commis une grosse erreur en 1977, lors de la relance de la scierie de Grande-Vallée. Il aurait mieux valu investir davantage et adapter l'usine au bois de sa forêt" disait un fonctionnaire de REXFOR. Qu'est-ce qui aurait pu être fait en 1977? Et si on ne l'a pas fait, pour quelle raison?

M. Duchesneau: Mme la Présidente, comme disait mon prédécesseur, on a essayé de faire une intervention qui coûtait le moins cher possible. On a travaillé avec l'argent qu'on avait en main. Il aurait probablement fallu investir plus, comme on disait à ce moment-là. On a essayé de fonctionner avec ce que nous avions en main tout simplement. On a essayé de rentabiliser l'ensemble de l'opération. On espérait pouvoir le faire à ce moment-là. Mais les marchés, au lieu de s'améliorer ou de se maintenir, se sont détériorés. L'écart entre les coûts de production et les prix de vente a diminué de plus en plus jusqu'à absorber... Les prix de vente n'ont pas été suffisants. Si on avait eu une machinerie plus moderne, on aurait pu avoir un écart plus grand entre les coûts de production et les prix de vente. C'est là que l'entreprise aurait pu passer à travers, mais cela a été la décision prise. Bonne ou mauvaise, on a fonctionné comme cela.

C'est pour dire que, probablement, dans plusieurs circonstances, c'est peut-être mieux de faire l'effort tout de suite pour mettre plus d'argent pour rendre l'entreprise plus compétitive. Avec l'expérience passée, on a abordé ce projet en tenant compte de ces erreurs du passé. C'est pour cela que, dans le nouveau projet, on essaie de prévoir de la machinerie quand même moderne pour permettre de transformer ces bois. Dans le

projet, on fait des transformations dans chacune des scieries existantes. En fait, on rénove complètement chacune des scieries. On ne garde presque rien de l'équipement qu'il y a dans chacune des scieries. On essaie de ne pas répéter cette erreur.

M. Middlemiss: Voulez-vous dire que, même avec la crise, si on avait fait les travaux qui s'imposaient, nous aurions eu autant de problèmes et que nous aurions été obligés de fermer la scierie de Grande-Vallée?

M. Duchesneau: On aurait certainement pu durer plus longtemps, mais je crois qu'on serait quand même resté avec le même problème de base, à savoir que chaque entreprise n'a pas suffisamment de bois pour lui permettre de fonctionner à un niveau qui la rende efficace et rentable et d'avoir des unités de rabotage et de séchage de bois. Dès que vous commencez à préparer du bois, à le raboter ou - pour utiliser une expression un peu plus populaire - à le planer, cela vous prend des équipements rapides qui passent beaucoup de volume de bois. Si vous n'avez pas suffisamment de bois pour faire fonctionner ces entreprises, cela fait une exploitation qui coûte trop cher. C'est pour cela que le projet est conçu autour d'une usine de préparation centralisée et pourvue de séchoirs et de tout l'équipement lui permettant d'ajouter plus de valeur au produit.

M. Middlemiss: Dans ce cas, si on avait procédé en 1977, l'usine de préparation des bois à Matane serait-elle aujourd'hui aussi nécessaire qu'elle semble l'être dans le projet qu'on souhaite faire?

M. Duchesneau: Je dois dire, Mme la Présidente, que je n'ai pas fait l'exercice. Je me sentirais bien incapable de le faire, parce qu'il faudrait faire toute une série de suppositions. Je ne suis vraiment pas en mesure de faire l'exercice comme cela. Il faudrait s'y arrêter et, encore là, ce serait un exercice théorique, parce qu'il faut encore supposer des choses à ce moment, à savoir ce que cela aurait donné comme rendement, ainsi de suite. Mais il est certain que l'entreprise aurait eu une meilleure marge au niveau de sa rentabilité.

Le MDF et le CITUF

M. Middlemiss: J'aimerais toucher l'usine de MDF à Mont-Laurier. On dit que REXFOR a fait l'acquisition des plaquages de Bellerive Limitée et Ka'N'Enda, en 1981. À quel mois en 1981?

M. Duchesneau: En mars 1981.

M. Middlemiss: Mars 1981. C'est bien. Aussi, si je comprends bien, on nous dit que, dans ce projet, REXFOR aura une participation de 55% et les autres de 45%.

M. Duchesneau: Disons que c'est le projet tel qu'il est envisagé actuellement.

M. Middlemiss: Peut-être que cette question s'adresse plus au ministre actuel, mais, si je reviens aux crédits de l'an passé, on a touché le CITUF de Maniwaki et le ministre trouvait que la participation de REXFOR, de l'ordre de 51%, était trop élevée.

Je pense que je serais aussi bien de lire la réponse qu'il m'a adressée: "...Si on veut parler sérieusement, le projet du CITUF va pouvoir démarrer dans la mesure où, dans cette région du Québec, nous pourrions trouver l'entente cordiale entre les différents utilisateurs de la matière ligneuse. J'ai refusé, pour ma part, comme il m'arrive à l'occasion de refuser les demandes qui nous sont faites par des sociétés d'État, de donner le contrôle, c'est-à-dire de position majoritaire à 51% à REXFOR. Je veux limiter la participation de REXFOR à 50%. Mais le problème que nous avons, c'est de trouver un porteur de ballon. Vous êtes de cette région..."

Je pense que je vais passer cela, car il y avait des remarques "désobéissantes" concernant les gens de la région. Je peux bien les lire si le ministre veut les entendre à nouveau.

M. Duhaime: Désobéissantes?

M. Middlemiss: Pardon! Désobligeantes, oui.

M. Duhaime: S'il veut en faire lecture, on peut le reprendre.

M. Middlemiss: Je vais vous le dire: "Vous êtes de cette région, vous le savez. Je ne sais pas si le monde est chicanier par naissance ou autrement dans ce coin-là, mais je n'ai jamais vu un enfer semblable, pour asseoir les gens autour d'une table et essayer de faire une répartition équitable des approvisionnements sur un financement de ce projet."

M. Duhaime: J'ajouterais que c'était prémonitoire.
(22 heures)

M. Middlemiss: Lorsqu'on enlève le pain de la bouche des gens, je ne les blâme pas. "Pour être bien honnête avec vous, je ne me tromperais pas beaucoup en vous disant que mon sentiment, c'est que le dossier est en panne actuellement et il faudra, bien sûr, une volonté régionale pour que ce dossier pousse dans la bonne direction.

"Je compterais sur les bons efforts du député de Pontiac pour nous aider dans cette direction." Je pense qu'au point de vue de l'effort de la région, si je ne me trompe, les gens de Maniwaki avaient amassé 360 000 \$ pour ce projet.

M. Duchesneau: Il faudrait peut-être ici faire la part des dossiers. À un moment donné, REXFOR a été mêlée à certains travaux dans l'Outaouais, comme je le disais cet après-midi, qui étaient reliés à l'organisation de la gestion forestière. Une des propositions que REXFOR avait faites au ministère était de s'impliquer dans la gestion en mettant sur pied des sociétés forestières. Une des propositions était de mettre une société forestière en place dans l'Outaouais et cette société forestière aurait eu comme premier mandat de mettre en oeuvre le fameux CITUF, le Centre intégré de transformation et d'utilisation forestière. Tout cela n'a pas fonctionné. Nous avons même fait des propositions à la société MacLaren en disant: Nous, on s'y intéresse aussi au projet de MDF. On va y être mêlé d'une certaine façon. On a déjà des entreprises dans la région. On est intéressé au projet. On n'a pas besoin d'être majoritaires, on peut être minoritaires. À ce moment-là, la réponse qu'on avait eue c'est: On verra dans le temps, pour l'instant, on n'a pas besoin de vous autres.

Alors, n'ayant pas été impliqués dans les sociétés forestières, n'ayant pas été impliqués dans le fameux CITUF, nous, au bout de quelques temps, nous nous sommes dit, en étudiant nos activités à Mont-Laurier et en rencontrant les mêmes problèmes au niveau de la matière première que d'autres entreprises, que nous avons besoin d'un projet pour utiliser la matière première qui venait de la sélection de notre bois de déroulage et de notre bois de sciage. C'est là que nous sommes arrivés avec le projet. Plusieurs se demandent pourquoi on veut le faire à Mont-Laurier. C'est tout simplement parce que nos entreprises sont à Mont-Laurier et qu'on n'a aucun intérêt économique à aller faire ce développement à Maniwaki. La compagnie MacLaren, elle, a intérêt à le faire à Maniwaki, parce qu'elle possède les entreprises qui sont à Maniwaki et qui utilisent les bois feuillus, tandis que REXFOR n'a aucun intérêt économique à aller bâtir une usine de MDF à Maniwaki, nos entreprises se trouvent à Mont-Laurier. Quand nous avons eu des rencontres avec les gens de Maniwaki, je leur ai demandé de me donner une seule bonne raison qui nous inciterait à aller à Maniwaki à part celle de dire: C'est votre projet et c'est là que vous devriez le faire, vous êtes des hommes d'affaires. Alors, donnez-moi une bonne raison pour laquelle nous irions bâtir le MDF à Maniwaki. Ils n'en ont pas trouvé.

M. Middlemiss: Vous dites que le fait qu'en 1981 vous ayez acquis Bellerive et Ka'N'Enda, et que c'est cela qui justifie le fait qu'aujourd'hui l'usine de MDF va être à Mont-Laurier, parce que vous êtes propriétaire de ces deux usines?

M. Duchesneau: En un sens, oui.

M. Middlemiss: Lorsque vous parlez de la société forestière, est-ce que cela ne serait pas, par hasard, la société forestière Dumoine-Coulange dont vous parlez?

M. Duchesneau: Non, celle-là est préconisée par deux compagnies papetières. Il y aurait beaucoup d'histoires à raconter autour de cela.

M. Middlemiss: Mais la papeterie que vous...

M. Duchesneau: Mais ce que nous avons proposé, c'est une société forestière qui regrouperait tout l'Ontario.

M. Middlemiss: Avec REXFOR et 51%, et ils ont refusé.

M. Duchesneau: C'est cela.

M. Middlemiss: Est-ce de celle-là que vous parlez?

M. Duchesneau: Oui, c'est cela. En fait, ce que nous avons fait comme proposition, c'est que si quelqu'un devait prendre la responsabilité de mettre sur pied des sociétés forestières et d'avoir le mandat de les rendre à terme, nous avons réagi comme des hommes d'affaires du secteur privé, nous nous sommes dit que si nous voulions être capables de mener notre mandat à terme, nous devons avoir 51% des parts afin d'être capables de prendre les décisions qui s'imposaient pour mener l'opération à terme. L'industrie a fait de l'opposition; le ministère a décidé qu'on ne s'impliquait pas dans les sociétés forestières.

M. Middlemiss: En d'autres mots, vous doutez de la capacité de ces sociétés forestières sans REXFOR, comme Consolidated-Bathurst, Eddy, MacLaren, qui sont des gros de l'industrie.

M. Duchesneau: Je ne doute pas de la capacité de ces sociétés forestières de remplir des objectifs. Je dis que ces objectifs seront ceux que les grandes entreprises détermineront et qu'on se retrouvera dans un système identique à celui d'avant où ce sont les grosses entreprises qui prendront les décisions. Les petits utilisateurs de matière première se retrouveront sans voix devant la force des anciens

concessionnaires. J'ai vécu le problème lorsque j'étais sous-ministre; c'est certain que les anciens concessionnaires, les grandes entreprises, par leurs chiffres d'affaires, leur capacité de réaction, ont des moyens beaucoup plus grands que les entreprises moyennes.

Dans notre optique, c'était de proposer quelque chose où REXFOR pourrait amener quelque chose de neuf dans la gestion. C'était une proposition pour marier les secteurs privé et public pour en arriver à des sociétés mixtes. C'était un effort du côté de REXFOR pour faire quelque chose du côté de l'aménagement de la forêt feuillue. Ce n'est pas plus que cela. C'est un épisode. Cela situe le fameux CITUF dans tout cela.

M. Middlemiss: Cela me surprend. J'ai eu l'occasion de parler aux gens, même à ceux des petites entreprises comme les Industries Fortin, etc. Tous ces gens semblaient être d'accord à ce que REXFOR ne soit pas incluse dans cette société forestière. Cela me surprend...

M. Duchesneau: À ce moment-là, le problème ne se pose pas, puisque nous n'y sommes pas.

M. Middlemiss: Parce que du fait que REXFOR ait été éliminée de cette société forestière, le CITUF devient un point d'interrogation puisque vous n'êtes plus impliqués. Le MDF s'en va à Mont-Laurier.

M. Duchesneau: On ne peut pas faire une chose, si les gens ne veulent pas qu'on la fasse. On ne peut pas faire partie du CITUF et en même temps ne pas en faire partie. Si les gens ne voulaient pas qu'on s'implique et qu'ils ont tout fait pour qu'on ne le soit pas, on n'y est pas, tout simplement. On ne pleure pas sur cela; c'est un épisode. Les organisations ne peuvent pas vouloir en même temps qu'on y soit et qu'on n'y soit pas. C'est un peu comme la présence de REXFOR dans le secteur forestier; on ne peut pas ne pas y être et y être en même temps. On doit faire un choix. Si on y est, il faut y être avec les inconvénients que cela amène; si on ne peut pas y être, on n'y est pas du tout. Dans le fond, ce n'est pas trop compliqué. À un moment donné, il faut faire un choix; une fois que le choix est fait, on vit avec ce choix. Si on nous a dit qu'on n'avait pas affaire là, si personne ne nous voulait, on ne s'impose quand même pas. On n'y est pas et, en n'y étant pas, on ne peut pas nous reprocher de ne pas le faire. On ne nous a pas voulus.

M. Middlemiss: On pourrait continuer mais... En d'autres mots, si l'entreprise

privée avait voulu entreprendre l'usine MDF, cela n'aurait pas été possible sans la participation de REXFOR?

M. Duchesneau: L'entreprise privée a eu la possibilité de le faire. Il n'y a absolument rien qui l'en empêche. Ce n'est pas nous qui allons l'en empêcher. Si quelqu'un veut nous remplacer, il n'y a aucun problème. On n'est pas là pour faire des choses que d'autres pourraient faire dans ce cas particulier. La compagnie MacLaren a pris sa décision, elle ne le fait pas. S'il y a un autre promoteur, bien sûr, dans le contexte actuel, on va passer en deuxième.

M. Middlemiss: Dans le cas des négociations avec MacLaren, est-ce que REXFOR était prête à aller à 55% de participation ou si c'était 50%, comme le ministre l'a dit, au mois de juin?

M. Duchesneau: Nous étions même prêts à être minoritaires, tout ce qu'il y a de plus minoritaire.

M. Middlemiss: Dans le contexte présent, vous avez 55%.

M. Duchesneau: Ce n'est pas un projet avec MacLaren, c'est un projet avec d'autres partenaires.

M. Middlemiss: Au moment où on négociait pour Maniwaki, est-ce qu'on offrait une participation de REXFOR? J'ai l'impression que MacLaren trouvait qu'il y avait une certaine question de rentabilité. À ce moment-là, si REXFOR était prête à consentir 55%, MacLaren participait à 45%. Au niveau de MacLaren, est-ce qu'on s'en tenait à la même participation?

M. Duchesneau: Je dois dire que, à ce moment-là, la compagnie MacLaren ne voulait pas de REXFOR, même minoritaire.

M. Middlemiss: Si MacLaren n'en voulait pas, pourquoi parlait-on de l'usine de MDF à Maniwaki?

M. Duchesneau: Parce qu'il y a quand même quelqu'un qui a fait la promotion d'un projet de MDF avec une usine de cogénération d'électricité, d'un centre de tronçonnage intégré des bois. C'est la SAO qui a fait la promotion d'un projet semblable. Nous nous y sommes intéressés à Mont-Laurier tout simplement parce que le projet ne se faisait pas à Maniwaki et nous savions pertinemment qu'il se réalisait ailleurs.

Ce sont des choses qu'on a dites aux gens de Maniwaki. On ne peut quand même pas récrire l'histoire. On se retrouve à Mont-Laurier, MacLaren se retrouve avec des

installations à Maniwaki. MacLaren a décidé qu'elle ne s'impliquait pas dans le projet. Elle est moins intéressée, pas nécessairement pour des raisons de marché, mais elle y trouve moins d'intérêt au niveau de l'approvisionnement. Il faut dire que tout cela part de la forêt, de l'utilisation des boisés et du fait que, pour améliorer l'approvisionnement des usines, il faille pratiquer des coupes intégrées. À ce moment-là, on se retrouve avec des approvisionnements ou des volumes plus grands de bois qui n'est pas utilisable pour de fins de sciage ou de déroulage.

Tout cela découle de propositions d'aménagement du ministère pour favoriser une meilleure utilisation de la matière première. Il faut vraiment avoir une image complète, il faut partir cela de la forêt, des caractéristiques de la forêt de l'Outaouais. Ce sont des forêts différentes de la Côte-Nord, où on retrouve seulement du sapin et de l'épinette, on se retrouve avec des forêts mélangées de bouleau, d'érable, de merisier, d'épinette blanche, de pin. Le fait de favoriser un aménagement intégré de toutes ces ressources permet d'en retirer plus.

C'est cela qui amenait le ministère à favoriser de tels développements. N'étant plus impliqué dans le projet à Maniwaki, on ne pouvait quand même pas y penser contre la volonté des gens qui, eux, s'y intéressaient aussi.

M. Middlemiss: Est-ce que la construction de la route Maniwaki-Témiscamingue ne faisait pas partie de tout cela pour aller chercher la matière première?
(22 h 15)

M. Duchesneau: La route Maniwaki-Témiscamingue fait partie du plan d'aménagement des forêts de la région de Maniwaki, mais on retrouve les mêmes problèmes dans la région de Mont-Laurier. C'est le même type de forêt. On le retrouve aussi dans le sud de l'Outaouais. La route Maniwaki-Témiscamingue était surtout pour ouvrir ces territoires et favoriser l'accès à la ressource.

C'est certain que cela favorisait aussi l'implantation d'un complexe intégré à Maniwaki. Les éléments favorables sont toujours là. Si un promoteur privé veut s'y intéresser, les éléments sont là. Cela n'a pas changé. Le CITUF est toujours faisable, cela ne change rien.

M. Middlemiss: Lorsque vous parlez de l'usine de panneaux MDF à Mont-Laurier, vous dites que c'est pour donner une possibilité de consolider les opérations des différentes unités de production. Qu'est-ce que vous voulez dire par cela? Est-ce que c'est ce qui existe déjà, ou la nouvelle qui s'en vient?

M. Duchesneau: C'est celle qui existe, parce que vous retrouvez des unités de production à Maniwaki qui sont possédées par MacLaren. L'usine de sciage de bois franc, l'usine de déroulage de bois franc, l'usine de parqueterie, du bois de plancher. Du côté de Mont-Laurier, vous retrouvez une usine de sciage de bois franc, vous retrouvez une usine de déroulage de bois franc, mais en plus vous retrouvez une usine de contre-plaqué. L'usine de Maniwaki déroule le bois, fait des feuilletés et vend ses feuilletés sans les transformer plus que cela, tandis qu'à Mont-Laurier, le procédé va plus loin. On fait du contre-plaqué pour fabriquer des portes. Ce sont des panneaux de porte que vous retrouvez dans la construction domiciliaire. C'est essentiellement ce que fait l'usine de Mont-Laurier. Mais, au niveau de l'approvisionnement, les deux usines se retrouvent avec des problèmes identiques, un approvisionnement en bois de sciage et surtout un approvisionnement nécessaire en merisier de déroulage.

Je pense bien que tout le monde peut réaliser assez bien que, pour faire une bille de déroulage, cela prend un billot pas mal plus parfait que pour faire du sciage. Vous ne pouvez pas retirer - on faisait cela au début - on faisait une sélection assez grossière et on retirait des bois de déroulage et on laissait le restant sur le parterre des coupes. Il y a de cela 20 ou 30 ans. Aujourd'hui, le ministère exige une récupération et le ministère, dans ses propositions d'aménagement, dit: Si vous êtes capable de faire des coupes intégrées, de faire des coupes qui auront un allure un peu plus sylvicole au lieu de faire des coupes à diamètre limité. Avec ces coupes à diamètre limité, vous allez chercher les arbres qui ont atteint telle dimension. Le ministère est arrivé à la conclusion que ce type de coupe ne favorisait pas une régénération adéquate et qu'à la longue, cela faisait dégénérer la forêt.

Le ministère dit qu'on est mieux de pratiquer un autre type de coupe pour avoir un meilleur aménagement de la forêt, une meilleure utilisation. Ce type de coupe demande qu'on puisse utiliser d'une façon plus intense ou plus grande les bois qui ne sont pas propres au sciage et au déroulage. Le ministère, avec raison, ne veut pas qu'on laisse cette matière première sur le parterre des coupes.

Si on veut pratiquer ce type de coupe, il faut avoir une usine qui permette de faire l'utilisation de ces bois qui sont impropres au sciage et au déroulage. Le problème est le même à Maniwaki et à Mont-Laurier et il existe ailleurs aussi. C'est tout simplement la caractéristique de la forêt, la caractéristique des usines qui sont là.

Il y a du bois pour faire deux projets. Il n'y a aucun problème là-dessus. Nous sommes

à Mont-Laurier et on doit d'abord, je pense, essayer de rentabiliser nos opérations le plus possible. C'est bien sûr que si quelqu'un du secteur privé décide de venir faire une usine à Maniwaki, comme je le disais plus tôt, dans le contexte actuel, on vient en deuxième. Si personne ne le fait, est-ce qu'on laisse quelqu'un d'autre le faire ailleurs? Nous, on dit, il ne faut quand même pas pousser le masochisme à ce point-là. C'est peut-être aussi bien de l'avoir à Mont-Laurier que de ne pas l'avoir du tout.

M. Middlemiss: Dernière question, Mme la Présidente. Je sais que cet après-midi, mon collègue d'Outremont vous a demandé par rapport à la mission de REXFOR, à quoi correspondait l'achat de Bellerive-Ka-N'Enda à Mont-Laurier. Vous avez dit on l'a acheté sans raison.

M. Duchesneau: Je voudrais préciser, Mme la Présidente, que je n'ai pas dit sans raison et j'ai dit...

M. Middlemiss: Bien, il était à vendre.

M. Duchesneau: J'ai dit que nous voulions nous impliquer dans l'utilisation des bois feuillus et que si nous voulions avoir une action complète au niveau du secteur forestier, nous devons avoir des connaissances plus poussées du côté des bois feuillus et que nous devions être impliqués dans la transformation de ces bois-là.

M. Middlemiss: À ce moment-là, est-ce que vous avez considéré la possibilité que l'usine de panneaux MDF irait à Mont-Laurier?

M. Duchesneau: On ne pensait même pas au MDF, à ce moment-là.

M. Middlemiss: Mais si vous vouliez vous impliquer dans tous ces exercices-là, ou tous les stages...

M. Duchesneau: Tout ce que je dis, c'est qu'au moment où nous avons fait notre achat à Mont-Laurier, ce n'était pas lié à l'addition d'une usine de MDF à Mont-Laurier.

Cela n'en a pas fait partie. C'est venu après. En fait, en exploitant cette usine, en faisant l'utilisation de bois feuillus, nous avons acquis aussi de l'expérience de ce côté-là et nous sommes arrivés à la conclusion que si on voulait pousser au maximum l'utilisation des bois autour de l'usine de Mont-Laurier, nous devons ajouter l'unité apte à utiliser les bois qui étaient propres au sciage et au déroulage.

À partir de cette constatation, on s'est

posé la question de savoir si on pouvait fabriquer? Fabriquer de la pâte à papier feuillu? Nous avons dit: On travaille un projet de papeterie à Matane, nous n'avons pas la capacité de nous lancer dans une étude pour un autre projet qui utilisera le bois feuillu pour faire de la pâte quelconque au niveau des pâtes et papiers.

Alors, nous avons dit: L'autre secteur, c'est le secteur du panneau. On était déjà engagé dans la construction de l'usine de panneaux-particules à Sayabec et nous avons envisagé un moment l'opportunité de faire une usine de panneaux-particules à Mont-Laurier, toujours dans le contexte que le projet de Sayabec nous amenait sur le marché européen, mais cela n'a pas duré longtemps, car il a fallu ramener le projet de Sayabec sur le marché américain. C'est bien sûr qu'à ce moment-là il n'était plus question de penser à du particule à Mont-Laurier, parce que la production de Sayabec était déjà suffisante sur le marché nord-américain.

Nous nous sommes dit: Le seul autre projet qui peut être réalisable, c'est le projet MDF. Il n'y a personne. Le projet de Maniwaki n'est pas encore en marche. On entendait dire qu'il y avait des promoteurs en train de travailler un projet en Ontario et nous n'entendions plus parler du projet de Maniwaki. Nous avons dit: Le projet de Maniwaki n'a pas l'air à vouloir se réaliser, on va le proposer pour Mont-Laurier et c'est simplement de cette façon-là que le tout s'est déroulé.

La Présidente (Mme Harel): M. le député d'Abitibi-Est. M. le député de Gatineau.

M. le député de Gatineau, vous connaissez suffisamment les dispositions de notre règlement pour savoir qu'il faut consentement pour que vous puissiez intervenir à cette commission.

M. Gratton: C'est ce que j'avais demandé, Mme la Présidente, et je le faisais tout de suite, parce que, sur ce que l'on vient de discuter, j'aurais quelques questions à poser à M. Duchesneau.

M. Bordeleau: Mme la Présidente, je ne veux pas du tout m'opposer à ce que le député de Gatineau pose des questions, mais nous avons convenu ce matin qu'on alternerait à peu près aux 10 minutes et il me semble que nous avons largement dépassé ce temps sans intervenir. Et, comme de toute façon, nous avons traité de bien des choses, de façon mélangée, on pourrait très bien y revenir après.

La Présidente (Mme Harel): Je dois vous dire qu'on n'a pas pratiqué beaucoup l'alternance aujourd'hui et que votre

formation politique a beaucoup bénéficié d'une enveloppe de temps dont elle ne peut critiquer la répartition. Je vais donc passer la parole au député d'Abitibi-Est. Enfin, il y a consentement pour que le député de Gatineau intervienne? Très bien.

Une voix: Avec plaisir, Mme la Présidente.

M. Bordeleau: De toute façon, cela va être très court, juste une ou deux questions. M. Duchesneau, à la page 28, pouvez-vous nous indiquer les quatre grands projets, dont deux usines de panneaux? On a parlé de MDF à Mont-Laurier et de panneaux gauffrés au Témiscamingue. Je veux juste être rassuré, à savoir que je n'ai pas perdu une usine en Abitibi-Témiscamingue.

Dans un article du Soleil de ce matin, le 5 juin, on dit: "Parallèlement à ce projet, REXFOR a dans ses carnets de construction deux autres usines de panneaux en Abitibi." Je me demandais si vous n'aviez pas des rencontres secrètes avec des gens de l'Abitibi sur une étude d'usine de panneaux ou si c'était plutôt celle de Mont-Laurier qu'on a confondue dans l'article...

M. Duchesneau: La méconnaissance des journalistes de la région de Québec...

M. Bordeleau: ...avec l'Abitibi-Témiscamingue.

M. Duchesneau: C'est cela, oui.

M. Bordeleau: Ah! Il n'y a pas de discussion. Il y a des projets d'usines, peut-être à plus long terme en Abitibi, particulièrement à Val-d'Or.

M. Duchesneau: Nous ne sommes pas impliqués dans ces choses-là.

M. Bordeleau: Vous n'êtes pas impliqués. Alors, il me reste d'avoir celle du Témiscamingue, qu'on va essayer de garder. Vous donnez un certain nombre de détails dans les documents que vous nous avez fournis ce matin, au sujet de REXFOR, qui est une de vos filiales. Vous mentionnez qu'il y a une étude de rentabilité, d'une façon préliminaire, qui est faite. Vous parlez d'une usine possiblement de 35 000 000 \$ et d'autres études. Je voudrais juste revoir un peu...

M. Duchesneau: Je dois dire, Mme la Présidente...

M. Bordeleau: ...l'idée. Où en sont vos études? Qu'est-ce qu'il peut rester à faire comme étude de faisabilité et l'échéancier vers une construction, si c'est positif?

M. Duchesneau: ...que notre projet d'usine de panneaux gaufrés dans le Témiscamingue est pas mal celui des projets qui viendrait en dernier, pas parce qu'on ne s'y intéresse pas, c'est tout simplement parce que les marchés, au niveau du panneau gaufré, sont beaucoup plus difficiles que prévu, actuellement. On a quand même cet intérêt, à savoir de ne pas arriver avec un nouveau projet dans un marché qui est déjà encombré. Il s'ouvre beaucoup d'usines de panneaux gaufrés aux États-Unis. C'est vraiment l'industrie québécoise qui est pionnière dans ce genre de production. Les Américains se sont lancés dans la construction d'usines de panneaux gaufrés. C'est ce que les producteurs actuels sont obligés de combattre pour garder leur part de marché du côté américain.

Nous y allons un peu plus en profondeur au niveau des études de marché. Au niveau du MDF, nous avons fait une étude assez poussée. Nous voulons quand même attendre un peu pour voir le temps de réaction et de quelle façon les marchés vont se développer. Je ne sais pas si M. Pouliot a des choses à ajouter sur cela.

M. Pouliot: Non. En fait, on est au stade de l'étude de marché, qui devrait être terminée à la fin juin. Le problème du panneau gaufré en est souvent un de réseau de distribution, à la fois au Canada et aux États-Unis. Ce sont ces raisons qu'il faut bien connaître pour les pénétrer adéquatement. Cela demande une étude très poussée au niveau du marché. On est à ce stade, actuellement.

L'étude des approvisionnements est terminée. Les approvisionnements à coûts compétitifs sont disponibles dans le Témiscamingue. On regarde l'étude de marché en profondeur et, ensuite, on fera l'étude technique. Le tout constituera l'étude de faisabilité.

M. Bordeleau: Vu que vous touchez la question des approvisionnements, pouvez-vous me dire si votre approvisionnement viendrait du sud du Témiscamingue, soit sur le début de la route Témiscamingue-Maniwaki?

M. Pouliot: L'approvisionnement de cette usine est strictement au Témiscamingue, aux environs de Béarn, un peu dans le sud, mais c'est déjà pas mal loin à ce moment-là, si l'on veut garder un coût compétitif pour l'approvisionnement en bois. (22 h 30)

M. Duchesneau: On peut dire, Mme la Présidente, que l'approvisionnement vient du nord du Témiscamingue.

M. Bordeleau: Ah! D'accord! Cela me situe. Cela va, je vous remercie.

La Présidente (Mme Harel): Nous avons convenu tantôt d'interrompre nos travaux à 22 h 30 pour une pause de dix minutes. Depuis près de 20 h 30 que nous poursuivons nos travaux, je pense que cela ne lèse personne d'interrompre immédiatement.

M. le député de Gatineau.

Nous interrompons jusqu'à 22 h 40 au plus tard. Nous reprendrons immédiatement à 22 h 40.

(Suspension de la séance à 22 h 31)

(Reprise de la séance à 22 h 40)

La Présidente (Mme Harel): La commission du budget et de l'administration reprend ses travaux. La parole est au député de Gatineau.

M. Gratton: Merci, Mme la Présidente. J'aimerais remercier les membres de la commission de m'avoir permis de poser quelques questions à M. Duchesneau. J'aimerais m'excuser auprès de M. Duchesneau de n'avoir pas été là au cours des travaux de la commission avant maintenant. Si je devais lui poser une question à laquelle il a déjà répondu, je le prierais de me l'indiquer et j'irai retrouver la réponse au journal des Débats.

Les questions que je veux lui poser portent nécessairement, il l'aura deviné, sur le dossier du C1TUF de Maniwaki. J'aimerais savoir à quel moment REXFOR s'est rendue à l'évidence que le projet du CITUF comme tel à Maniwaki était compromis. À quel moment a-t-elle constaté que les négociations en cours avec divers intervenants dont MacLaren n'aboutiraient à rien de concret?

M. Duchesneau: Mon Dieu! Officiellement, Mme la Présidente, nous l'avons su en même temps que tout le monde, quand la compagnie MacLaren a annoncé son retrait du dossier, tout dernièrement.

M. Gratton: Tout dernièrement. Au cours de ce temps, entre 1980 et 1981 et jusqu'à tout récemment, REXFOR a-t-elle mené des études et des négociations sur l'implantation des divers éléments du CITUF?

M. Duchesneau: Comme je l'indiquais tout à l'heure à la commission, nous avons fait des propositions aux différents intervenants, mais il est évident que notre présence n'était pas souhaitée. Alors, nous nous sommes tout simplement retirés du dossier.

M. Gratton: ...la société de... On

l'appelait la société d'exploitation...

M. Duchesneau: La société forestière?

M. Gratton: Oui. À quel moment cela a-t-il "foiré"?

M. Duchesneau: Mme la Présidente, je dirais que cela a dû se produire - je dis cela de mémoire - en 1981, je crois. Probablement à l'hiver ou au printemps de 1981.

M. Gratton: Mais n'avait-elle pas été implantée en 1980?

M. Duchesneau: C'est-à-dire que cela n'a jamais été implanté et cela n'existe pas encore. Il n'y a actuellement aucune... La seule société forestière qui existe est au Témiscamingue. On en fait partie par notre filiale de Béarn, tout simplement, comme les autres industriels. Alors, on retrouve une société forestière où personne n'est majoritaire, où tous les utilisateurs de matière première s'y retrouvent en fonction de leur volume d'approvisionnement.

M. Gratton: Au moment où REXFOR a recommandé à la Société d'aménagement de l'Outaouais qui était, ni plus ni moins, le promoteur du projet du CITUF à Maniwaki, de geler deux terrains, spécifiquement pour l'implantation éventuelle du CITUF...

M. Duchesneau: Mme la Présidente, ce n'est pas REXFOR qui a fait ces recommandations.

M. Gratton: Je croyais, à la lecture d'une lettre datée du 17 février 1981, que, à la demande de REXFOR, la chose avait été faite. J'ai ici une lettre du 17 février 1981, signée par M. Jean-Louis Caron, vice-président au domaine forestier, adressée à M. Roger Blais, président de la Société d'aménagement de l'Outaouais et dont l'objet est, justement, la mise en réserve de deux zones d'accueil pour le CITUF. On y lit, notamment, au deuxième paragraphe, que je cite:

"Le 4 décembre 1980, le ministère de l'Énergie et des Ressources nous demandait de mettre sur pied une société d'exploitation et d'aménagement forestier dans l'Outaouais. Cette société aurait pour objet l'aménagement et la récolte intégrée du secteur retenu pour l'approvisionnement du CITUF. Depuis ce temps, nous avons amorcé des négociations relatives aux autres aspects du projet, notamment, l'usine de préparation des bois, l'usine de panneaux MDF et l'usine d'énergie.

"Lors de notre rencontre du 20 novembre 1980, les représentants de votre société nous ont informés de l'évolution des

différents aspects du projet du CITUF et, notamment, ceux concernant les travaux reliés à la localisation dudit projet. À ce stade-ci, deux zones potentielles d'accueil, situées respectivement à dix kilomètres et à 17 kilomètres au nord de Maniwaki, font l'objet d'études détaillées.

"Comme nous en avons discuté, il est important que ces études tiennent compte des différents facteurs d'ordre technique, économique et environnemental, en plus des considérations reliées à l'opération quotidienne des différentes composantes du CITUF. Nous sommes heureux d'avoir été invités, ainsi que nos partenaires, à participer à ces études. Toutefois, ces études devront se poursuivre dans un contexte indépendant de toute précipitation. Nous demandons donc à la Société d'aménagement de l'Outaouais de mettre sous réserve ces deux sites. Nous croyons en effet, selon notre expérience, que cette mise en réserve est nécessaire pour éviter toute hausse de nature spéculative dans la région qui puisse nous être également préjudiciable et pour permettre à l'ensemble des intervenants de compléter sur le terrain les travaux hautement visibles."
(22 h 45)

M. Duchesneau: Je m'excuse Mme la Présidente, je n'avais pas souvenir de cette lettre. C'était probablement au moment où REXFOR était optimiste sur la suite du mandat. Comme il n'y a pas eu de suite à cette proposition de mandat, il n'y a pas eu de suite non plus au CITUF.

M. Gratton: Est-ce que c'est uniquement une coïncidence que cette demande de REXFOR de geler, à toutes fins utiles, les deux sites en question qui est datée du 17 février 1981 précède, si je ne m'abuse, d'environ un mois l'acquisition par REXFOR de Bellerive-Ka'N'Enda à Mont-Laurier?

M. Duchesneau: Non, je dirais que cela n'a aucun rapport. Nous voulions vraiment, à ce moment-là, favoriser le développement du CITUF et y participer.

M. Gratton: Pour que cela soit clair, M. Duchesneau, je suis sûr que je ne serai pas le premier à vous dire ce que pensent les gens de la région de la Haute-Gatineau. Ils ont l'impression, à tort ou à raison, que REXFOR, en participant aux négociations, c'est clair, selon la teneur de la lettre d'ailleurs, je pense que vous ne niez pas que REXFOR se soit impliquée dans la préparation d'études, des négociations en bonne et due forme tant avec la Société d'aménagement de l'Outaouais que les autres intervenants du domaine privé, toujours pour l'implantation du CITUF à Maniwaki, dont l'élément le plus important, sinon essentiel,

était justement l'usine de panneaux MDF. Au fait que REXFOR se soit prêtée à tout cela et qu'en fin de compte REXFOR devienne le promoteur d'une telle usine à Mont-Laurier, les gens, chez nous, disent: Est-ce que REXFOR n'a pas volé le projet de l'usine de panneaux MDF à la région de la Haute-Gatineau?

M. Duchesneau: Il faut dire, Mme la Présidente, qu'à partir du moment où personne ne voulait nous voir dans le projet Maniwaki, tant au niveau du CITUF qu'au niveau du projet MDF, je ne vois pas de quelle façon on aurait pu voler quelque chose. On a tenté de s'y intéresser, mais personne n'a voulu de nous. Nous nous sommes simplement retirés du dossier. La suite du MDF à Mont-Laurier n'a aucune relation avec ce que nous avons pu faire à Maniwaki auparavant; il n'y a rien eu de prémédité de ce côté-là. C'est tout simplement devant l'absence d'action du côté des promoteurs qui étaient impliqués à Maniwaki que nous nous sommes intéressés à MDF. Il n'y a absolument aucune relation de cause à effet.

M. Gratton: REXFOR ne se considérait pas alors comme le promoteur du projet du CITUF à Maniwaki?

M. Duchesneau: Non, notre présence n'était pas voulue, et même lorsque nous avons voulu nous intéresser au projet de MDF, la réponse a été très claire du côté des promoteurs: On verra plus tard, mais, pour l'instant, nous n'avons pas besoin de vous autres. On s'est retiré. Il y avait quelqu'un qui était capable de le faire seul, on s'est retiré. Il n'y a pas eu de...

M. Gratton: Qui étaient les promoteurs dont vous parlez?

M. Duchesneau: SOGEFOR, pour être très précis, qui était possédée, à ce moment-là, à 50% par la SFG et à 50% par MacLaren. Cela n'a pas duré longtemps; MacLaren a acheté la part de la SGF. SOGEFOR avait accepté le mandat de M. Bérubé, qui était ministre de l'Énergie et des Ressources, de faire la promotion du projet MDF à Maniwaki.

M. Gratton: Est-ce que la société d'aménagement de l'Outaouais a eu la même attitude à l'endroit de REXFOR?

M. Duchesneau: Pas nécessairement.

M. Gratton: En présumant que MacLaren donne les vraies raisons de son refus de s'impliquer à Maniwaki, c'est-à-dire la non-rentabilité de l'implantation de l'usine de panneaux MDF, qu'est-ce qui fait...

M. Duchesneau: Elle n'a pas dit que cela n'était pas rentable.

M. Gratton: Ce n'est pas ce qu'elle a dit?

M. Duchesneau: Non. Elle a dit que le marché ne se prêtait pas actuellement à un tel développement et que cela la rendait inquiète.

M. Gratton: Est-ce que ce n'est pas la même chose? Ce n'est pas rentable dans les conditions actuelles du marché.

M. Duchesneau: Si on veut utiliser la définition générale de tout cela, on peut s'entendre là-dessus. Il faut dire que MacLaren, par l'intermédiaire de SOGEFOR, se retrouve dans le marché de panneaux de particules brutes. Elle n'est pas impliquée, comme nous le sommes actuellement avec Panneaux de la Vallée dans le marché du panneau recouvert de mélamine. Quand on regarde le marché du panneau brut et le marché de la mélamine, c'est différent. Avec la mélamine, on travaille réellement avec les manufacturiers de meubles. Nous avons acquis une meilleure connaissance des conditions du marché. MacLaren a regardé le marché plutôt du côté de l'utilisation du MDF dans la construction. Je pense que M. Pouliot pourrait vous donner un peu plus de précisions de ce côté-là.

Nous avons une perception différente. C'est bien sûr que le fait que MacLaren dise que cela la rend trop frileuse - si vous me permettez l'expression - nous incite à y regarder plus en profondeur. Nous avons eu des rencontres avec MacLaren pour pouvoir confronter nos données. C'est là qu'on a constaté qu'on percevait les choses d'une façon différente parce que les expériences étaient différentes. On en est quand même arrivé à la même conclusion qu'elle sur la taille de l'usine. C'était un des facteurs qui lui semblaient défavorables, le fait d'être obligée de partir avec une usine de plus petite taille au lieu de partir immédiatement avec une usine peut-être du double de celle qu'on pourrait faire. Elle nous incitait à dire, mais elle ne disait pas que ce n'était pas rentable, elle disait que ce n'était pas assez rentable.

M. Gratton: À quelle étape en sont rendues les études de faisabilité ou de rentabilité chez REXFOR pour Mont-Laurier?

M. Duchesneau: Je vais céder la parole à M. Pouliot, si vous permettez.

M. Pouliot: Mme la Présidente, l'étude de faisabilité préliminaire est terminée. Les résultats sont intéressants, on va beaucoup plus loin. Actuellement, on fait faire des

tests en Suède avec la quantité et la qualité de matière première qu'on a pour fabriquer des panneaux pour s'assurer que la matière première dont on va disposer éventuellement va nous permettre d'avoir un panneau de qualité. C'est la première étape.

La deuxième étape, on est en train de faire faire une étude sur le plan technique en ce qui concerne la capacité de l'usine, les options qu'on pourrait avoir de démarrer l'usine avec une capacité plutôt restreinte et se garder la possibilité d'augmenter cette capacité à mesure que le marché se développe. Actuellement, ces études sont en cours et elles seront terminées probablement au mois d'août. Quant aux résultats des tests sur les panneaux, je pense qu'ils seront terminés à la fin de juin.

M. Gratton: Une dernière question, Mme la Présidente. Est-ce que vous avez l'impression que vous pourrez répondre aux conditions que le ministre a posées dans sa lettre du 5 avril 1984 quant à l'intention d'une garantie éventuelle d'approvisionnement?

M. Duchesneau: Nous espérons pouvoir répondre à ces conditions, Mme la Présidente, et nous travaillons dans ce sens.

M. Gratton: Incluant la mise en chantier de l'usine à l'automne 1984?

M. Duchesneau: Nous travaillons toujours dans cette optique. Cela ne veut pas dire que nous ne rencontrerons pas de délai en cours de route, mais, pour l'instant, nous travaillons à cette échéance.

M. Gratton: J'imagine que ça ne veut pas dire non plus que vous ne pourrez pas, à un moment donné, demander un délai au ministre si vous deviez ne pas pouvoir terminer le projet dans le délai prévu.

M. Duchesneau: Nécessairement.

M. Gratton: Merci, Mme la Présidente.

La Présidente (Mme Harel): M. le député d'Outremont.

Les scieries

M. Fortier: Je vais revenir au projet des scieries. Je dois avouer que j'ai eu de la difficulté à comprendre le facteur de conversion. Dans ma naïveté d'ingénieur, j'ai toujours pensé qu'un pouce c'était 2,54 centimètres. Vous êtes en train de me dire que parfois c'est 2 centimètres et que parfois c'est 2,54 centimètres. Éventuellement, il faudrait que vous m'expliquiez le système métrique. D'ailleurs, vous me disiez tout à l'heure que nous étions

au système métrique. Lorsque je suis allé en Gaspésie, ils attendent toujours les tables de conversion, parce qu'ils disent qu'ils sont passés au métrique mais que le ministère ne leur a pas encore envoyé leurs tables de conversion. Ils ne peuvent pas travailler en métrique. Si jamais vous voulez régler cela, ils travaillent en métrique, c'est assez curieux, mais je ne comprends pas ce que la grosseur de bois vient faire dans un facteur de conversion du système métrique au système anglais.

M. Pouliot: La grosseur des arbres vous permet de faire un certain type de bois. Vous ne pouvez faire du 2" sur 6", si on veut, avec des arbres qui ont 5 pouces de diamètre. Vous concentrez votre production à ce moment-là dans du 2" sur 4" et alors le facteur n'est plus 2,36 mais devient 2 ou autour de 2. Tout dépend de la section au niveau de la production que vous fabriquez. Ce facteur varie d'autant plus si le bois est raboté et davantage s'il est séché.

Vous savez que, sur le marché nord-américain, lorsqu'on parle d'un 2" sur 4", on vend de l'air.

M. Fortier: De l'air? Le gouvernement est un expert en ce domaine.

M. Pouliot: Vous allez acheter un 2" sur 4". Si vous le mesurez comme il faut, il aura 1,75 par 2,75 ou 1 3/4 par 2 3/4 ou 3/4.

M. Fortier: Ma question a trait au progrès de ce projet et j'ai ici devant moi le calendrier. C'est M. Duhaime qui donne en catastrophe une conférence de presse le 13 octobre, le 16 décembre, mémoire de Me Duhaime au Conseil des ministres, le 16 février, conférence de presse où il dit que tout est réglé, que le financement est trouvé, on va de l'avant. Quatre promesses: travaux de construction de l'usine de Matane; début de l'été, à Grande-Vallée, modernisation amorcée; mise en opération à la fin de l'été 1984, troisièmement, espoir que les négociations avec les intéressés aboutissent. Finalement, au printemps 1984, les opérations forestières reprennent à Grande-Vallée, Matabois, Lac-au-Saumon, Saint-Léon-le-Grand. Pouvez-vous me dire si ces quatre promesses ont été honorées? Où en sommes-nous dans l'échéancier présentement?

M. Duchesneau: Nous sommes prêts à entamer les travaux. Nous attendons une réponse du ministère de l'Expansion économique régionale au niveau d'une demande d'aide. Nous avons reçu l'autorisation de ce ministère d'aller jusqu'aux plans et devis et de faire des demandes de soumissions, mais nous sommes

en face d'un dilemme à savoir si nous attendons toujours ou si nous nous lançons dans les travaux.

M. Fortier: Je dois souligner à M. Duchesneau que j'ai le texte de la conférence de presse ici et que, dans le texte de la conférence de presse, il n'a jamais été question que c'était conditionnel à une aide fédérale. Ce qui a été dit aux gens de Matane cette journée-là, c'est que tout était réglé, et le premier ministre a même présenté son très efficace ministre de l'Énergie et des Ressources pour dire: Tout est réglé, cela n'a jamais été une promesse conditionnelle qui a été faite aux gens de la Gaspésie. Il n'y a jamais personne qui ait parlé d'un début des travaux conditionnel à une contribution qui viendrait du fédéral; au contraire, dans la conférence de presse, on a laissé entendre que le projet allait de l'avant, tel que je viens de le dire ici, puisque vous me dites maintenant que c'est probablement conditionnel à une subvention qui viendrait du fédéral.

M. Duchesneau: Je ne peux pas commenter la conférence de presse du ministre. Je n'y étais pas.

M. Fortier: Mais ce que vous me dites, c'est que le ministre vous met maintenant une condition, à savoir qu'il ne financera pas les travaux et que sa contribution est conditionnelle à une aide qui viendrait du fédéral.

M. Duchesneau: Non, mais nous avons présenté un projet qui comprenait dans son financement des subventions du ministère de l'Expansion économique régionale en fonction des programmes qui avaient cours à ce moment-là.
(23 heures)

M. Fortier: Dans le mémoire présenté au Conseil des ministres, je crois que toute l'étude de rentabilité avait été faite sur une base de 35 000 000 \$. Le mémoire disait que cela coûterait 26 000 000 \$; vous m'avez dit tout à l'heure que cela coûterait 32 000 000 \$. Quel genre de rentabilité basée sur l'étude que vous avez faite obtenez-vous là-dessus?

M. Duchesneau: Je vais demander à M. Pouliot de vous donner cette précision.

M. Pouliot: On a analysé le projet, on a fait varier certains éléments, mais le cas de base au niveau des fonds autogénérés sur l'investissement donne un taux de retour de 16,28% pour l'investissement. Au niveau de l'équité, c'est autour de 25%.

M. Fortier: Ce sont des taux qui sont excellents. J'imagine qu'avec ces taux-là sur

le capital investi et sur le rendement du projet, vous pourriez inciter n'importe quelle entreprise du secteur privé à entreprendre des travaux. Si c'est cela, comment se fait-il qu'il n'y ait pas moyen d'intéresser quelqu'un à investir dans ce genre de projets?

M. Duchesneau: Je ne peux pas répondre à cette question parce qu'il n'y a vraiment personne du secteur privé qui ait manifesté vouloir prendre la relève, vouloir participer au projet. Je dois dire que nous n'avons pas fait de promotion comme telle mais le projet a été quand même assez publicisé pour que, si quelqu'un s'y était assez intéressé, il manifeste vraiment le désir de voir les données. S'il y en a qui sont intéressés, ils seront les bienvenus. Nous allons leur fournir les informations nécessaires à la suite desquelles ils pourront prendre une décision. C'est vraiment ouvert. Il n'y a pas de...

M. Fortier: Je comprends que ce n'est peut-être pas votre rôle - on parlait tout à l'heure de la mission de REXFOR - et j'imagine que c'est plutôt le rôle du ministère de voir à susciter l'intérêt des gens qui seraient peut-être intéressés à investir dans ce genre d'entreprises. À la lumière de l'information que vous nous avez donnée dans le cahier que vous nous avez fait parvenir - je fais référence à l'annexe 2: "Certaines comparaisons des tendances dans les prix et les coûts unitaires moyens 1973-1983 pour l'industrie du sciage," vous nous donnez des tableaux qui illustrent la sensibilité de la comparaison des tendances dans les prix et les coûts unitaires moyens. Il y a deux tableaux qui indiquent justement la sensibilité des revenus par rapport aux prix unitaires moyens. Dans un cas, en vendant les copeaux, j'imagine que c'est le cas où on obtient un prix raisonnable pour les copeaux à l'intérieur du Québec.

À la lumière de cette information, j'aurais pensé que vous m'auriez dit que la réorganisation des scieries ne serait pas rentable ou obtiendrait une rentabilité comme celle que vous venez de citer uniquement dans le cas où il y aurait une papeterie à Matane. Vous m'avez cité des chiffres: 16% sur le capital investi. Est-ce que vous émettez l'hypothèse qu'il y a une papeterie ou si vous avez émis l'hypothèse qu'il n'y en avait pas?

M. Duchesneau: On émet l'hypothèse qu'il y a une papeterie.

M. Fortier: Vous faites l'hypothèse qu'il y a une papeterie.

M. Duchesneau: Dans nos études de sensibilité, nous avons aussi fait certaines hypothèses comme celle de la non-existence

d'une papeterie, de certaines variations dans les prix de vente du bois. Nous avons fait une série de tests de sensibilité. Ce que M. Pouliot vous a donné, c'est le cas de base. C'est bien sûr que si vous avez une addition de facteurs défavorables, la non-réalisation de la papeterie, des prix de vente du bois d'oeuvre qui sont à la baisse, des coûts qui sont à la hausse, c'est bien sûr qu'on arrive à un rendement beaucoup plus faible. Même, dans certaines hypothèses très pessimistes, on en arrive à un rendement négatif. Le projet est très sensible à ces variations, il y est peut-être plus sensible qu'aux nôtres. L'élément de risque est peut-être trop élevé pour une entreprise privée. C'est certain qu'on retrouve des éléments de risque qui inciteraient peut-être des gens de l'entreprise privée à ne pas prendre ce risque.

Bien sûr, la rentabilité change complètement si vous avez une papeterie ou si vous n'en avez pas. Comme il y a un élément d'incertitude autour de cela, cela augmente le risque.

M. Fortier: J'imagine que, vu du point de vue de REXFOR... Vous nous disiez ce matin que vous aimeriez ne pas toujours avoir à investir dans des projets du genre de Samoco qui, éventuellement, se révèlent non rentables eu égard à des conditions ou à des risques trop grands qui avaient été pris au départ, j'imagine, sans entrer dans tout le détail des raisons. Dans le cas qui nous préoccupe ici, vous nous dites également que la réorganisation des scieries, semble-t-il, ne serait réellement rentable qu'avec une papeterie. Vous nous avez dit que Bato, qui était peut-être intéressée dans le passé, ne l'est pas présentement à cause du fait qu'elle a investi aux États-Unis, et que, présentement, elle n'est pas preneur.

Si je comprends bien, dans le cas de la papeterie de M. Péladeau - malgré le fait qu'il a indiqué dernièrement que si le projet ne se réalisait pas progressivement, il pourrait se retirer du dossier, je crois que, en principe, il demeure intéressé, et vous cherchez toujours l'associé clé qui connaîtrait les marchés, qui pourrait assurer la vente du papier et tout cela.

M. Duchesneau: Nous recherchons un nouvel associé qui remplacerait Bato dans ce rôle. Il est bien certain que le projet de regroupement des scieries du centre de préparation serait beaucoup plus confortable au niveau de sa rentabilité avec la présence d'une papeterie pour utiliser les sous-produits. Il n'y a aucun doute là-dessus.

M. Fortier: Quand vous acceptez un mandat comme celui-là du gouvernement qui, très clairement, vous dit: Écoutez, nous aimerions que vous entrepreniez cette démarche, est-ce que, cela signifie

automatiquement que le gouvernement vous assure d'avance que les déficits d'exploitation seront comblés? Est-ce que c'est simplement une garantie morale, étant une société de la couronne? Je ne sais pas s'il y a un décret qui définit les conditions d'exploitation. Quelle est l'entente qui existe à ce moment-là entre le gouvernement et REXFOR?

M. Duchesneau: On nous a demandé de faire une analyse de la situation et de proposer des solutions. Nous sommes arrivés avec une proposition en l'élaborant au niveau de tous les facteurs qui pouvaient affecter cette proposition, décrivant les risques associés à l'opération. Nous évaluons quand même les chances du projet comme étant bonnes. Nous avons présenté la proposition au ministère et le ministre de l'Énergie et des Ressources, après discussion, en a fait une proposition au gouvernement.

Comme, d'après les prévisions, c'est quand même un projet qui est capable de se tenir sur ses deux pieds, il est toujours envisagé comme étant rentable. À ce moment-là, il doit se tenir debout seul. Bien sûr, je crois que le gouvernement aurait réagi d'une façon différente si nous étions arrivés avec un projet déficitaire. Je suis même certain que la solution n'aurait pas été envisagée. Nous avons travaillé sur plusieurs options. Il y avait des options qui ne donnaient absolument pas de résultats positifs. C'est celle qui nous semblait la plus acceptable. Il n'y a aucune garantie du gouvernement. Notre actionnaire nous dit: D'accord, il y a des risques associés au projet. On est prêt à prendre ces risques avec vous.

M. Fortier: Quelles sont les raisons? Vous avez dû faire des analyses. Le ministre notait que plusieurs entrepreneurs privés, pas tous, mais quelques-uns, n'avaient pas réussi à rentabiliser leurs activités en Gaspésie. On sait d'une part les difficultés dues à la qualité du bois, au transport, à la coupe du bois en montagne, des choses comme cela. Sans nommer personne et sans faire référence à aucune scierie en particulier, est-ce qu'il y a un ensemble de raisons pour cela? Est-ce que la question de formation du personnel ou des dirigeants y serait pour quelque chose? Ce n'est pas tout à fait normal. J'ai beaucoup d'amis chez les Gaspésiens. Je crois que ce sont des gens qui sont déterminés à faire une réussite de l'économie de leur région. A priori, je me refuse à croire qu'il y ait des raisons spécifiques à leur ardeur au travail ou des choses comme cela. Si ce n'est pas cela, c'est autre chose. Si c'est autre chose, quelles sont les raisons? Vous pouvez m'expliquer cette déficience à la réussite des scieries gaspésiennes.

M. Duchesneau: J'en ai mentionné plusieurs dans le courant de la journée. C'est certain que ce n'est pas dû à l'ardeur au travail ni à la compétence des travailleurs de la Gaspésie. Il y a une main-d'oeuvre très qualifiée à chacun de ces endroits. On n'est pas capables d'y arriver nous non plus. Si on prend chacune des unités individuellement, le problème est plutôt à ce niveau. Comme je l'ai dit, il n'y a pas assez d'approvisionnement pour chacune des usines prises individuellement pour permettre de monter un système de fabrication qui aille jusqu'au rabotage. Il n'y a pas assez de volume dans chacune des unités. On y arrive seulement si on fait un regroupement. En plus, si on met dans cet ensemble l'approvisionnement dans le bois qui était prévu pour la papeterie, on réussit à remonter un projet qui se tient tout simplement parce qu'on fait une intégration de tous ces facteurs. Le ministère accepte qu'on puisse mettre le bois de la papeterie dans le projet, parce qu'on est associé au niveau du projet de papeterie, chose qu'un autre entrepreneur ne pourrait pas faire.

Le ministère ne pourrait pas accepter que le bois qui était prévu pour la papeterie soit donné pour les scieries et que la papeterie se retrouve sans approvisionnement de base. On ne serait pas capable de monter un projet de papeterie dans ces conditions parce que les investisseurs du secteur privé et les banquiers n'accepteraient pas qu'un projet qui nécessiterait un tel investissement soit tributaire d'approvisionnements qui ne soient pas dans une bonne proportion sous le contrôle de la papeterie. En faisant l'intégration de tout cela, en étant le propriétaire ou le promoteur de cette réorganisation et en étant aussi le promoteur de la papeterie, cela nous permet de faire l'intégration de toutes ces forces.

C'est la seule façon qu'on a pu trouver pour réussir à faire un projet qui présente un rendement décent. Vous essayez de faire quelque chose individuellement avec chacune des scieries et on n'y arrivera pas nous non plus. C'est seulement en regroupant tout cela qu'on est capable de faire quelque chose. Le meilleur endroit qu'on puisse retrouver dans tout cela, c'est probablement le projet qu'on a relancé à Matane parce que c'est tout près du port. On est capable de diminuer les coûts de fabrication. On réussit même avec un volume moins fort à arriver à rentabiliser.

(23 h 15)

Quand vous êtes rendus à Grande-Vallée, à Marsoui, vous avez des distances à franchir pour arriver au port, pour les expéditions. C'est seulement si on regroupe tout cela qu'on peut faire un projet qui se tient. Il n'y a pas de raison reliée aux gens ou aux anciens propriétaires. Le marché a évolué, les coûts de fabrication ont évolué

parce que la matière première est moins belle. Ce qui était "refaisable" auparavant ne l'est plus aujourd'hui. On fait face à de nouvelles conditions. Toute la machinerie qui était là était faite pour du plus gros bois. Il faut changer l'équipement pour pouvoir manipuler beaucoup de petites pièces.

M. Fortier: Il doit y avoir six scieries d'impliquées et il y en a quatre, je crois, qui sont déjà associées à REXFOR et ce sont: Matabois, Grande-Vallée, Saint-Léon-le-Grand et Lac-au-Saumon. Est-ce bien cela? Il y en a deux autres, Marsoui et le mont Logan. Eventuellement, est-ce l'intention d'acheter ces deux scieries récentes? Quel va en être le statut?

M. Duchesneau: Le projet, Mme la Présidente, c'est d'intégrer cela dans le grand projet d'ensemble. Au mont Logan, on est créancier avec la SDI alors, il est sûr qu'on essaie de trouver un règlement pour que cela fasse le moins mal possible aux actionnaires actuels. On va se retrouver avec une perte ainsi que la SDI. Du côté de Marsoui, on négocie actuellement avec le fiduciaire pour trouver un terrain d'entente pour intégrer ces actifs.

M. Fortier: Mais Marsoui, je crois que c'est en faillite.

M. Duchesneau: Oui, c'est en faillite.

M. Fortier: Quand vous dites que vous achetez du fiduciaire, du fiduciaire qui administre la faillite, est-ce bien cela?

M. Duchesneau: C'est cela.

M. Fortier: À qui ira le bénéfice de la vente?

M. Duchesneau: Au créancier de la faillite.

M. Fortier: J'imagine que vous allez n'acheter que les actifs.

M. Duchesneau: Nécessairement. Il n'est pas question de...

M. Fortier: Parce que là, il y a une question de détournement de fonds, si j'ai bien compris. Y a-t-il des poursuites en cour dans cette cause?

M. Duchesneau: Je ne suis pas au courant. C'est la première fois que j'entends parler de détournement de fonds.

M. Duhaime: Je m'excuse, Mme la Présidente.

La Présidente (Mme Harel): Oui, sur

cette question, M. le ministre.

M. Duhaime: Si on me permet d'intervenir, je voudrais clarifier cela tout de suite parce qu'à ma connaissance, il n'y a pas de détournement de fonds. C'est la Fédération régionale des caisses populaires qui a intenté des procédures au civil sur des endossements qui ont été pris par les citoyens de cette région, mais je n'ai jamais entendu dire qu'il y ait quelque détournement de fonds que ce soit, à moins que le député d'Outremont ait des informations.

M. Fortier: Je suis prêt à retirer mes paroles, dans le sens que je n'ai pas une information très précise, mais on m'avait indiqué qu'une partie de l'équipement avait été vendue et qu'on se retrouvait avec moins d'actifs qu'il y en avait avant.

M. Duchesneau: On ne parle pas de mont Logan, on parle de Marsoui.

M. Fortier: Il y a quelque chose autour de Marsoui qui ressemble à cela.

M. Duchesneau: Pas à ma connaissance. Il n'y a pas de...

M. Fortier: C'est curieux que vous ne soyez pas au courant. Vous êtes à la veille d'acheter les actifs et vous me dites que...

M. Duchesneau: Si on négocie avec le fiduciaire pour avoir les actifs, on n'a pas à se préoccuper de ce qui... Il est entendu qu'on va acheter des actifs libres de tout lien, mais on n'a pas à se préoccuper de l'histoire passée...

M. Fortier: Au préalable.

M. Duchesneau: Pour nous, on n'a pas à se préoccuper de cela.

M. Fortier: Pour autant que le bénéfice de la vente n'ira pas à ces gens qui auraient pu être impliqués au préalable dans des opérations, avec un point d'interrogation.

M. Duchesneau: À ma connaissance, il n'y a pas de...

M. Fortier: Mme la Présidente, c'est tout pour le moment.

La Présidente (Mme (Harel): Merci. La parole est au député de Duplessis.

Le marché international

M. Perron: Merci, Mme la Présidente. Je voudrais d'abord remercier REXFOR pour le document qu'elle nous a présenté. Il y a une chose que je réalise dans ce document

et probablement que c'est la même chose pour tous les membres de la commission, il est très bien préparé. Selon les informations qu'il y a là-dedans, je n'aurais jamais pensé que REXFOR était aussi impliquée dans le domaine de la transformation et dans le domaine des opérations forestières.

À la page 19 de votre document, vous parlez de l'évolution récente de la conjoncture, en fait, des problèmes que vous avez vécus durant les deux dernières années et c'est dû à divers facteurs que vous avez expliqués au cours de la journée.

Plus loin dans votre document, à la page 20, à l'avant-dernier paragraphe du bas de la page, vous mentionnez: "Les éléments décrits ont influencé la situation sur les marchés américains; sur les marchés d'outre-mer, la situation a été semblable avec un léger décalage dans le temps." Ce que je voudrais savoir, c'est si, au niveau du marché international, c'est-à-dire le marché d'outre-mer, vous avez plusieurs possibilités qui sont en train de se redresser actuellement comparativement à il y a environ deux ou trois ans?

M. Duchesneau: Quand on fait référence à cette partie du document, on parle de 1981; à ce moment, le marché nord-américain est tombé. En fait, c'est en 1980-1981, cela suit les cycles habituels, le marché américain commence par s'affaiblir et le marché outre-mer suit avec un décalage de six mois à un an. Depuis cette période, il y a eu quand même des reprises, le marché américain s'est raffermi un peu, mais le marché outre-mer - je dirais - a mis plus long à récupérer de cette mauvaise conjoncture et il est vraiment difficile de ce temps-ci. La dévaluation de la monnaie favorise nécessairement grandement les pays Scandinaves et quand les Russes mettent en marché leur bois de sciage pour avoir des devises, là, je peux vous dire qu'ils ne tiennent pas compte des prix de production, ils ont plutôt comme objectif de ramasser un montant déterminé de devises, ils mettent tout en action pour y arriver et ils se servent de ces facteurs. Je dirais que ce qui se passe actuellement au Moyen-Orient a des conséquences sur le marché outre-mer, les livraisons de bois du côté des pays arabes, pas besoin de vous le dire, sont très difficiles. Il n'y a pas beaucoup d'armateurs qui veulent se risquer dans cette région. On est donc obligé d'abandonner un peu ces marchés pour se concentrer sur d'autres, et d'autres producteurs font la même chose. C'est une situation qui est en évolution constante, mais je dirais que le marché outre-mer ne s'est pas encore remis de la dernière récession.

M. Perron: M. Duchesneau, au niveau du marché d'outre-mer, est-ce que ce sont

surtout des produits finis ou si vous avez aussi du brut, soit des copeaux ou encore du bois en longueur métrique qui est envoyé outre-mer?

M. Duchesneau: Mme la Présidente, quand je fais ces références, je parle du bois d'oeuvre, du bois de construction et tout cela. Le marché des copeaux et le marché du bois à pâte, c'est vraiment particulier. Les acheteurs sont du côté des pays Scandinaves et c'est en fonction de la conjoncture, de leur côté aussi.

M. Perron: Maintenant, à la page 25, en ce qui a trait au projet du groupe et de certaines perspectives, au bas de la page, vous allez comprendre un peu la raison de ma question, dans le dernier paragraphe à la septième ligne, vous dites en parlant de la société: "Aussi, elle compte cette année expérimenter sur la Côte-Nord des équipements forestiers qui permettent de récolter des bois à maturité mais localisés dans des terrains encore considérés comme inaccessibles." Deux courtes questions à ce sujet. Lorsque vous parlez d'équipements forestiers, est-ce du nouvel équipement forestier, je présume?

M. Duchesneau: Je vais demander à M. Caron de vous donner un peu plus de précisions sur cela.

M. Perron: Et lorsqu'on parle de territoires accessibles, ce serait dans quel secteur des territoires inaccessibles?

M. Duchesneau: Si vous me le permettez, je vais demander à M. Caron de répondre.

M. Perron: Parfait.

M. Caron (Jean-Louis): Mme la Présidente, c'est un projet d'exploitation par câbles avec des machines qui sont tout à fait nouvelles et qui ont été expérimentées à Terre-Neuve principalement. Ce sont des machines qui nous proviennent d'Écosse et qui portent le nom de Timbermaster. Ces machines ont débuté en exploitation forestière l'an passé dans la région de Matane et elles sont là principalement pour changer les méthodes d'exploitation en vue de ramasser à peu près au Québec une possibilité de 700 000 mètres cubes. Cette étude spéciale nous a été demandée par le ministère de l'Énergie et des Ressources et elle est aussi sous la direction, en termes d'étude de temps et de mouvement, sous la direction de FERIC, qui est l'Institut de génie forestier du Canada. Donc, ces machines vont pouvoir nous permettre de récolter sur la Côte-Nord, dans des endroits inaccessibles, des pentes de plus de 30% des

bois qui, normalement, ne seraient pas utilisés. Sur la Côte-Nord principalement, ce sera dans le bassin des Outardes que l'exploitation se fera. Nous avons actuellement deux machines. Elles sont présentement en marche et elles nous ont permis, pour l'an passé et pour cette année sur la Côte-Nord et pour l'an prochain dans la région de Charlevoix, d'exploiter des massifs forestiers qui, normalement, ne le sont pas. Cette machine nous permettra probablement au cours des années de récolter 700 000 mètres cubes qui, comme je vous le disais, ne sont normalement pas exploités sur une base rentable.

M. Perron: Merci beaucoup, cela répond à ma question.

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

M. Middlemiss: Merci, Mme la Présidente. Tout à l'heure, en répondant à une question de mon collègue d'Outremont concernant le projet de réorganisation de l'activité du sciage en Gaspésie, vous avez mentionné le fait qu'à Matane il y avait un port de mer et que le coût de transport serait plus bas. Est-ce que, dans chacune des scieries, on va préparer des choses que l'on va être obligé de transporter à Matane, si je comprends bien le fonctionnement du projet? Il y a un coût de transport, que ce soit une planche, que ce soit un 2" sur 4" ou un 4" sur 8". De quelle façon, à l'échelle, y aurait-il des économies?

M. Duchesneau: Mme la Présidente, les économies d'échelle se retrouvent au niveau de l'usine de préparation. Le projet tourne autour de la concentration, du traitement de ces bois dans une usine de préparation centrale, les économies viennent de là. Il y a des équipements qui vont pouvoir traiter les volumes de bois à des vitesses suffisantes et qui vont permettre l'installation de séchoirs pour une partie de ce bois, chose qu'on ne pourrait pas faire dans chacune des usines individuellement. C'est bien certain que si vous transportez un arbre qui est façonné sur deux ou quatre faces et que vous transportiez du 2" sur 4", c'est bien sûr que le bois coûte le même prix à transporter, mais les économies se retrouvent au niveau de l'usine de préparation.

M. Middlemiss: Pas nécessairement le transport.

M. Duchesneau: Non, pas nécessairement le transport. Tout à l'heure quand je faisais allusion à la proximité du quai, c'est quand M. le député d'Outremont a parlé de la scierie qui est à Matane même, par rapport par exemple à une scierie

éloignée comme celle de Grande-Vallée. Si on les prend chacune individuellement, c'est bien sûr que l'usine de Matane est avantagée par rapport à celle de Grande-Vallée à cause de sa proximité avec le port de mer. C'est à cela que je faisais allusion tout à l'heure. Mais les économies se retrouvent au niveau du regroupement dans l'usine de préparation. Si on veut faire une image de tout cela, on se retrouve avec une partie de la grosse scierie concentrée dans la partie préparation à Matane, et les étapes qui précèdent cette préparation se retrouvent distribuées dans six unités au lieu de se retrouver concentrées dans une. C'est bien sûr que la rentabilité du projet serait encore meilleure si on concentrait vraiment tout autour d'une unité.

La Présidente (Mme Harel): M. le député d'Outremont.

M. Fortier: Je voulais juste préciser que l'information que je cherchais, M. le ministre, je l'ai trouvée dans le mémoire au cabinet des ministres. On y dit ceci: "La seconde scierie localisée à Marsoui avait été cédée au gouvernement en 1981 par Consolidated-Bathurst. C'est ensuite Produits forestiers Yvan Lacroix qui fit son acquisition pour une somme nominale dans le but de la modifier et de la remettre en opération. Après avoir démantelé les équipements pour les utiliser ailleurs, cette entreprise déclarait faillite en septembre 1983 sans avoir remis l'usine en opération. Des procédures juridiques sont en cours afin de récupérer les actifs de cette usine." J'imagine que, quand vous dites que vous pouvez acheter les actifs, ce sont les actifs qui ont été démantelés ailleurs. Est-ce que c'est bien cela que vous êtes en train d'acheter?

M. Duchesneau: Non, non. Ce sont les actifs qui sont à Marsoui, Mme la Présidente.

M. Fortier: Qui restent là.

M. Duchesneau: Qui sont là.

M. Fortier: Je vous remercie.

La Présidente (Mme Harel): Est-ce qu'il y a d'autres interventions de membres de cette commission?

M. Duhaime: Il n'y en aura pas, Mme la Présidente, on va aller se coucher, il est 23 h 30.

M. Fortier: Il y en a encore beaucoup d'autres, mais je vais être généreux pour le ministre et on va aller se coucher.

La Présidente (Mme Harel): Vous allez

réserver cela pour l'étude détaillée du projet de loi.

Avant de clore les travaux de cette commission, je voudrais remercier M. Duchesneau en notre nom ainsi qu'au nom de tous les membres de cette commission parlementaire pour son excellente collaboration et celle des collaborateurs qui l'accompagnaient. Peut-être voulez-vous dire le mot de la fin, M. Duchesneau?

M. Duchesneau: Probablement que REXFOR se retrouvera en commission parlementaire avant une autre période de dix ans, je suppose.

M. Fortier: En voulant dire: Je crois que oui.

La Présidente (Mme Harel): La commission de l'économie et du travail ajourne ses travaux sine die.

(Fin de la séance à 23 h 32)