



ASSEMBLÉE NATIONALE

PREMIÈRE SESSION

TRENTE TROISIÈME LÉGISLATURE

Journal des débats

Commissions parlementaires

Commission permanente de l'économie et du travail

Étude des crédits du ministère du Commerce
extérieur et du Développement technologique (1)

Le mardi 29 avril 1986 - No 8

Président : M. Pierre Lorrain

QUÉBEC

Débats de l'Assemblée nationale

Table des matières

Commerce extérieur	CET-297
Remarques préliminaires	
M. Pierre MacDonald	CET-297
M. Jean-Guy Parent	CET-300
Direction des communications	CET-304
Direction de la coordination géographique	CET-306
Direction de la prospection des investissements	CET-307
Direction du secrétariat	CET-309
Direction générale de l'administration	CET-311
Direction générale des programmes d'aide	CET-312
Direction générale des relations économiques avec l'extérieur	CET-319
Maisons de commerce	CET-326
Direction de la coopération économique	CET-327
Direction générale des opérations promotionnelles	CET-330
Représentations à l'étranger	CET-332
Les délégations	CET-333
Libre-échange	CET-339

Autres intervenants

M. Gilles Baril, président

M. Lawrence Cannon

M. Jacques Chagnon

M. Paul Philibert

M. Jean-Claude Gobé

* M. Roger Pruneau, ministère du Commerce extérieur
et du Développement technologique

* M. Raynald Brulotte, idem

* M. Jean Labonté, idem

* M. François Paradis, idem

* M. Harold Mayotte, idem

* M. Jacques Brind'Amour, idem

* Témoins interrogés par les membres de la commission

Courrier de deuxième classe - Enregistrement no 1762

Dépôt légal

Bibliothèque nationale du Québec

ISSN 0823-0102

Le mardi 29 avril 1986

**Étude des crédits du ministère du Commerce extérieur
et du développement technologique**

(Quinze heures vingt-deux minutes)

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

Commerce extérieur

La commission permanente de l'économie et du travail est réunie afin de procéder à l'étude des crédits budgétaires du ministère du Commerce extérieur pour l'année financière 1986-1987.

M. le secrétaire, pourriez-vous annoncer les remplacements pour cette séance?

Le Secrétaire: M. le Président, il n'y a pas de remplacement pour cette séance.

Le Président (M. Baril): Y a-t-il des propositions concernant l'organisation des travaux de la commission?

Une voix: TVB: tout va bien.

Le Président (M. Baril): Alors, M. le ministre MacDonald. Oui?

M. Parent (Bertrand): M. le Président, il y a entente avec le ministre pour que l'on puisse passer à travers les sept différentes directions. Et ensuite, j'aurais peut-être quelques dossiers qui touchent la représentation à l'étranger, puis le libre-échange. On pourra compléter et adopter, si le ministre est d'accord, l'ensemble des crédits financiers à la toute fin des cinq heures qui nous sont allouées.

M. MacDonald: D'accord.

Le Président (M. Baril): Alors, M. MacDonald, député de Robert Baldwin, ministre du Commerce extérieur et du Développement technologique, vos remarques préliminaires, s'il vous plaît.

Remarques préliminaires

M. Pierre MacDonald

M. MacDonald: Merci, M. le Président. J'ai le plaisir, à titre de ministre responsable du Commerce extérieur et du Développement technologique, d'amorcer la discussion sur les crédits de mon ministère pour 1986-1987. En premier lieu, je veux vous présenter les

personnes qui m'accompagnent et qui pourront préciser ce qui a été fait en 1985-1986. Elles m'assisteront pour expliciter comment, dans chaque unité nous réaliserons nos priorités pour 1986-1987.

À ma droite, vous retrouvez M. Roger Pruneau, le sous-ministre; M. Marcel Bergeron, le sous-ministre adjoint, et M. Cossette, conseiller économique. À l'arrière, j'ai également des collègues qui pourront, si vous avez des questions particulières dans un secteur précis, nous aider à vous fournir une réponse.

Deuxièmement, je crois important de vous indiquer mon souhait que les travaux de cette commission soient constructifs et qu'ils m'aident à réaliser le mandat que m'a confié le premier ministre le 12 décembre dernier. Par conséquent, vous pouvez être assurés que j'aurai une attitude sereine pour que le dialogue que nous entreprenons soit positif et nous aide à mieux cerner la problématique de notre ministère.

Aujourd'hui, nos travaux porteront sur le volet Commerce extérieur du mandat du ministère. Je limiterai donc mon intervention quasi exclusivement à cet aspect.

"Le Québec dépend de ses marchés extérieurs pour plus de 40 % de sa production." Ce constat, reconnu par l'ensemble des intervenants, doit être à la base de notre réflexion sur les actions que nous voulons prendre face à notre commerce extérieur. Quand vous avez atteint une telle proportion de vente à l'étranger, vous devez nécessairement regarder particulièrement l'environnement extérieur pour évaluer vos possibilités d'améliorer votre performance. Dans cette optique, au chapitre de la compétitivité de nos entreprises, il faut créer au Québec un climat propice au développement économique qui se compare à celui de nos concurrents en favorisant le développement du secteur privé et ce, grâce à une stimulation de l'esprit d'entrepreneuriat. Si nous ne pouvons produire de façon concurrentielle il faudra accepter d'en payer le prix, c'est-à-dire vendre moins, avec les conséquences qui s'ensuivent.

Notre gouvernement croit que le commerce extérieur sera la pierre angulaire de la croissance économique et de la prospérité de la collectivité québécoise au cours de la décennie qui vient. Ceci est d'autant plus évident lorsqu'on considère

l'internationalisation croissante des économies et le fait que le Québec exporte près de 40 % de son produit intérieur brut, ce qui en fait l'une des économies les plus ouvertes du monde.

On voit donc l'importance et le caractère crucial d'une meilleure planification de notre politique de commerce extérieur afin de faciliter l'expansion des entreprises sur les marchés extérieurs.

À ce contexte général, il faut ajouter la situation budgétaire présentement connue au gouvernement et qui nous obligera à vivre selon nos moyens. Toutefois, je crois que nous pourrions maintenir et même améliorer les services que nous offrons, comme ministère, à notre clientèle.

Pour réaliser cet objectif, je compte mettre l'accent sur le service à la clientèle, au cours de la prochaine année et ce, dans tout le ministère. Depuis mon entrée en fonction, j'ai rencontré tout le personnel du ministère. Ensemble nous voulons implanter cette notion de service à la clientèle comme base de travail dans le ministère.

De plus, je veux mobiliser l'ensemble des intervenants intéressés de notre société pour faire la promotion des biens québécois. Ces personnes qui vivent au Québec ou à l'extérieur peuvent devenir nos promoteurs pour autant qu'ils sont sensibilisés à nos objectifs.

Enfin, je crois possible d'inciter les industriels québécois à se prévaloir des sommes disponibles à d'autres paliers de gouvernement. À cette fin, notre personnel informera les industriels des possibilités fédérales, particulièrement, et fournira les formulaires s'il y a lieu.

Après ce premier tour d'horizon, j'aimerais vous indiquer les grandes orientations de mon ministère sous le volet Commerce extérieur. En premier lieu, une sensibilisation de toutes les entreprises du Québec au défi que constitue le commerce extérieur. Il est bien connu qu'il y a une concentration industrielle au Québec, et c'est pourquoi le ministre du Commerce extérieur et du Développement technologique concentre la majorité de ses activités dans les agglomérations urbaines de Montréal et de Québec. Mais il faut que le ministère soit plus présent dans l'ensemble des régions. Par une présence accrue il est possible d'amener les entreprises à envisager les marchés extérieurs comme faisant partie de leurs marchés naturels. Donc, de développer une attitude agressive et surtout d'avoir la conviction qu'ils peuvent vendre avec profit à l'extérieur du Québec. Nous sommes à évaluer comment réaliser cette présence en régions sans occasionner une duplication des services ou sans introduire de nouveaux intervenants qui produiraient un coût supplémentaire tant pour le gouvernement que pour l'entreprise. Je suis d'accord avec

une intervention gouvernementale concertée avec les associations industrielles qui ont des répondants régionaux. De même il faut utiliser les services gouvernementaux déjà installés en régions. Je pense principalement aux bureaux régionaux du ministère de l'Industrie et du Commerce qui ont déjà des contacts fréquents avec les industriels, ou encore même aux bureaux de Communication-Québec qui pourraient faire la promotion de nos services auprès de ces industriels.

Comme je l'ai déjà indiqué publiquement, je veux que notre ministère soit présent en régions pour que ces industriels contribuent plus à notre enrichissement collectif par la voie des exportations.

(15 h 30)

Mobilisation de toutes les forces québécoises et canadiennes. Pour vendre à l'étranger, il faut offrir un produit compétitif mais aussi avoir une bonne visibilité. Combien de Québécois ou de Canadiens qui ne connaissent bien nos produits sont établis à l'étranger? Plusieurs centaines. Selon moi, ces personnes sont des promoteurs qui s'ignorent et que nous ignorons. De même, il faut sensibiliser le personnel des ambassades et des consulats canadiens et les convaincre de faire notre promotion à l'étranger. Toutes ces personnes à l'étranger doivent devenir des promoteurs. Pour cela, je compte faire des efforts majeurs pour les sensibiliser et les aider à s'organiser. Mon objectif est de faire de toute personne qui a des contacts avec l'étranger, qu'elle soit fonctionnaire, professeur, industriel, un vrai promoteur des intérêts du Québec.

Rationalisation de notre personnel en poste à l'étranger. Mon collègue, M. Rémillard, a déjà donné des indications sur une façon de rationaliser la présence québécoise à l'étranger. De notre côté, nous sommes à compléter un plan d'allocation des ressources qui, sans pour le moment augmenter le nombre des personnes à l'étranger, devrait nous permettre de faire plus, tout en économisant sur certains frais tels les loyers, en considérant les endroits où le gouvernement canadien pourrait nous accommoder à moindre coût. Ceci n'est qu'un exemple.

Cette opération d'une meilleure utilisation de nos effectifs à l'étranger a pour objectif d'être plus présents sur les marchés prometteurs. Comme vous avez pu vous en rendre compte dans la synthèse des crédits du ministère, nous avons prévu les sommes nécessaires pour maintenir le même nombre d'attachés commerciaux en poste à l'étranger et ce, même si nous prévoyons que les fluctuations monétaires nous occasionneront des déboursés supplémentaires d'environ 600 000 \$.

Aussi, je voudrais revenir sur la

possibilité de partager certains services des ambassades canadiennes. Je crois que la présence du Québec sur les marchés internationaux est nécessaire mais ses formes peuvent être améliorées dans sa dimension économique. Nous devons pouvoir avoir accès à l'infrastructure canadienne à l'étranger et dans les endroits où le Québec n'a pas de personnel en poste. Il est vital que nous sensibilisions l'ensemble des intervenants aux services disponibles en place. Aussi, il faut publiciser notre savoir-faire dans les ambassades, sans pour autant viser à dicter une ligne de conduite à ces personnes. Trop souvent, on a tendance à ignorer les ressources qui ne sont pas directement sous notre contrôle - cela a été trop fait dans le passé - alors que ces gens pourraient être conquis facilement à notre cause en faisant preuve de considération pour ce qu'ils peuvent réaliser pour nous.

Sans entrer dans les détails, comme nous aurons l'occasion de le faire bientôt, je voudrais rappeler que notre gouvernement part du principe que, pour améliorer le niveau de vie des Québécois, il faut exporter et que, lorsque l'on parle de libéralisation des échanges, on parle bien sûr d'un plus grand accès aux marchés internationaux. Nous considérons, de plus, qu'une entente sur la libéralisation des échanges serait un excellent moyen de contrer le protectionnisme croissant des Américains, de faire du Québec une société plus productive et plus compétitive face à la concurrence internationale, de développer un climat d'encouragement à l'investissement et de renforcer notre base technologique.

Ceci dit, nous sommes pleinement conscients de l'impact que pourrait avoir une entente entre nos deux pays et nous avons l'intention de tout mettre en oeuvre pour nous assurer que notre point de vue sera respecté et qu'une éventuelle entente sera profitable pour le Québec.

C'est pourquoi, dans les négociations, le Québec exigera, tout en exerçant son influence sur toutes les questions qui peuvent affecter son avenir économique, le respect intégral du cadre constitutionnel et le partage des compétences législatives des gouvernements. En deuxième lieu, il défendra l'intégralité des lois, programmes et politiques qui sont dans les domaines de la politique sociale, des communications et de la culture en général et qui contribuent à la spécificité de la société québécoise. Troisièmement, il s'assurera de conserver en matière d'intervention gouvernementale la marge de manoeuvre suffisante pour travailler au renforcement de son tissu industriel et de sa base technologique en accordant une attention particulière aux PME qui, précisément en raison de leur taille ou de leur éloignement géographique, sont particulièrement vulnérables. Quatrièmement,

il fera connaître, en raison de la disparité de taille et de productivité des deux économies, la nécessité absolue de périodes de transition et de programmes d'assistance en conséquence, pour minimiser les coûts des ajustements supportés par des régions en particulier et par les entrepreneurs et les travailleurs des milieux concernés.

Le Québec est donc conscient que l'impact d'une libéralisation significative des échanges avec les États-Unis va varier selon la nature et le degré de concurrence des différents secteurs de l'économie québécoise et qu'il pourra y avoir des impacts indirects sur d'autres éléments de la société québécoise. Il faudra nécessairement tenir compte de ces dimensions et donc nous assurer de mesures internes pour faciliter les ajustements nécessaires.

Le Québec offre donc sa collaboration pour que ces négociations avec les États-Unis et celles qui seront conduites sous les auspices du GATT soient un succès pour le Canada et le Québec et amènent ainsi une plus grande prospérité pour tous.

Cette collaboration sera d'autant acquise et le succès d'autant assuré que les mécanismes du processus de négociations permettront au gouvernement du Québec de défendre pleinement ses objectifs et lui assureront la pleine participation dont il a été convenu lors de la réunion des premiers ministres à Halifax.

À ces grandes orientations je voudrais vous exposer ma vision du rôle du ministère sous deux aspects: la position concurrentielle de nos entreprises et les formes d'assistance que devrait dispenser le ministère.

Comme je l'indiquais en introduction, l'importance de la part de nos exportations dans notre économie doit nous faire prendre conscience de la réalité industrielle de nos concurrents. À cette fin, je veux que notre ministère soit capable de définir et prévoir les répercussions de toute mesure gouvernementale sur notre percée sur les marchés étrangers. Il est important que nos politiques tiennent compte de façon systématique de cet aspect. Ceci est vrai pour les politiques ayant une incidence financière directe mais quasi dans tous les secteurs de notre société. Par exemple, la maîtrise de cette langue du commerce qu'est l'anglais et même l'apprentissage d'une troisième et d'une quatrième langue sont des moyens de favoriser notre ouverture sur l'étranger. Les programmes de formation professionnelle en entreprise peuvent être une façon d'améliorer notre position concurrentielle, etc.

En résumé, le ministre du Commerce extérieur et du Développement technologique doit être le promoteur gouvernemental d'une nouvelle philosophie d'intervention qui tienne toujours compte de la variable Commerce extérieur.

La rareté des ressources financières implique que l'aide gouvernementale doit être accordée judicieusement et prioritairement aux types d'entreprises où le Québec a un avantage comparatif. L'appui gouvernemental doit nécessairement être dirigé davantage vers les entreprises qui sont réellement nécessaires et qui représentent le plus de potentiel en termes de création d'emplois, d'expansion des marchés, d'amélioration de notre balance commerciale et d'augmentation du contenu québécois. Notre mission et notre rôle ne doivent pas être d'entreprendre à la place du secteur privé mais plutôt de stimuler l'émergence et le développement d'activités commerciales à l'étranger, de coordonner les actions des organismes gouvernementaux et privés dans ce domaine, de catalyser les efforts de tous les intervenants et d'agir en complémentarité avec le secteur privé et le palier fédéral à partir des critères d'efficacité et de rationalisation.

Le ministère continuera d'offrir des subventions par ses deux programmes APEX mais il devra être plus sélectif afin d'éviter de subventionner des entreprises qui pourraient vraisemblablement effectuer les mêmes activités sans l'aide gouvernementale. Le ministère sera de moins en moins un distributeur de subventions et de plus en plus un agent qui crée les conditions nécessaires à la croissance des exportations.

J'ai aussi l'intention de faire en sorte que notre ministère intervienne comme catalyseur pour encourager la création de véhicules permettant aux PME d'exporter plus facilement. Je pense en particulier aux maisons de commerce, aux "trading houses" qui existent déjà au Québec et qui devront se développer plus rapidement.

Il faudra aussi trouver le moyen d'utiliser la grande entreprise comme incubateur d'exportateurs, c'est-à-dire comme moteur pour les PME sous-traitantes afin de les aider à percer à l'étranger.

Nous allons aussi mettre l'accent sur la formation des Québécois à l'exportation. Nous sommes à développer un intéressant programme de cours de prospection des investissements qui servira à sensibiliser les intervenants potentiels. Mais il faut aussi améliorer la formation des jeunes Québécois afin de créer une véritable armée d'entrepreneurs prêts à envahir les marchés extérieurs. Nous allons donc mettre en marche une communication beaucoup plus intense avec les universités québécoises pour qu'ensemble nous propagions la nouvelle.

En terminant, je voudrais rappeler que, depuis sa création, le ministère a oeuvré dans le domaine du transfert technologique. La présence de personnel à l'étranger et la connaissance des marchés étrangers expliquaient cette activité. Connaître les nouveaux produits et leur technologie est une

variable majeure pour développer le commerce extérieur.

Sans entrer dans les détails qui seront discutés demain soir en commission parlementaire, je crois qu'il est important que nous ayons tous à l'esprit cette nouvelle réalité organisationnelle du ministère du Commerce extérieur et du Développement technologique pour en discuter plus tard les orientations. Je partage l'avis du député de Bertrand dans le sens que le développement technologique est un facteur clé dans la croissance de nos entreprises. Il sera d'accord avec moi pour dire que c'est un facteur moteur pour le développement de nos exportations.

Regrouper le développement technologique et le commerce extérieur s'explique par la réalité suivante: Le Québec est présentement un faible producteur de technologie - moins de 1 % sur le plan mondial. Par conséquent, notre stratégie face à ce secteur doit être réalisée par une combinaison de développement technologique autochtone et une importation de technologie existante, activité déjà réalisée au ministère. Deuxièmement, il faut orienter notre approche face au développement technologique en fonction des besoins des industriels - c'est-à-dire la forme dite "Market pull" par rapport à "Technology push" - et en tenant compte des avantages comparatifs de nos compétiteurs étrangers. Troisièmement, la technologie québécoise doit être exportée rapidement afin de générer des fonds pour continuer son développement. Enfin, si nous pouvons stimuler le développement technologique autour de nos secteurs de pointe à l'exportation via les grandes entreprises, nous nous assurons d'un marché suffisamment vaste pour en assumer les coûts de développement.

Voilà, tracées très rapidement, mes premières réflexions sur ce que sera la prochaine année au ministère. Merci, M. le Président.

Le Président (M. Baril): Merci, M. le ministre. Maintenant, je vais donner la parole au porte-parole de l'Opposition officielle, M. Parent, du comté de Bertrand.

M. Jean-Guy Parent

M. Parent (Bertrand): Merci, M. le Président. M. le ministre, M. le sous-ministre et M. le sous-ministre adjoint, de même que tous les hauts fonctionnaires, messieurs mes collègues les députés, il me fait plaisir d'être ici présent pour essayer de travailler dans une forme, comme l'a mentionné M. le ministre, il y a quelques minutes, des plus positives et constructives. Soyez dès lors rassuré de ma collaboration en ce sens. Je pense que nous avons déjà eu, en dehors de cette enceinte, la chance de travailler

ensemble. Je pense que vous connaissez un peu mon style.

Au double titre d'immédiat prédécesseur de l'actuel ministre du Commerce extérieur et de porte-parole officiel de l'Opposition en matière de politique commerciale et internationale, ma participation ici aujourd'hui à cet exercice de l'étude des crédits s'inscrit dans une perspective ou à l'essentiel concours de critique et de surveillance des actions et des hésitations du gouvernement se joint aussi un très grand souci de collaboration, une collaboration des plus positives.

Cet outil privilégié, dont vous avez aujourd'hui à charge les destinées, M. le ministre, doit permettre que se poursuive, sinon que s'accroisse le processus de conquête des marchés extérieurs dont les entreprises québécoises, particulièrement toutes nos PME, qui sont ambitieuses et déterminées, ont déjà pris goût, particulièrement, ces trois dernières années.

À cet effet, à l'appui des crédits que le Conseil du trésor a cru justifié de vous accorder pour le prochain exercice financier, j'inscris un peu ma dissidence. Les mandats que vous détenez sont nombreux. Une rapide et partielle nomenclature permet d'en mesurer l'importance et les impacts, soit faciliter l'accès des biens et services québécois au marché extérieur par des opérations promotionnelles, la conclusion d'ententes ou l'établissement de relations économiques et commerciales; élaborer et mettre en oeuvre des programmes favorisant ces objectifs; coordonner les activités économiques gouvernementales à l'étranger; effectuer des recherches, fournir le soutien logistique requis, et j'en passe.

Bref, M. le ministre, et ici le bât blesse, toutes ces ambitions sont désormais hypothéquées par une série de réductions, sinon de cessations d'activités, ainsi que de "rationalisations internes", comme aime à les qualifier votre collègue du Conseil du trésor. (15 h 45)

Déjà, comparativement à ses crédits initiaux votés pour l'année 1985-1986, le ministère du Commerce extérieur est victime d'une ponction de l'ordre de 8 %, tel qu'on l'a dans le détail des crédits. Aussi si aucune somme additionnelle, telle que celle dont on a bénéficié l'an dernier, ne devait s'ajouter lors du dépôt du prochain budget ou en cours d'exercice, la réduction des crédits se chiffrerait alors à rien d'autre que 21 %.

Au même moment, M. le Président, les dépenses gouvernementales progressent, quant à elles, de l'ordre de 3,8 %. L'exercice, vous en conviendrez, est périlleux et les conséquences risquent, à mon avis, d'être des plus fâcheuses. Les performances du commerce extérieur du Québec pour les neuf premiers mois de 1985, soulignées sans aucune partisanerie, interdisent tout frein à leur dynamique. Les recensions de la

Direction des études et des analyses du Bureau de la statistique du Québec affichent quand même toute une éloquence.

Ainsi, les exportations internationales du Québec ont augmenté de 9,7 % en septembre 1985 par rapport au mois correspondant de l'année précédente, pour totaliser 1 633 000 000 \$. L'excellente performance mensuelle des expéditions québécoises vers l'étranger a contribué à leur accroissement de 7,8 % depuis le mois de janvier, progressant de 12 756 000 000 \$ en 1984 à 13 754 000 000 \$ en 1985.

Les exportations vers les États-Unis ont totalisé 10 404 000 000 \$ pour les neuf premiers mois de l'année 1985, en progression de 7,8 % par rapport à la période correspondante de l'année antérieure ou l'année précédente. Quant aux expéditions vers la Communauté économique européenne, elles ont connu pour la même période une ascension de 16,5 %, pour totaliser 1 447 000 000 \$.

Précisons enfin, M. le Président, et je termine ici cet exercice comptable, que, pour les neuf premiers mois de 1985 toujours, les exportations en direction du Japon et de la Chine ont connu respectivement par rapport à la même période l'année précédente des augmentations de l'ordre de 19,5 % et de 209 %.

M. le Président, ce bilan témoigne par lui-même. Pour rééditer le coup avec sa maigre pitance de 23 000 000 \$ de budget, le ministère du Commerce extérieur, et avant tout son ministre, devra certainement au cours de la prochaine année multiplier ses exploits, autant que faire se peut.

Vos prédécesseurs, et j'en suis, même si cela a été pour une très courte période, avaient pu bénéficier quant à eux d'une progression annuelle constante de leur budget. Peuvent-ils donc aujourd'hui se créditer de réalisations enviables. Parmi celles-ci se comptent l'ouverture de nouveaux marchés en Asie, en Afrique et en Amérique latine, la multiplication des emplois reliés à l'exportation, l'augmentation de la part des exportations québécoises à l'intérieur de celles du Canada, tout en y affichant un taux de croissance annuel moyen supérieur. Par exemple, de 1982 à 1986, le budget dévolu au programme d'aide à la promotion des exportations, soit le programme APEX, est passé de 4 700 000 \$ à 9 000 000 \$. Aujourd'hui, chaque Québécois en moyenne exporte davantage qu'un Japonais. Mais s'il est par ailleurs une ressource, un moyen, un outil efficace dont peut bénéficier l'économie exportatrice du Québec et que nulle justification n'y permette quelconque "rationalisation interne", expression passe-partout témoin de peu d'imagination, il s'agit du réseau des conseillers économiques en poste dans les différentes délégations du Québec.

On peut craindre à juste titre le démantèlement partiel, mais déjà inacceptable parce que inopérant, de ce fleuron de l'exportation au moment où le ministre parle d'un réaménagement des ressources et que son collègue des Relations internationales confirme la réduction des budgets, sinon la fermeture complète et définitive de certaines délégations du Québec.

M. le Président, comment concilier des objectifs de développement du commerce international avec de sombres, malheureuses et gratuites coupures d'effectifs à l'étranger? Comment rétablir à cet endroit l'équilibre du commerce bilatéral alors que nul représentant du Québec ne peut y défendre les intérêts? Comment menacer la délégation de Dallas alors qu'elle constitue le pivot central du commerce du Sud-Ouest américain où, en 1985, les exportations québécoises se sont établies à 646 000 000 \$? Comment une rationalisation des effectifs ne peut-elle pas hypothéquer l'efficacité du travail des attachés commerciaux alors que leur territoire d'affectation gagnera en ampleur et en complexité? Parallèlement et concurremment, M. le Président, l'Ontario, la Colombie britannique et l'Alberta multiplient, eux, leurs représentants économiques à l'étranger. À tout le moins, le souci de rationalisation du ministre me semble un peu irrationnel.

Je ne pourrais, M. le Président, terminer ce bref exposé sans souligner l'énorme défi que les prochaines négociations sur le libre-échange entre le Canada et les États-Unis impose au Québec. Hors de tout doute et cela, en conformité propre avec un engagement pris par le Parti libéral au cours de la dernière campagne électorale, le Québec doit participer de façon pleine et entière au processus qui devra fixer les objectifs de cette négociation. Toutefois, des signaux se font menaçants devant cette volonté. Non seulement le ministre a déjà parlé de concessions nécessaires pouvant se traduire par la perte assurée de nombreux emplois au Québec, mais son désir de faire respecter certaines conditions préalables, malheureusement non encore définies, marque le pas.

Ainsi, vendredi dernier, le premier ministre du Canada affirmait sans ambages qu'il n'y avait aucune utilité à ce qu'il rencontre ses homologues provinciaux pour discuter des modalités et particularités des négociations avec les Américains. Le rôle des provinces ne sera jamais de décider de ce qui est bon ou non pour le Canada, avait ajouté M. Mulroney. Rien n'est moins rassurant, vous en conviendrez, au moment où toute la dynamique de la politique commerciale internationale et de l'équilibre économique interne du Québec est en jeu. Le libre-échange avec les États-Unis doit s'articuler en fonction des besoins, intérêts

et particularités du Québec et, parce que ce projet peut se transformer en spectre, parce que le Québec peut être victime d'arbitrages, le gouvernement doit exiger de participer à la définition des mandats, des objectifs et des stratégies, et d'être représenté à ces négociations. Les compétences, prérogatives et droits du Québec ne doivent pas être bradés et leur défense appelle la même énergie pour les prochaines négociations commerciales multilatérales du GATT.

Le gouvernement du Québec a senti, depuis plus de trois ans, la nécessité de placer l'élaboration et la conduite de sa politique commerciale extérieure sous l'autorité d'un ministère que vous dirigez, M. le ministre, aujourd'hui. Le Québec dans le monde ou le défi de l'interdépendance, pour paraphraser le titre de l'énoncé de politique internationale qu'avait publié le précédent gouvernement, soit en juin 1985, vous est donc offert, M. le ministre. Croyez d'abord et avant tout à ma collaboration, mais aussi et surtout aux hautes exigences et attentes de l'Opposition.

En prenant connaissance, M. le ministre, de votre exposé, je dois avouer que je le trouve fort intéressant tant au contenu qu'aux idées qui y sont émises et, vous connaissant, je pense que ma préoccupation n'est pas celle de savoir si le ministre du Commerce extérieur et du Développement technologique peut faire "la job", mais je suis beaucoup plus préoccupé de savoir si vous avez les outils nécessaires pour être capable de mener à bon terme les intentions, les idées que vous avez. Étant issu du milieu des affaires et connaissant bien le monde de la PME comme vous, je puis vous dire que j'ai des préoccupations très grandes par rapport au coffre d'outils qui vous est accordé.

Je comprends bien toutes ces mesures de coupures auxquelles a pu avoir à faire face le gouvernement, le ministre vis-à-vis de son président du Conseil du trésor. Cependant, vous conviendrez qu'un ministère aussi important que le ministère du Commerce extérieur se doit d'avoir, surtout que les prochaines années seront déterminantes, le maximum de chances de réussite.

En terminant, je vous dirai que toute cette préoccupation de voir nos PME exporter est une de mes premières préoccupations, et vous le savez. Tout au cours de la prochaine année, tout en faisant mon travail d'opposition et ce travail d'étude des crédits, j'essaierai de voir, même si les documents qui ont été préparés - j'en félicite les fonctionnaires - nous donnent quand même des informations, mais beaucoup d'informations manquent... Il va falloir au cours des prochaines heures qui nous seront accordées essayer de décortiquer, de voir un petit peu plus là où sont accordés réellement

Jes crédits

J'espère, M. le ministre, que vous pourrez avec ce coffre d'outils mener à bon terme ce que vous avez émis dans votre communiqué de départ, qui était très bien à mon avis.

Je vous remercie, M. le Président.

Le Président (M. Baril): Je vous remercie, M. le député de Bertrand, M. le ministre veut-il intervenir?

M. MacDonald: Eh bien, je pense que beaucoup des soucis que vous avez témoignés ont reçu réponse dans ce texte que je vous ai présenté au départ. Je me soumettrais plutôt aux questions que vous pourriez avoir. Si j'ai bien compris ta façon dont vous voulez procéder... Nous aurons l'occasion de relever ce qui vous inquiète et de commenter. Alors, je suis à votre disposition pour répondre aux questions.

Le Président (M. Baril): Alors on s'entend pour M, le porte-parole, le député de Bertrand, ait 20 minutes. Alors, à partir de maintenant, nous prenons le temps et nous allons alterner...

M. Cannon: Alors, si effectivement les députés ministériels ont des questions à poser, ils les poseront après le député de Bertrand

M. Parent (Bertrand): En fait, M. le Président, j'aimerais, comme je l'ai mentionné avant le début à M. le ministre, et il m'a donné son accord, que l'on suive un petit peu le cheminement qui est présenté dans le cahier qui nous a été remis. Dans ce cahier explicatif, à la page 39, on retrouve en neuf points les différentes directions avec les budgets comparatifs de l'année passée et de cette année et avec le pourcentage de compression ou d'addition. On va aller un petit peu dans les détails, de façon que je puisse avoir, pour ma gouverne et celle de l'Opposition, le maximum de renseignements.

D'abord, concernant... Je ne pense pas, soit dit en passant, M. le Président, que j'aie nécessairement à prendre les 20 minutes, cela va être plutôt quelques minutes ici et là, pour aller de l'avant.

M. Cannon: De la même façon que nous l'avons fait dans le cas de l'Industrie et du Commerce.

Une voix: C'est exact, cela va, parfait.

M. Parent (Bertrand): Alors, pour ce qui est du cabinet du ministre, je passerai rapidement parce que je pense que l'on a beaucoup de temps à mettre sur des choses importantes. Pour le cabinet du ministre, il y a une légère augmentation de 7 %. Je ne

pense pas qu'il y ait d'explications, du moins pour l'instant, qui me semblent nécessaires.

Quant à votre bureau, M. le sous-ministre, il se voit couper 7000 \$. Je ne crois pas que cela vous affecte énormément.

Alors, je m'attarderai là où il commence à y avoir un peu de viande, si vous me passez l'expression, soit au bureau du sous-ministre adjoint. Là, effectivement, le budget passe de 4 929 000 \$ à 5 196 000 \$, soit une augmentation de 5 % ou de 267 000 \$.

Pourrait-on avoir une explication globale? J'aurai des questions, par la suite, à propos de cette augmentation de 5,4 %.

M. MacDonald: Vous comprenez qu'à ce poste sont incorporés nécessairement les quelques services auxiliaires que le sous-ministre adjoint a, mais également l'ensemble des crédits alloués à nos délégations commerciales à l'extérieur pour la responsabilité que nous avons en ce qui a trait aux délégués commerciaux et aux attachés commerciaux.

La légère augmentation que vous voyez ne comble pas, en fait, cette provision que j'ai mentionnée de 600 000 \$ qui prévoit cet impact possible des taux de change sur le coût des contrats des attachés commerciaux et qui représente, en fait, une légère diminution qui vient de la rationalisation des dépenses que nous pourrions effectuer dans le réseau.

M. Parent (Bertrand): Merci, M. le ministre.

Toutefois, au tableau de la ventilation des crédits qui nous a été remis, dans les super-catégories et les catégories, on remarque pour la catégorie Communications et pour Fonctionnement et autres dépenses, des crédits de l'ordre de 3 310 900 \$ soit 666 500 \$ de plus que l'année passée. C'est une augmentation, seulement à ce chapitre-là, de 25 %. Par ailleurs - je le mentionne, juste pour être sûr que l'on a les mêmes chiffres et les mêmes données - il s'agit de la ventilation qui nous avait été remise au niveau des super-catégories et où on retrouvait certains points comme Fonctionnement et autres dépenses.

M. MacDonald: À quelle page êtes-vous, Monsieur?

M. Parent (Bertrand): Cela ne se retrouve pas dans ce document-là, M. le ministre. Cela se retrouve davantage dans les... Moi j'ai travaillé avec des photocopies, je n'ai pas la page exacte, c'était dans le livre des crédits initiaux

M. MacDonald: Quelle en-tête avez-vous?
(16 heures)

M. Parent (Bertrand): Le livre des crédits initiaux.

M. MacDonald: Là, on ne compare pas les oignons avec les oignons.

Direction des communications

M. Parent (Bertrand): En fait, je me réfère, ici, aux crédits 1986-1987 du ministère du Commerce extérieur, où on avait une ventilation par catégories et super-catégories. C'est parce que j'ai un peu de misère à concilier les chiffres.

M. MacDonald: D'accord. Je n'ai pas ce volume-là avec moi pour le moment, mais si vous me donniez une catégorie en particulier, peut-être qu'à partir des documents que j'ai, ici je pourrais vous donner les explications.

M. Parent (Bertrand): Il y a 5 196 000 \$ au bureau du sous-ministre adjoint dans cette catégorie.

M. MacDonald: Qui sont prévus, oui.

M. Parent (Bertrand): 3 300 000 \$ sont dévolus à la Direction des communications. Cela signifie qu'il reste, en réalité, pour la Direction de la coordination géographique et surtout pour la représentation à l'étranger, de la façon dont je fais le calcul, 1 886 000 \$. Je voudrais juste m'assurer que j'ai les mêmes données par rapport à la Direction des communications qui se trouve sous l'égide du sous-ministre adjoint.

M. MacDonald: Je regrette parce que je n'ai pas ces chiffres-là. Peut-être que M. Pruneau pourrait vous donner quelques commentaires explicatifs sur tout cela.

M. Pruneau (Roger): Si je comprends bien, M. le député, ce dont vous nous parlez, c'est, dans le bureau du sous-ministre adjoint, la partie qui est affectée aux dépenses de communications⁷.

M. Parent (Bertrand): C'est exact. Ce que je déduis de cette analyse, c'est qu'il y aurait, dans une enveloppe de 5 196 000 \$, 3 300 000 \$ qui seraient affectés aux communications.

M. Pruneau: Non, le problème de conciliation qu'on a, c'est que vous avez les crédits votés en début de période, l'an passé, et ces crédits-là ont été modifiés durant l'année à la suite des modifications qu'on a apportées à la structure du ministère. Donc, les budgets qui étaient à l'origine à un poste budgétaire donné dans le cahier des crédits ont été réalloués à un autre poste budgétaire; ce qui fait que l'ensemble des dépenses qui sont faites en communications

n'apparaissent pas au poste du bureau du sous-ministre adjoint. Vous avez à Traitement 555 000 \$ - donc, des salaires à des fonctionnaires - et vous avez un budget de dépenses pour des communications de l'ordre de 600 000 \$, dont 200 000 \$ pour la revue Québec économique international. Donc, la grande partie va à cette publication du ministère, qui est distribuée à l'étranger en huit langues.

M. Parent (Bertrand): Pour bien comprendre les chiffres qui apparaissent, ici, dans le volume qui a été publié sur les crédits 1986-1987, les regroupements qui ont été faits n'ont pas tenu compte - je trouve cela un petit peu curieux - des partages parce que l'enveloppe comme telle des communications... Je ne sais pas de quelle façon on a pu le faire, je voudrais juste comprendre - il ne s'agit pas de s'embêter dans les chiffres - comment il se fait qu'on a pu regrouper, à l'élément Communications, 3 300 000 \$ par rapport au 2 600 000 \$ de l'an passé pour faire le joint, car je sais qu'il y a eu des changements à l'intérieur du ministère.

M. Pruneau: Écoutez, si vous parlez de la classification "Communications" - je le demanderais peut-être aux gens de l'administration - ma compréhension, c'est...

Une voix: Ce n'est pas la Direction des communications.

M. Pruneau: Ce n'est pas la Direction des communications, c'est une super...

Une voix: C'est une dépense de communications: frais de voyage, etc.

M. Pruneau: Cela comprend les frais de voyage à l'étranger, cela comprend une définition un peu différente de celle que vous entendez au niveau de la Direction des communications.

M. Parent (Bertrand): Si je comprends bien...

M. MacDonald: Si vous n'avez pas d'objection, M. le député, je pourrais peut-être demander au directeur de l'administration de venir prendre place.

M. Parent (Bertrand): C'est parce que...

Le Président (M. Baril): Un instant, s'il vous plaît! Pourriez-vous vous identifier?

M. Brulotte (Raynald): Je suis Raynald Brulotte, directeur général de l'administration.

M. le Président, la ventilation des crédits de 5 196 000 \$ auxquels fait

référence le député de Bertrand se répartit comme suit: le bureau du sous-ministre adjoint est une entité administrative qui regroupe effectivement trois catégories: les représentants à l'étranger, la Direction des communications et ce qui est appelé, chez nous, la Direction de la coordination géographique. Sommairement, ces crédits se répartissent comme suit: pour les représentants à l'étranger, il y a une somme de 3 125 000 \$; pour la Direction des communications, 1 170 000 \$, et, pour la Direction de la coordination géographique, 734 000 \$. Maintenant, la répartition sous-jacente de ces crédits. Pour la représentation à l'étranger, les 3 125 000 \$ se répartissent ainsi: 905 000 \$ pour le traitement des conseillers économiques à l'étranger et 2 219 000 \$ pour la gestion des contrats des attachés commerciaux. À la Direction des communications, le 1 170 000 \$ se répartit ainsi: 600 000 \$ au budget de fonctionnement - publications, etc. - et 555 000 \$ aux traitements du personnel. Les 734 000 \$ de la Direction de la coordination géographique, c'est essentiellement un budget de traitements. C'est 668 000 \$ en traitements.

M. Parent (Bertrand): Alors, cela répond très clairement à la question que je me posais: Où était la ventilation par rapport à ce que j'avais. Je n'ai qu'une question par rapport à la représentation à l'étranger: Les 2 219 000 \$ que vous avez mentionnés, est-ce qu'ils incluent les 600 000 \$ dont faisait mention tantôt le ministre concernant les ajustements? Ils sont inclus dans ces 2 000 000 \$?

M. Brulotte: Oui, M. le Président.

M. Parent (Bertrand): Alors, on va essayer, si vous me donnez quelques instants, de se retrouver parce que j'avais plusieurs questions qui touchaient à cela, mais je trouve un peu curieux que ceci ait été regroupé sous différents titres, ce qui nous a induits en erreur.

M. Brulotte: Si vous me le permettez, M. le Président, effectivement, la comptabilité gouvernementale a de ces exigences, si je peux dire, qui, pour les personnes qui ne sont pas familières avec cela, risquent de comporter certaines ambiguïtés, mais c'est la façon de faire. Le livre des crédits, de façon familière, est publié en identifiant ce que l'on appelle les catégories de dépenses du gouvernement du Québec, mais les catégories de dépenses peuvent vous jouer un tour parce qu'il y a matière à interprétation. Par exemple, la catégorie 3, Communications, n'a rien à voir avec ce que l'on appelle le fonctionnement d'une direction des communications. Une

direction des communications va donner essentiellement des contrats de services. Vous allez retrouver cela dans vos livres des crédits à la catégorie 4, Services, par exemple. Alors, il n'y a pas de lien, si je peux dire, entre la catégorie Communications et une direction des communications.

M. Parent (Bertrand): Je comprends un peu mieux, tout en comprenant que parfois il y en a qui s'y perdent. Alors, je vais axer surtout mes questions sur les chiffres que vous venez de me donner, la ventilation. Si on prend d'abord la Direction des communications, M. le ministre ou un de vos adjoints, les 600 000 \$ prévus à des fins de publications, est-ce qu'on pourrait juste nous les ventiler? Il s'agit de la revue Québec économique, j'imagine, entre autres.

M. MacDonald: Le principal montant, le montant le plus important, c'est Québec économique international, que vous aviez en main, qui est un montant de 200 000 \$; l'accueil des journalistes étrangers, qui est une excellente façon de se faire connaître, 40 000 \$; une documentation à la clientèle étrangère de 25 000 \$; publicité à l'étranger même, 70 000 \$; un autre grand volet, le programme d'expositions Québec, 80 000 \$; un centre de documentation, 45 000 \$; de la publicité ici au Québec d'incitation à l'exportation, la réalité du ministère du Commerce extérieur, montant prévu de 70 000 \$; la documentation de la clientèle québécoise, 20 000 \$, et d'autres postes un peu moins importants. Le total est de 615 000 \$.

M. Parent (Bertrand): Alors, c'est pour les publications. Est-ce que cette ventilation, de même que d'autres ventilations que j'aimerais avoir, pourraient nous être remises pour nos fins à nous?

M. MacDonald: Aucune objection. Certainement.

M. Parent (Bertrand): Merci. Alors, tout en tenant pour acquis qu'on...

M. MacDonald: On va prendre note des demandes semblables que vous pourriez avoir et on verra à vous les faire parvenir.

M. Parent (Bertrand): D'accord. Étant donné que je n'ai pas de secrétaire avec moi, je ne vais pas toutes les prendre en note.

M. MacDonald: Je comprends. On va vous aider.

M. Parent (Bertrand): Toujours à la Direction des communications...

Le Président (M. Baril): Un instant! M. le ministre, j'aimerais que les documents que l'on vous demande parviennent aussi au secrétaire de la commission.

M. MacDonald: Certainement.

M. Parent (Bertrand): Merci. Est-ce que je peux continuer, M. le Président?

Le Président (M. Baril): Oui.

M. Parent (Bertrand): Au poste des traitements, toujours dans la Direction des communications, comment se compare le montant de 555 000 \$ par rapport à l'année dernière? Est-ce le statu quo ou s'agit-il d'une augmentation ou d'une diminution? C'est parce que je n'ai plus les coordonnées.

M. MacDonald: C'est exactement le même personnel que l'année dernière à cette direction. Les coûts ajoutés sont des coûts d'indexation et de compensation.

M. Parent (Bertrand): Merci. Juste avant de passer au poste de la coordination géographique, dans Les communications, pour le document qui a été préparé et publié l'an dernier, soit le fameux document de très grand prestige, "Le savoir-faire québécois", de même que "Québec économique international" - on en a déjà un inventaire suffisant - est-ce qu'une diffusion assez large est prévue? Parce que c'est un document qui, soit dit en passant, devient un outil très bien fait. J'aimerais savoir de quelle façon le ministre entend utiliser ce document fait au cours de l'année précédente.

M. MacDonald: C'est un excellent document. On en prévoit une diffusion plus large que restreinte. Au besoin, avec les plaques existantes, on ira à une réimpression.

M. Parent (Bertrand): À ce moment, on pourrait prendre le budget à l'intérieur du montant de 600 000 \$; c'est cela?

M. MacDonald: C'est la politique du gouvernement, à l'heure actuelle, et de son Conseil du trésor, comme vous le mentionniez, d'essayer de faire des choses, mais de les faire à l'intérieur des contraintes budgétaires que nous connaissons.

M. Parent (Bertrand): Merci. Toujours à l'intérieur de cette enveloppe, vous avez mentionné une somme de 40 000 \$ environ, si j'ai bien compris, pour l'accueil des...

M. MacDonald: ...journalistes étrangers.

M. Parent (Bertrand): ...journalistes, etc. Quelle va être votre politique par rapport à cela? Est-ce que vous procéderez

de façon systématique envers les groupes qui se présentent? Est-ce que vous allez provoquer les occasions? Comment allez-vous utiliser cette approche ou cette dynamique?

M. MacDonald: Dans le processus de révision des effectifs et des efforts de commercialisation à l'étranger, nécessairement, le critère no 1 est de pouvoir identifier les marchés cibles. Donc, la venue de journalistes sera faite en parallèle avec cet exercice, à savoir de diffuser des informations dans les milieux où on est le plus certain d'être capable d'améliorer nos marchés.

Direction de la coordination géographique

M. Parent (Bertrand): Je parlerai maintenant de l'autre enveloppe qui concerne la coordination géographique. Dans sa fonction de mise en place et de fonctionnement de l'infrastructure du processus de planification des priorités, la Direction de la coordination géographique doit, entre autres, rationaliser et expliquer les attentes du ministre sur son réseau de conseillers économiques à l'étranger, ainsi qu'étudier les meilleures façons d'utiliser leur action. Dans cette perspective d'une rationalisation, M. le ministre, ou peut-être plus précisément d'une réduction des effectifs - vous semblez me dire que vous allez garder les mêmes effectifs - quel rôle la DCG jouera-t-elle au sein de votre ministère?

M. MacDonald: Elle est à effectuer à l'heure actuelle une étude en profondeur de notre présence à l'étranger des marchés tels qu'on les a vus, tels qu'on les voit, les perspectives qui nous sont signalées par les gens en poste plus les constatations des pupitres de cet organisme localement.

Je dois recevoir et étudier avec l'ensemble du comité de gestion du ministère, le 9 mai prochain, cette étude parmi bien d'autres. C'est justement cette optimisation de l'utilisation des effectifs dans des marchés donnés qui doit être identifiée par ces personnes et qui va diriger notre action.

M. Parent (Bertrand): Je vous remercie. Le montant de 734 000 \$, dont 668 000 \$ pour les traitements, se compare comment par rapport à l'année dernière?

M. MacDonald: Encore une fois, ce sont sensiblement les mêmes effectifs, avec indexation.

M. Parent (Bertrand): Donc, le nombre n'est pas réduit à ce chapitre?

M. MacDonald: Non.

(16 h 15)

M. Parent (Bertrand): Je vous remercie. Dans le cadre de la représentation à l'étranger, qui est le troisième volet, dans le montant de 3 125 000 \$, on retrouve là aussi, en deux volets, la question des traitements. Comment cela se compare-t-il par rapport à l'année dernière, M. le ministre?

M. MacDonald: Comment cela se compare-t-il à l'année dernière?

M. Parent (Bertrand): Les 3 125 000 \$ à ce volet de la représentation à l'étranger.

M. MacDonald: Encore là, je vous donne sensiblement la même réponse. C'est un montant légèrement supérieur parce qu'il inclut les 600 000 \$ de variation de taux de change.

M. Parent (Bertrand): Alors, j'aurai l'occasion dans un volet spécial à la fin, comme je l'avais mentionné au tout début, M. le ministre, de revenir sur toute la question...

M. MacDonald: D'accord.

M. Parent (Bertrand): ...du rôle de la représentation à l'étranger.

M. MacDonald: Parfait.

Direction de la prospection des investissements

M. Parent (Bertrand): Alors, ce premier volet pour moi est complété. Je passerai à la Direction de la prospection des investissements, si vous me le permettez, M. le Président. À ce volet, on retrouve un pourcentage d'augmentation de 208 % ou un écart positif de 441 000 \$ par rapport aux chiffres de l'année passée. J'ai cru comprendre que c'était parce que cette direction avait été créée en juin 1985 qu'on avait un peu des demi-budgets. C'est ce qui fait principalement cette augmentation. Mais encore là, toutes proportions gardées, il semble y avoir un accroissement intéressant sur le plan des chiffres. Est-ce que le ministre pourrait nous dire en quoi vont consister les nouvelles actions avec les budgets additionnels?

M. MacDonald: Essentiellement, c'est de fonctionner à l'étranger plutôt que de fonctionner ici. C'est également de faire cette liaison avec nos délégués commerciaux et les attachés commerciaux. Nous voulons qu'ils soient des pointeurs qui permettront aux membres de l'équipe de M. Labonté et à M. Labonté lui-même, qui est le directeur général de cette section, de s'occuper des

projets d'investissements étrangers.

C'était, comme vous le disiez, à toutes fins utiles, inexistant l'année dernière. Cela va de pair avec cette volonté de se servir d'effectifs déjà en poste et dans le milieu pour faire plus d'une chose. La sollicitation et la recherche d'investissements étrangers, pour être amenés ici au Québec, fait partie de l'ensemble de la mission du ministère du Commerce extérieur. Cette année, c'est un budget que j'appellerais modeste dans ce domaine, et que je voudrais voir augmenter. Si c'était possible en cours d'année, par réaffectation de crédits, je verrais à augmenter les crédits dans ce domaine.

M. Parent (Bertrand): Merci, M. le ministre. Je suis content de vous l'entendre dire. Cette action dans le champ - pour prendre l'expression - avec des gens dynamiques tels que M. Labonté et les gens qui l'entourent... Mais vous parlez, en cours d'année, d'essayer d'aller chercher des crédits. Cela n'aurait-il pas été plus facile d'essayer de couler dans le béton, dès le départ, les outils nécessaires, ou de donner les outils nécessaires à ces gens? Votre approche ou la dynamique que vous avez exposée précédemment, et à laquelle j'ai dit souscrire, me semble intéressante et remplie de bonne volonté. Les 650 000 \$ cette année sont beaucoup mieux que les 211 000 \$, même s'ils sont répartis sur six mois, mais, encore là, ce sera bien peu pour aller créer toute cette dynamique de pointeurs et essayer d'attirer des nouveaux investisseurs.

M. MacDonald: Vous avez fait mention que nos relations d'affaires ne commençaient pas aujourd'hui. Nous avons vécu ensemble des périodes qui nous ont fait constater qu'en bons hommes d'affaires il faut vivre selon nos moyens. Dans la préparation du budget du ministère, c'est exactement la philosophie qui a primé. Nous avons cherché à allouer des ressources aux endroits où nous croyions que c'était prioritaire et que l'on pourrait avoir le maximum d'efficacité. Mais nous avons alloué les quelques ressources dont nous pouvions disposer selon nos moyens.

M. Parent (Bertrand): Cependant, si en cours d'année cette Direction de la prospection semble vouloir vraiment aller de l'avant et porter des fruits, vous vous engagez, M. le ministre, à aller chercher les crédits nécessaires?

M. MacDonald: Vous allez comprendre, sans vouloir souligner les politiques d'un gouvernement ou d'un autre, prenons cela à l'échelle canadienne, qu'avec le changement de FIRA, l'agence de tamisage des investissements étrangers, pour tout simplement l'appeler Investissement Canada, il y a

une perception à l'étranger d'un accueil plus chaleureux en terre canadienne pour les investisseurs, d'une part. D'autre part, il y a également une efficacité qui est perçue à l'étranger comme un signe de la façon dont le gouvernement québécois entend mener les affaires maintenant. Ceci ouvre de nouvelles portes et nous donne l'impression que nous devrions exploiter ce créneau.

M. Parent (Bertrand): Lorsque, dans votre exposé initial et dans le cahier explicatif, il est fait mention de la formation des gens, si j'ai bien compris, qui sont en place ou en position, quels sont les outils que vous allez prendre et quel genre de sensibilisation allez-vous faire pour créer cette dynamique et faire jouer ce nouveau rôle aux gens en place à l'étranger?

M. MacDonald: Il y a plusieurs outils à utiliser. Il y a des formats. Il y a des informations que nous possédons, par exemple, sur des secteurs particuliers que nous connaissons comme pouvant être hospitaliers à de l'investissement. Si vous voulez aller dans les détails précis d'un programme, j'aimerais demander à M. Labonté, qui est le responsable de cette unité, de répondre plus précisément à votre question.

Une voix: Il va prendre la place d'un député.

Une voix: Sûrement pas.

M. Labonté (Jean): Jean Labonté, prospection des investissements étrangers.

M. Cannon: Un député ministériel.

M. Labonté: Merci, M. Cannon. M. le Président, il s'agit tout simplement d'un cours de formation qui a été créé de toutes pièces avec l'ensemble des intervenants dans le domaine de la prospection internationale au Québec. Il y a une table de concertation de la prospection internationale autour de laquelle on retrouve maintenant les gens de l'Association des commissaires industriels, le groupe d'Investissement Canada, les gens d'Hydro-Québec, les gens du CN, les gens du CP, la Communauté urbaine de Montréal et un certain nombre de commissaires.

Ensemble, depuis l'automne, on a tenté de créer de toutes pièces un nouveau cours de prospection internationale qui est un cours d'immersion totale, qui dure quelques jours et auquel participeront, dans les quatre à six prochains mois - c'est-à-dire qu'il y a deux cours au printemps et deux à l'automne - une certaine d'intervenants dans le secteur de la prospection internationale, c'est-à-dire les bons commissaires industriels, les préposés au développement ou à la promotion

industrielle des ministères de l'Industrie et du Commerce, du Commerce extérieur, d'Hydro-Québec, du CN, du CP, etc., pour que tous soient un peu sur la même longueur d'onde pour concerter leurs efforts en termes de prospection internationale.

Ce cours a réellement été créé à même des outils qui existaient à l'échelle américaine, à l'échelle canadienne et avec un groupe de consultants et un certain nombre de gens qui ont déjà une expérience de plusieurs années dans le domaine. C'est un cours qui sera donné à tous nos conseillers économiques à l'étranger dans le cadre du ministère du Commerce extérieur.

M. Parent (Bertrand): Si vous me le permettez, M. Labonté, peut-être une ou deux questions par rapport à cela parce que je trouve cela intéressant. Est-ce que des grandes entreprises privées telles que Lavalin - SNC feront partie de ces gens qui pourront embarquer dans le cours?

M. Labonté: À ce stade-là, non, mais le cours sera disponible éventuellement à n'importe qui qui pourrait s'y intéresser, à un prix, évidemment.

M. Parent (Bertrand): Environ 100 intervenants auront la chance de se prévaloir de cela.

M. Labonté: Jusqu'à maintenant, on a 87 personnes d'inscrites au cours pour les quatre prochaines sessions, des différents ministères, aussi bien du fédéral que du provincial, et des différents organismes qui font de la prospection internationale.

M. Parent (Bertrand): Est-ce que, essentiellement, le cours a pour but de créer une nouvelle approche, une nouvelle dynamique? Vous appelez cela une approche "market pull". Est-ce que c'est cela, essentiellement, le but du cours ou si c'est de donner tout un bagage ou un "background" pour que ces gens soient mieux informés?

M. Labonté: C'est à la fois un cours d'information et un cours qui a une certaine synergie parce qu'il y a beaucoup de travaux en atelier. Il s'agit d'enseigner, jusqu'à un certain point, aux prospecteurs comment cibler les entreprises à l'étranger qui peuvent être intéressées au marché du Québec, comment détruire ou bâtir les mythes et réalités du Québec, comment se présenter et comment faire le suivi des dossiers, comment concerter ses efforts quand on est à l'étranger, c'est-à-dire tenter de travailler ensemble sur les territoires étrangers avec Investissement Canada. On suit, jusqu'à un certain point, le sillage d'Investissement Canada qui a des moyens énormes et qui fait de sa prospection à l'échelle internationale.

Ce sont tous ces éléments qui sont mis ensemble durant quatre jours de sessions très intensives, de huit heures à minuit, pour tenter de développer chez nos gens cette capacité d'aller à l'étranger et de travailler de façon efficace à une prospection.

M. Parent (Bertrand): Merci, cela répond à ma question. Cela me convainc davantage que vous allez avoir besoin de crédits additionnels.

M. MacDonald: ...converti!

M. Parent (Bertrand): Est-ce que vous pourriez établir, M. le ministre, à ce stade-ci, quelles sont les priorités de zones géographiques par rapport à la prospection qui sera faite? Sans avoir un plan détaillé d'attaque, vous avez certainement des zones géographiques que vous voulez cibler davantage: Est-ce qu'on pourrait avoir un aperçu de cela?

M. MacDonald: De façon générale, on vise les États-Unis et l'Europe, dans certains pays où nous avons plus de facilité et où, maintenant, nous avons à dépasser ce que j'appellerais le stade de l'adolescence dans nos relations. Je pense particulièrement à la France et à la Belgique et possiblement, même, à l'Allemagne. Finalement, pour le moment, nous visons à embrasser le marché asiatique par Hong Kong, et cela s'adresse au volet que vous voulez discuter plus tard. Mais, chose certaine, nous regardons avec un grand sérieux la Chine continentale et, j'ouvrirais peut-être même une petite parenthèse, sous certains aspects, la Corée.

M. Parent (Bertrand): Vous avez mentionné Hong Kong. Du côté des pays asiatiques, je n'ai pas eu la chance de faire cette visite où il y avait une mission commerciale qui s'est organisée l'automne dernier. Je discutais, pas plus tard qu'hier soir, avec le président de RO-NA, M. Dion, qui en revient et qui veut y retourner. Il me mentionnait toutes les possibilités qu'on pouvait avoir à Shanghai même. Est-ce que vous avez des actions précises?

M. MacDonald: À Shanghai?

M. Parent (Bertrand): Oui.

M. MacDonald: À Shanghai même, il faut dire qu'il y a des interventions canadiennes et québécoises qui se sont faites depuis un certain nombre d'années; par exemple, Montréal a un protocole d'entente, un jumelage si vous voulez, avec Shanghai. L'Institut Armand-Frappier est intervenu avec une université et certains laboratoires sur des échanges d'informations et des possibilités de transactions commerciales

également.

Je n'ai pas à vous faire l'histoire de ce phénomène qui se présente à nous. C'est 1 000 000 000 de personnes et plus, c'est un quart de la population de l'univers qui ouvre ses portes et qui est très réceptif. Il faut être, comme vous le savez, très patient. Il ne faudra pas s'attendre, comme certains l'ont fait, à des résultats immédiats et à des transactions majeures. Mais c'est un marché où nous avons un accueil sympathique et qu'on se doit d'exploiter.

M. Parent (Bertrand): Merci, M. le Président. Pour cette direction-là, cela complète mes questions.

Direction du secrétariat

Je passerais à une autre des directions qui est le secrétariat. On passe d'un budget de 1 035 000 \$ à 480 000 \$, soit une baisse de plus de 500 000 \$ et, en pourcentage, c'est assez impressionnant: 53 %. Si le cahier explicatif des crédits du ministère donne cette diminution de 53 % des crédits de secrétariat par la non-reconduction, entre autres, si j'ai bien compris, de l'aide financière accordée à la SEREQ en 1985-1986, est-ce que je pourrais savoir quels étaient, au cours de l'an passé, les crédits qui étaient dévolus à la SEREQ de ce montant?

M. Paradis (François): Les montants étaient de 651 200 \$ et ont été alloués en deux versements.

M. Parent (Bertrand): Donc, l'année passée, on avait, si je comprends bien M. Paradis, 651 000 \$ qui étaient versés à la SEREQ.

M. Paradis (François): 651 200 \$ qui ont été versés en fonction des CT.
(16 h 30)

M. Parent (Bertrand): Si je comprends bien, cette année, avec l'écart de 551 000 \$, on se retrouve avec des coupures de crédits additionnelles au niveau du secrétariat.

M. Paradis (François): C'est que la grande partie des coupures provient effectivement... Si vous ajoutez 651 200 \$ au montant de 480 000 \$, vous revenez à peu près au même budget que l'an dernier. Dans le cas de la SEREQ, le CT, dans sa décision rendue le 3 septembre 1985 - le CT 158219 - autorisait des crédits de cet ordre et prévoyait, au bout d'un an, une réévaluation des besoins financiers au niveau de la SEREQ. Donc, pour le moment, les budgets ne sont pas prévus; ce sont des budgets non récurrents à l'intérieur du ministère.

M. Parent (Bertrand): Pourrait-on, à ce stage-ci, nous dire ce qui advient de la SEREQ?

M. MacDonald: Oui, nous avons demandé à nos collègues de remettre en question la réalité de la SEREQ. La SEREQ, comme vous le savez, a été formée en vue d'inventorier les ressources pédagogiques québécoises et de les mettre à la disposition des consultants et conseillers québécois oeuvrant à l'étranger qui pourraient avoir besoin, dans l'exécution d'un mandat, de compétences particulières et non pas d'être, comme la SEREQ, a été perçue par certains de ces consultants, comme un compétiteur.

La raison d'être de la SEREQ, comme entité appartenant au gouvernement du Québec, vient de la nécessité d'être capable de compétitionner un organisme français qui s'appelle la Société française d'exportation des ressources éducatives et un organisme belge qui s'appelle Centre de coopération en formation. Ces deux organismes étrangers ont réellement très bien supporté, et ce, depuis très longtemps, des organismes privés ou semi-privés de leur pays et leur ont permis d'obtenir, particulièrement en pays en voie de développement, des contrats très importants. Donc, l'idée de créer la SEREQ était excellente, mais la façon dont on a voulu l'orienter, du moins dans les mois ou les temps qui ont précédé notre venue à ce ministère, était perçue, comme je l'ai mentionné auparavant, comme de la compétition à des organismes qui pouvaient, eux, réellement organiser et dispenser des contrats, mais se servir des services de la SEREQ.

Nous avons donc l'intention, actuellement, basés sur les données qui nous ont été remises par nos collègues, de conserver SEREQ, de conserver probablement l'entité juridique, le corps corporatif SEREQ, de nous assurer par les véhicules existants et d'autres dont nous avons pris connaissance de posséder un inventaire des ressources pédagogiques, particulièrement les ressources spécialisées que le Québec pourrait avoir et pourrait mettre à la disposition de contractants à l'extérieur, de garder, dis-je bien, l'entité, l'inventaire et de nous assurer que ladite entité et l'inventaire sont connus de ceux qui pourraient les utiliser.

M. Parent (Bertrand): Quand devrait-on connaître la vraie ou la nouvelle mission de la SEREQ? Avez-vous une période...?

M. MacDonald: C'est l'un des dossiers qui doivent être étudiés le 9 mai, comme je l'ai mentionné. Il doit être déposé par ceux qui en avaient la responsabilité spécifique. Quant aux modalités qui entoureront les principes généraux que je vous ai mentionnés, il n'y a pas de raison que, au cours des mois

qui vont suivre, cela ne soit pas mis en pratique et on pourrait vous communiquer facilement la décision finale sur le sujet.

M. Parent (Bertrand): Merci. La SEREQ est-elle toujours dirigée, si je puis dire, actuellement par un conseil d'administration même avec sa réorientation?

M. MacDonald: Oui, il y a un conseil d'orientation qui est formé effectivement de quatre membres, ce qui est une réduction des sept qui existaient auparavant. Les quatre membres sont gardés en fonction des règlements de la constitution, si vous voulez, ou des règlements de la compagnie dite SEREQ. Le président de la compagnie est M. Pruneau, le sous-ministre.

M. Parent (Bertrand): Avez-vous l'intention de garder ce conseil d'administration à quatre membres au lieu de sept ou si...

M. MacDonald: C'est possible et il est possible que je me serve des sept. Je vais attendre justement le document qui présente un certain nombre de scénarios et qu'on doit recevoir le 9 mai. Il me fera plaisir de répondre à cette question lorsqu'on aura pris connaissance des recommandations.

M. Parent (Bertrand): Je vous remercie beaucoup, M. le ministre. Cela répond, en ce qui me concerne, à l'aspect secrétariat.

Le Président (M. Baril): Est-ce qu'il y a des questions?

Une voix: Non.

Le Président (M. Baril): Suivant.

M. Parent (Bertrand): Si vous me permettez 30 secondes.

Le Président (M. Baril): Oui.

M. Parent (Bertrand): Merci, M. le Président. Alors, peut-on poursuivre, M. le ministre⁷

M. MacDonald: Certainement.

M. Parent (Bertrand): Cela va⁷ Ce n'est pas trop douloureux⁷

Des voix: Ah! Ah! Ah!

M. Parent (Bertrand): Avec la permission du président, j'aborderais... Ah! il y a changement de président...

M. Cannon: Changement de président.

**Direction générale de
l'administration**

M. Parent (Bertrand): À la Direction générale de l'administration, on a une augmentation de 9 %, passant de 4 300 000 \$ à 4 700 000 \$, soit un écart favorable de 392 000 \$. À combien se chiffrent les crédits qui devaient justifier ces 9 % d'augmentation, selon le cahier explicatif des crédits, d'une part, concernant le développement du système d'informatisation, l'informatique, et, d'autre part, les paiements qui doivent aller à la SIQ? Est-ce qu'on peut avoir la ventilation à ce sujet?

M. MacDonald: Oui, c'est, grosso modo, environ 500 000 \$ pour l'informatique et 200 000 \$ à la SIQ.

M. Parent (Bertrand): Environ 200 000 \$ à la SIQ et...

M. MacDonald: 500 000 \$, filière informatique.

M. Parent (Bertrand): J'aimerais savoir si le Conseil du trésor a levé l'autorisation qu'il avait accordée l'an dernier pour procéder à l'implantation du système d'information, de gestion et d'acquisition des équipements requis.

M. MacDonald: Oui.

M. Parent (Bertrand): Cela a été levé?

M. MacDonald: Cela a passé par le processus dont on vous avait informé à ce moment-là: retour au Bureau central de l'informatique, appréciation du programme suggéré, etc., retour au secrétariat du Conseil du trésor et, finalement, approbation.

M. Parent (Bertrand): Dans le cas de la SIQ, si ma mémoire est bonne, on avait l'an dernier des crédits additionnels de 1 200 000 \$. Cette année, vous parlez de 200 000 \$. Ces 200 000 \$ sont-ils en addition?

M. MacDonald: En addition.

M. Parent (Bertrand): Alors, j'imagine que ces espaces serviront à des bureaux additionnels à Montréal, à Québec? À quel endroit, M. le ministre?

M. MacDonald: Ce ne sont pas des bureaux additionnels. D'ailleurs, le seul changement qu'on fait au point de vue des bureaux, c'est d'essayer de reconcentrer les différents éléments du ministère. Mais les 200 000 \$ que vous voyez ici sont des augmentations de factures, si vous voulez, de tarifications provenant de la SIQ.

M. Parent (Bertrand): Pour bien comprendre le 1 200 000 \$ qui est venu en crédits additionnels l'an dernier...

M. MacDonald: 1 400 000 \$, je crois.

M. Parent (Bertrand): ...c'était 1 200 000 \$. Comment ce montant va-t-il réapparaître cette année? Est-il traité à part?

M. MacDonald: Non. Allez-y, monsieur.

M. Paradis (François): Le 1 400 000 \$ de loyers pour l'année 1986-1987 est dans les crédits de 23 604 000 \$ qui apparaissent à la page 39 du cahier qui vous a été remis.

M. Parent (Bertrand): D'accord, pour l'enveloppe des 23 000 000 \$, sauf qu'il ne se retrouve pas entièrement dans l'enveloppe des 4 700 000 \$, si je comprends bien.

M. Paradis (François): Si, il se retrouve entièrement dans l'enveloppe des 4 700 000 \$.

M. Parent (Bertrand): D'accord. Alors, si on fait le calcul, à toutes fins utiles, ce n'est pas une augmentation, parce que, quand je prenais le budget de l'année passée, j'excluais ce montant de 1 200 000 \$ qui était, si on veut, traité à part, parce qu'il est venu en addition...

M. Paradis (François): Effectivement.

M. Parent (Bertrand): ...il est venu par-dessus le montant de 24 000 000 \$ initial. Cette année, vous me dites que la somme de 1 200 000 \$, plus 200 000 \$, 1 400 000 \$ de la SIQ, les loyers et tout cela, entre dans l'enveloppe de vos 4 700 000 \$. Donc, à toutes fins utiles, vous avez environ 800 000 \$ de réduction, si on prend les mêmes points de comparaison. Vous avez 400 000 \$ en plus, parce que les chiffres apparaissent, vous avez 1 200 000 \$ qui n'étaient pas là dans les mêmes chiffres comparatifs l'année passée. Donc, vous avez à cette Direction générale de l'administration, chiffres arrondis, environ 800 000 \$ de moins pour manoeuvrer. Est-ce exact?

M. Paradis (François): Non.

M. Parent (Bertrand): Non? Bien, expliquez-moi cela.

M. Paradis (François): Non. C'est que le montant de 1 200 000 \$ est incorporé dans les 4 345 000 \$ de 1985-1986. Donc, c'est un écart de 200 000 \$ qu'il faut voir. Voyez-vous, on passe de 4 345 000 \$ à 4 738 000 \$. Il y a 200 000 \$ de loyer additionnel, alors qu'il y a un écart de

400 000 \$ à expliquer, voyez-vous?

M. Parent (Bertrand): Oui, cela va. Vous avez raison. Les comparaisons faites, c'est avec les 29 000 000 \$. Les 4 300 000 \$ étaient dans les 29 000 000 \$, et non dans les 24 000 000 \$. Merci.

M. Paradis (François): C'est cela.

M. Parent (Bertrand): Le ministre pourrait-il dire s'il a maintenu, en matière de développement des ressources humaines, le plan qu'avait élaboré le ministère l'année dernière, notamment en ce qui concerne l'apprentissage des langues étrangères?

M. MacDonald: Oui, certainement et...

M. Parent (Bertrand): Vous en avez fait un peu mention, mais j'aimerais savoir un peu plus vers quoi cela se dirige et quelle enveloppe budgétaire sera affectée à cette dimension.

M. MacDonald: Le programme se continue et j'y prends part. S'il y avait certaines modifications à apporter à l'heure actuelle, en cherchant le montant, ce serait peut-être de laisser un peu moins de liberté - je fais attention à ce que je dis - mais plutôt chercher à orienter ou à encourager les gens vers des langues qui pourraient être plus utiles plutôt que vers des langues plus agréables ou plus faciles à apprendre. Mais c'est un excellent programme qui va continuer. Le montant prévu: environ 50 000 \$ par rapport à 60 000 \$. Le montant est nécessaire, compte tenu de l'enthousiasme et de l'intérêt qu'il y a, et, de plus, des équipements ont été achetés.

M. Parent (Bertrand): Pourrait-on savoir, M. le ministre, vers quelle langue vous vous dirigez?

M. MacDonald: J'apprends l'espagnol et je devrais apprendre le chinois. Cela répond aux deux volets.

M. Parent (Bertrand): Si jamais on se rencontre ici même l'année prochaine, j'espère que vous ne me parlerez pas en chinois lors de l'étude des crédits.

J'aimerais savoir ce que signifie dans le cahier explicatif des crédits, toujours la même référence, l'expression "rationalisation des procédés administratifs de gestion" qui est utilisée?

M. MacDonald: J'ai une définition, mais je vais laisser M. Paradis parler sur ce plan technique.

M. Paradis (François): Où est-ce que vous retrouvez cette...

M. Parent (Bertrand): L'avant-dernier article.

M. Paradis (François): Alors, effectivement, dans le cadre du développement du système d'information et de gestion du ministère, qui essentiellement consiste à doter le ministère de l'informatique mais de façon intégrée, il est évident - le député le comprendra - qu'il faut absolument procéder à une révision des procédés administratifs qui supportent actuellement le fonctionnement du ministère, pour passer, si je peux dire, d'un mode manuel traditionnel à un mode informatique. Alors, comme il est d'usage en pareille situation, l'ensemble des procédés qui régissent le fonctionnement du ministère devront être revus; que ce soit les procédés qui ont trait au traitement des demandes d'aide adressées au ministère comme les procédés administratifs au sens pur, j'ai l'impression que tout va y passer. C'est une des priorités, d'ailleurs, de la Direction générale de l'administration dans le domaine de l'informatisation du ministère en 1986-1987.

(16 h 45)

M. Parent (Bertrand): Merci. En terminant sur cette direction-là, est-ce que vous pourriez un peu expliquer les 500 000 \$ qui vont au développement du système? En quoi cela va-t-il consister?

M. Paradis (François): Le développement du système, ce sont essentiellement des honoraires, des contrats de services qui doivent être négociés avec des entreprises privées, les firmes de consultants pour développer nos systèmes.

M. Parent (Bertrand): Ce sont strictement des honoraires.

M. Paradis (François): Ce ne sont pas strictement des honoraires, mais au moins 75 % de cela, ce sont des honoraires. Il y a évidemment, à côté de cela, des crédits prévus pour la formation de nos différents fonctionnaires, leur initiation à l'informatique et, aussi, aux subtilités du système qui va être implanté.

M. Parent (Bertrand): Je vous remercie. C'est tout pour cette direction.

Direction générale des programmes d'aide

On va passer à l'autre direction, qui est la Direction générale des programmes d'aide, où l'on retrouve un morcellement d'environ 3 000 000 \$. Plus exactement, c'est 2 800 000 \$, soit une coupure de 30 %. On a, à l'intérieur de la Direction générale des programmes d'aide, trois

directions, trois services: la Direction de l'aide financière, le Service aux industries culturelles et la Direction des services aux entreprises. Ma question serait la suivante. Dans cette diminution de 30,6 % des crédits à cette Direction générale des programmes d'aide, selon le cahier des crédits, l'explication qu'on en a c'est que ce sont des crédits non récurrents de 1 800 000 \$ autorisés au cours de la dernière année pour des programmes APEX. J'aimerais savoir un peu plus ce qui arrive, d'une part, à propos de l'autre million et comment cela est imputé par rapport aux crédits actuels.

M. Mayotte (Harold): Mon nom est Harold Mayotte. Je suis directeur général des programmes d'aide.

Lorsqu'on regarde les chiffres qui sont avancés ici, il faut comprendre que c'était par rapport au budget, si vous voulez, ce que nous avons budgétisé en 1985-1986, à toutes fins utiles. Ce qui est arrivé, c'est que nous n'avons pas dépensé, au niveau de nos budgets d'aide, les montants qui avaient été budgétisés pour les APEX.

Donc, si on regarde les montants dépensés en 1985-1986 et effectivement payés, nous en arrivons à des subventions accordées de 3 016 403 \$ par rapport, cette année, à un budget accordé de 2 998 000 \$. À toutes fins utiles, on peut parler, au niveau du budget APEX, d'aide à l'entreprise, d'à peu près les mêmes budgets qui sont accordés. Cela va?

Trois raisons expliquent pourquoi, l'an dernier, nous n'avons pas dépensé les budgets qui avaient été avancés. D'une part - il faut reculer un peu dans le temps - en 1984-1985, il y avait eu dépassement budgétaire, à toutes fins utiles, au niveau du budget APEX. C'est-à-dire que nous avions, à ce moment-là, promis de payer, si vous voulez, des subventions qui, finalement, nous ont amenés au début de 1985-1986 à ralentir le rythme des engagements puisqu'on avait des dépassements budgétaires qui nous arrivaient de 1984-1985. Première raison. Donc, durant les trois premiers mois de 1985-1986, ralentissement, sélectivité beaucoup plus forte au niveau des gens qui ont fait une demande financière chez nous.

Deuxième raison, les entreprises n'ont pas dépensé 100 %, nécessairement, des budgets ou des montants qu'elles se proposaient de dépenser. Donc, forcément, cela affectait les montants que le ministère versait, puisque nous versons un pourcentage des budgets dépensés.

Troisièmement, dans le cadre du programme APEX - marketing, qui est un projet qui se déroule sur une période de 12 mois, l'Industrielle nous présente un projet, maintenant, avec lequel on est d'accord. C'est évident que c'est un projet qu'on remboursera pendant les 12 prochains mois.

Donc, encore une fois c'est un programme qui, bien qu'engagé en 1985-1986, sera probablement payé en 1986-1987. Lorsqu'on regarde la diminution effective du budget, c'est par rapport aux engagements des années dernières et non par rapport aux montants versés. Cela va?

M. Parent (Bertrand): Cela va. D'après les chiffres que j'ai, du 1er avril 1985 - donc de l'année financière qui était en cours encore - au 28 février 1986, sur une période de 9 ou 10 mois, il y aurait eu...

M. Mayotte: 11 mois.

M. Parent (Bertrand): Février, mars, avril, alors 10 mois. Avril à février? D'accord, 11 mois, vous avez raison. Excusez-moi. Il y aurait eu 778 demandes adressées à APEX, dont seulement 400 auraient été approuvées. Est-ce que c'est exact ces données-là?

M. Mayotte: C'est exact.

M. Parent (Bertrand): C'est exact. À ce que vous semblez dire, les 378 autres demandes qui sont dans la machine vont arriver finalement, ou ont-elles été refusées?

M. Mayotte: Elles ont été refusées.

M. Parent (Bertrand): Si je comprends bien, vous avez accepté environ 50 %, grosso modo, des demandes?

M. Mayotte: 400 sur 778, à peu près, oui.

M. Parent (Bertrand): Les critères que le ministre a mentionnés précédemment, voulant être plus sélectifs... Est-ce qu'il y a moyen de savoir un peu vers quoi on se dirige pour rendre moins ouvert cet outil qu'est l'APEX, et qui est bien apprécié des gens d'affaires? Peut-être que dans certains cas il est mal utilisé, mais, quels vont être les critères de sélection qui font que ça semble se resserrer de ce côté-là?

M. MacDonald: J'ai mentionné dans le discours d'ouverture, si on peut employer ce terme pour l'exposé que j'ai fait, qu'effectivement nous allions resserrer. Je pense que vous avez été à même de constater qu'un bon nombre d'entreprises qui ont atteint un degré de maturité et de rentabilité qui fait qu'elles n'ont plus besoin, pour percer les marchés étrangers, et d'une façon rentable, de ces programmes d'introduction que sont ces programmes APEX. Je ne voudrais pas nommer des entreprises, mais vous en connaissez très bien, comme moi, qui, il y a cinq ans, devaient être aidées sous différentes

formes par le gouvernement du Québec et, depuis quelques années, par le ministère du Commerce extérieur pour pénétrer ces marchés. Aujourd'hui leur rentabilité fait qu'elles sont capables de se payer les présences aux expositions, les recherches de marché qu'elles peuvent faire, en "joint venture" ou seules, etc., les explorations de milieu, sans que nous soyons obligés de leur consacrer des montants d'argent. Elles ont les moyens de le faire, elles sont rentables et elles peuvent continuer d'être rentables. Les quelques ressources que nous avons, nous voulons les consacrer à des nouveaux venus, à des consortiums qui pourraient se former, de plus petits, mais qui, ensemble, offriraient suffisamment de crédibilité financière et de capacité de production pour pouvoir s'adresser à des marchés, mais qui auraient besoin de ce coup de pouce additionnel que représentent les programmes APEX.

M. Parent (Bertrand): M. le ministre, le critère de rentabilité d'une entreprise ne sera pas le critère de base pour accepter ou refuser une entreprise sous le volet APEX?

M. MacDonald: Cela ne sera pas le seul critère. Cela pourrait être un critère. Je n'ai pas de formule définitive. Tout ce que je sais, c'est que les montants disponibles sont limités et qu'il y en a qui en ont plus besoin que d'autres. À l'heure actuelle, c'est un programme que j'appellerais universel, nécessairement à l'intérieur de certains paramètres et je prétends qu'il y a un certain nombre d'entreprises qui se sont prévaluées des programmes et qui pourraient actuellement s'en prévaloir mais qui en ont beaucoup moins besoin que d'autres. À l'intérieur de ceci il faut chercher, en toute justice et en toute équité, à pouvoir aider ceux qui en ont réellement besoin pour les lancer. Si vous voulez que je prenne un exemple, M. Pruneau m'en suggère un, Hydro-Québec International avait droit, à ma connaissance, de se prévaloir du programme APEX. Je pense qu'Hydro-Québec International a les ressources nécessaires pour financer sa démarche à l'extérieur du pays. Ce n'est pas vrai de plusieurs petites entreprises que vous connaissez.

M. Parent (Bertrand): Je suis d'accord avec ce que vous mentionnez, sauf que ma préoccupation, M. le ministre, même si une entreprise est en bonne situation financière, même si c'est une PME en croissance, est qu'il faudrait s'assurer, et ma recommandation irait dans ce sens, qu'une entreprise qui veut vraiment percer pour une première fois un marché, tant qu'elle n'a pas réussi à faire sa percée, pourrait y avoir droit lorsqu'elle a, comme on dit, ses premiers ancrages. Il y en a qui reviennent pour aller un peu plus loin; là, cela pourrait peut-être être plus

sélectif, mais il ne faudrait pas que, sur la base de la rentabilité, parce que l'effet du programme APEX vécu est très incitatif, des entreprises qui sont en bonne santé financière mais que l'exportation pour aller faire des foires, pour aller faire des voyages, des missions, n'intéresse pas parce qu'il faut qu'elles mettent la main dans leur poche... Le fait qu'il y ait un incitatif chez APEX, je pense, peut les amener finalement à franchir cette première barrière et voir qu'il y a une possibilité pour leurs produits de pénétrer ces marchés-là. Le critère d'abord et avant tout d'entreprises dans le domaine des PME, et non pas nécessairement des grandes ou des multinationales parce qu'elles ont souvent des moyens et des enveloppes budgétaires nécessaires, le critère incitatif pour la PME en général, peu importe son état financier, devrait à mon avis primer.

M, MacDonald: Bien, j'épouse facilement tout ce que vous avez dit, et je reprends, en fait, quelques mots que vous avez utilisés, à savoir que les programmes doivent être incitatifs mais pas une récompense.

M. Parent (Bertrand): D'accord; alors, c'est de moins en moins la formule subvention, cadeau. Est-ce que, dans ce cadre, toujours, des programmes APEX, il y aura des limitations quant aux zones géographiques dont on a parlé tantôt ou si, peu importe le marché ou la démarche qui veut être faite de la part de l'entrepreneur ou d'un chef d'entreprise d'aller dans tel ou tel marché... Est-ce que vous allez être sélectif au point de ne pas accorder un programme APEX, si c'est dans une région où vous pensez, vous autres au ministère et avec l'expertise, qu'il n'y a pas de possibilité mais où lui pense qu'il y en a? Est-ce que cela peut aller jusque-là?

M. MacDonald: Ce n'est pas seulement une question de possibilité, non plus. Les programmes APEX à l'heure actuelle se qualifient très bien à l'intérieur du Canada. Je doute que nous continuions à accorder des crédits sous le programme APEX pour de la prospection en Ontario, pour vous donner un exemple, et peut-être dans certaines autres régions du Canada. Je doute également de ce que j'appellerais en bons termes français des "very long shot deals" dans un pays quelconque. Il faudrait réellement le peser. Il faut absolument, compte tenu des ressources de toutes sortes qui sont limitées, concentrer à des endroits où la rentabilité sera au maximum, pas nécessairement une rentabilité à court terme. Il va falloir faire des investissements, vous le savez comme moi, qui produiront peut-être à moyen ou à long terme, mais il va falloir réellement viser des endroits où on peut espérer la plus grande

rentabilité,

M. Parent (Bertrand): Est-ce qu'on peut avoir l'assurance du ministre et de son ministère quant à la rapidité qu'on doit apporter sur ces programmes, c'est-à-dire entre le moment de la demande d'aide et le moment où on peut donner l'approbation parce que, souvent, les PME ne planifient pas leurs voyages six ou douze mois d'avance? Je pense que cette rapidité ou cette flexibilité pour être capable de dire: Oui, vous êtes admissible, pour que les déboursés se fassent assez rapidement... Est-ce qu'on peut être assuré que cela va aller - je pense que cela allait relativement bien - même en s'améliorant? C'est important. Le découragement des dirigeants d'entreprise d'aller vers des programmes d'aide, surtout lorsqu'on parle d'exportation... Ils disent: C'est complexe, cela me prend trop de temps et je les laisse tomber, finalement. Je pense que la rapidité d'exécution est importante, je ne sais s'il y a quelque chose de mis en marche de ce côté-là.
(17 heures)

M. MacDonald: J'ai dit dans mon exposé du début que l'ensemble de l'activité du ministère serait placé sous le titre de "service à la clientèle". C'est un objectif. C'est une devise. C'est une réalité que nous voulons présente. C'est une entente que nous avons avec la direction du ministère. Cela va nous caractériser. Le ministère du Commerce extérieur et du Développement technologique, lorsqu'il sera organisé de la façon que nous le voulons et doté des outils qui seront implantés, sera un ministère qui sera connu pour la qualité de son service.

M. Parent (Bertrand): Excellent. On a mentionné tantôt le programme APEX, la dimension APEX-marketing. Est-ce qu'il y aura des changements ou des modifications? Parce que, si j'ai bien compris, c'est une espèce de programme sur douze mois. Est-ce qu'il y a des modifications ou une nouvelle orientation quant à APEX-marketing ou si ce sont sensiblement les mêmes règles d'opération que celles de l'année dernière⁹

M. MacDonald: Je peux le demander à M. Pruneau, mais, auparavant, j'aimerais faire une déclaration d'ordre général. Dans mon optique, tous les programmes sont continuellement en révision, si je peux employer le terme. Pas quotidiennement, même pas mensuellement, mais périodiquement, on se doit de revenir à la base et de se demander quelle est la pertinence d'un programme dans la forme où il est dispensé.

Plus spécifiquement, sur la question du marketing, allez-y donc.

M. Pruneau: Nous avons ramené le programme APEX-marketing à une période de

douze mois parce que le programme qu'il y avait au début n'avait pas de clause de fin de subvention et cela nous a causé plusieurs problèmes. Il y a des compagnies qui sont revenues trois ou quatre ans après avec des programmes de mise en marché très changés, mais elles étaient toujours admissibles au remboursement de leurs factures. Donc, pour faciliter la compréhension du programme par les entreprises et aussi pour expédier de façon plus rapide les remboursements de frais, nous avons demandé aux entreprises de prévoir leur percée de marché sur douze mois.

Pour l'instant, je pense que nous allons continuer, à la suite de ce que le ministre a dit en termes de révision des programmes, à garder une période de douze mois comme étant la période maximale dont l'entreprise peut bénéficier pour mettre son produit en marché.

M. Parent (Bertrand): Je vous remercie. Dans le cadre de la coopération franco-qubécoise, j'aimerais, M. le ministre, que vous nous entreteniez quelque peu sur le programme ACTIM, soit le programme d'aide à l'industrie.

M. MacDonald: Je dois vous avouer que je ne suis pas aussi familier que certains de mes collègues avec ce programme en particulier, malgré que j'en aie discuté récemment avec le ministre du Commerce extérieur français, M. Michel Noir. Mais je pense que j'aimerais mieux demander à M. Mayotte de commenter avec plus de précision.

M. Mayotte: Ce programme, que vous connaissez bien, prévoit des échanges entre les entreprises françaises et les entreprises québécoises et vise surtout la conclusion d'accords industriels. C'est un programme pour lequel, l'année dernière, nous avons dépensé 196 000 \$ du côté québécois et autant du côté français, puisque c'est un programme à frais partagés, 50-50. Nous avons généré 90 dossiers, à peu près moitié-moitié du côté français et du côté québécois, à toutes fins utiles. Il s'agit donc de mettre des sociétés en relation l'une avec l'autre. Une société québécoise recherche, par exemple, des partenaires ou, en tout cas, en termes de technologie, un accord industriel, un accord de fabrication ou un accord de technologie comme tel. Elle va nous faire une demande. Elle va nous demander quelles sont les sociétés qui sont dans son domaine, au Québec ou en France, dans le cas inverse, et qu'elle pourrait rencontrer.

Ce sont donc des missions individuelles, pour la plupart, que nous subventionnons chez les entreprises. Nous payons le billet d'avion et une partie des frais de séjour de ces gens-là. Cela peut aller jusqu'à trois

personnes par compagnie, au besoin, si la personne a besoin de se faire assister parfois par son comptable ou par son avocat, peu importe.

Comme résultat, cela a créé 91 emplois que l'on peut répertorier à l'heure actuelle au Québec. Donc, c'est un petit programme qui, somme toute, n'est pas très dispendieux et qui, en regard de l'argent investi, nous rapporte passablement d'argent et passablement de bénéfices puisque nous avons créé, M. le député, 91 emplois, en 1984-1985, avec ce programme.

M. Parent (Bertrand): M. le Président, comment se comporte cette enveloppe, cette année, comparativement à celle de 196 000 \$ de l'année dernière?

M. Mayotte: Cette année, c'est essentiellement le même budget, à toutes fins utiles. Nous avons prévu 212 000 \$, je pense. Mais c'est un programme qu'on est en train de relancer, cette année, et nous essayons d'en faire la promotion parce que ce programme est un peu moins connu des industriels québécois et il comporte des avantages évidents. Cette année, on a l'intention d'en faire davantage la promotion, de sorte qu'il soit davantage utilisé. Mais le budget est sensiblement le même.

M. Parent (Bertrand): Je vous remercie. Pour bien le circonscrire, son but particulier est d'en venir à des accords industriels entre les deux parties.

M. Mayotte: Le but avoué est celui-là. Accords de fabrication ou transferts de technologie.

M. Parent (Bertrand): Je vous remercie. Je fais peut-être, ici, une petite digression, M. le ministre, mais cela a un lien et c'est une chose qui me préoccupe quelque peu. Dans la présentation du cahier, on retrouve à la page 2, au paragraphe "Selon l'article 8", toute la mission du ministère du Commerce extérieur et, à la page 3, on dit essentiellement que le mandat du ministère du Commerce extérieur, c'est sous quatre thèmes: la promotion des biens, le développement technologique, la prospection des nouveaux investissements et la coordination gouvernementale. Ma préoccupation est que, l'année dernière - pour faire référence, d'une part, au rapport annuel du ministère du Commerce extérieur - on avait cette même présentation à l'exception que, dans les quatre thèmes mentionnés comme étant la synthèse du mandat du ministère du Commerce extérieur, il y avait un élément qui s'appelait la conclusion d'accords industriels. Je voudrais savoir pourquoi cela a sauté. On l'a remplacé par le développement technologique, et je le comprends, parce que

c'est l'élargissement du mandat, mais on aurait dû, au moins prévoir que, dans la mission et dans le mandat du ministère du Commerce extérieur, se retrouve ce point aussi fondamental qui est la conclusion d'accords industriels et qu'on a fait littéralement sauter dans la présentation.

M. MacDonald: C'est là, c'est explicite, c'est notre mission. Cela pourrait être ajouté facilement.

M. Parent (Bertrand): Donc, cela a été...

M. MacDonald: Il n'y a aucune volonté d'exclure, au contraire.

M. Parent (Bertrand): Donc, cela fait encore partie de vos priorités...

M. MacDonald: Certainement.

M. Parent (Bertrand): ...cette conclusion d'accords industriels qui se retrouvait la synthèse...

M. MacDonald: Oui.

M. Cannon: D'habitude, sous l'ancien gouvernement, il n'y en avait pas beaucoup; alors, c'est peut-être pour cela que c'était...

M. Parent (Bertrand): M. le député...

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

M. Parent (Bertrand): Cela complète les questions que j'ai à cet élément-là. Je continue avec le deuxième volet toujours dans la Direction générale des programmes d'aide, si vous le permettez, M. le ministre, le Service des industries culturelles. Avec une réduction des crédits, tel qu'on la voit à la Direction générale des programmes d'aide, le ministère pourra-t-il toujours collaborer à la promotion d'industries culturelles québécoises dans des manifestations d'envergure, comme il l'a fait dans le passé? En bref, je voudrais savoir si le ministère va continuer d'être présent, entre autres, au Marché international des programmes de télévision, aux festivals cinématographiques de Cannes ou de Berlin, aux foires internationales du livre, aux marchés du disque. Ceci revêt-il un caractère important dans le mandat ou dans la mission du ministre?

M. MacDonald: Cela revêt un caractère très important et je suis content que vous m'ouvriez la porte au domaine culturel. En réponse directement à votre question, à savoir si nous allons participer encore à des événements importants, la réponse est oui. Mais nous allons pousser notre action plus

loin en cherchant à avoir une complicité avec le ministère des Affaires culturelles et ses représentants, directs ou indirects, que nous retrouvons dans les délégations québécoises à l'étranger, de façon que la présence culturelle à Paris, à Bruxelles, à Londres ou à New York, pour citer quelques exemples, se traduise à la fois par l'expression de la réalité culturelle québécoise dans ce milieu et aussi par la vente de produits culturels québécois.

Nous aimerions être capables de mobiliser les gens qui font certainement un excellent travail de présentation de films, d'exposition de peintures et de présentation de nos artistes dans ce milieu, avec également une idée mercantile quant aux produits de culture québécoise qui sont de première qualité et qui méritent de recevoir notre appui total, non seulement celui du ministère des Affaires culturelles, mais également celui du ministère du Commerce extérieur travaillant avec le ministère des Affaires culturelles.

M. Parent (Bertrand): Est-ce que je pourrais savoir quel est le montant dévolu à ce Service des industries culturelles cette année, par rapport à l'an dernier? Est-ce qu'on pourrait avoir les chiffres? Soit-dit en passant, j'aimerais l'avoir, car j'ai oublié de vous le demander au début, pour fins d'analyse.

M. MacDonald: Le chiffre de l'année dernière était de 418 516 \$. Cette année, vous y retrouvez une augmentation de presque 10 %, c'est-à-dire qu'il sera de 460 241 \$.

M. Parent (Bertrand): C'est pour les industries culturelles.

M. MacDonald: Le Service des industries culturelles.

M. Parent (Bertrand): Cela passe de 418 000 \$ à 460 000 \$ à ce chapitre. Est-ce que vous pourriez, M. le ministre, me donner, pendant qu'on y est, la comparaison aussi quant aux deux autres, soit la Direction de l'aide financière...

M. MacDonald: Oui. À l'aide financière, vous vous rappellerez que, pour des raisons qui ont d'ailleurs été mentionnées par M. Mayotte, il y avait dans le budget 1985-1986, de façon non récurrente, des montants pour finalement retrouver un total qui avait été planifié de 7 815 000 \$. Cette année, le budget est de 4 196 000 \$.

M. Parent (Bertrand): 4 196 000 \$ cette année à l'aide financière par rapport à quelle enveloppe de l'an passée?

M. MacDonald: De 7 800 000 \$, mais qui était assortie des particularités qui vous ont été expliquées.

M. Parent (Bertrand): Dans la troisième, Direction des services aux entreprises, le comparatif?

M. MacDonald: Là, il y a une augmentation sensible. Vous aviez, en 1985-1986, 1 384 000 \$ et vous allez retrouver cette année, en 1986-1987, 1 520 000 \$, encore là une augmentation d'un peu plus de 10 %.

M. Parent (Bertrand): Je vous remercie, M. le ministre. Cela répond à mes questions sur ce point. Il me reste toujours dans cette direction, si vous le permettez, M. le Président, la Direction des services aux entreprises où vous venez de me fournir des informations quant à l'augmentation par rapport à l'an dernier.

Est-ce que le ministère, à la suite de ces crédits pour la Direction des services aux entreprises, pourra poursuivre son rôle de formation en organisant des cours ou des séminaires à l'exportation? Je crois qu'il y en a eu environ 26 l'an passé. Aurez-vous tous les outils nécessaires pour poursuivre? Garderez-vous la même approche face à l'expérience de l'année passée?

M. MacDonald: La réponse est oui. J'aimerais penser qu'on sera capable d'accentuer le nombre de cours. Mais j'aimerais penser également qu'on pourra faire une certaine pénétration à l'intérieur des universités et des écoles de sciences de l'administration, et, en collaboration avec les professeurs de ces universités, peut-être leur permettre d'accentuer la réalité internationale chez leurs étudiants.

Il y a, comme vous le savez très bien, quelques véhicules privilégiés tels que l'AIÉSEC. Dans le contexte d'une école telle l'École des hautes études commerciales, si l'on tient compte de ce que nous considérons être la pierre angulaire du développement de l'économie du Québec au cours des années à venir, c'est-à-dire le commerce extérieur, il est un peu étrange de retrouver à peine 25 ou 30 étudiants dans le contexte de l'AIÉSEC par rapport aux 800 que nous retrouvons dans la première année ou aux 1500 qu'on pourrait considérer comme des candidats.

(17 h 15)

Avec mes collègues et également probablement avec d'autres intervenants, que ce soit l'Association des manufacturiers canadiens, que ce soit la Chambre de commerce de la province ou la Chambre de commerce de Montréal, revenant à ce thème que nous mentionnions auparavant, à savoir que le ministère n'est pas là seulement pour Montréal, mais qu'il doit également rayonner

en régions, nous aimerions accentuer la sensibilisation de tous les milieux à la réalité exportation.

M. Parent (Bertrand): À ce chapitre, est-ce que les montants sont les mêmes ou s'il y a une augmentation strictement pour l'aspect formation?

M. MacDonald: Là, vous tombez dans un détail que, personnellement, je n'ai pas devant moi. Je peux le demander à M. Mayotte.

M. Mayotte: Effectivement, si nous incluons dans la formation le programme COMEX, qui est le programme de formation en entreprise des finissants universitaires en commerce international, en 1985-1986, nous avions 34 982 \$, plus le programme COMEX comme tel, donc 35 000 \$, plus 261 000 \$, ce qui faisait une somme, grosso modo, de 350 000 \$. Cette année, on y dépense la même chose, soit 261 000 \$ pour le paiement des salaires, si vous voulez, des gens qui font partie de COMEX. Je pense à un montant d'environ 40 000 \$ pour les frais inhérents à ce cours et, au niveau formation, je pense que nous sommes autour de 70 000 \$, à toutes fins utiles, cette année.

M. Parent (Bertrand): Le programme COMEX-50, enfin, vise comme tel l'intégration des finissants universitaires au niveau de l'entreprise. Face aux résultats que l'on obtient avec cela et face à la volonté de vouloir de plus en plus faire à nos jeunes finissants universitaires une place dans l'entreprise, est-ce que ce créneau ne mériterait pas, M. le ministre, d'être accentué non seulement par la promotion que vous pourriez en faire par l'entremise des organismes dans les milieux universitaires, mais aussi avec les outils financiers? En effet, il y a peu de gens qui sont conscients du fait que, si on réussit à sensibiliser et à intégrer ces gens-là aux entreprises et à les amener à la dimension ou à la préoccupation exportation, on sème une génération nouvelle de gens qui pensent à cela.

M. MacDonald: Je crois qu'à l'heure actuelle on utilise au maximum les ressources pédagogiques. Également, nous avons réussi à dispenser les cours en régions. Tout ceci pour dire que, oui, je serais d'accord avec vous que, si nous disposions de ressources diverses, nous aimerions accentuer ce programme. Dans l'établissement des priorités de l'aide à l'entreprise, certainement que la formation de personnel se sentant familier avec la réalité exportation doit primer et, si on faisait des réallocations ou dans la planification future, oui, je verrais à y accorder une priorité.

M. Parent (Bertrand): Merci. Dans le cadre du nouveau mandat - je sais qu'on aura la chance de revenir demain soir à la dimension du développement technologique - comme on nous l'explique dans le cahier des crédits, M. le ministre, il y a un accroissement des activités visant à favoriser l'accès des entreprises québécoises aux technologies étrangères et l'exportation de technologies québécoises. Sans augmentation - parce qu'il y a une diminution globale de 2,8 %, mais on sait qu'elle vient particulièrement d'un secteur - avec ces nouvelles activités du développement technologique qui vous sont confiées et qui vous sont données, comment serez-vous capable de manoeuvrer avec des responsabilités additionnelles, mais sans enveloppe budgétaire additionnelle?

M. MacDonald: Il y a deux éléments importants. D'abord, les crédits que vous avez devant vous sont affectés au Commerce extérieur et non pas au Développement technologique. Ces crédits-là ne sont pas encore transférés du ministère de l'Enseignement supérieur et de la Science, d'une part; d'autre part, une fois ces crédits transférés, il va falloir, assurément, procéder par rationalisation.

Permettez-moi de vous donner un exemple. La semaine dernière, à différentes réunions - ils en ont eu trois avec le président ministre de la région de la Wallonie, région où nous avons conclu, vous vous le rappelez probablement, en 1985, une entente de coopération et d'échanges technique et économique, ils ont effectivement identifié des secteurs de coopération à privilégier. Déjà, à l'intérieur de ceci et compte tenu de la présence du Québec à la Foire de Liège, il y a eu des rencontres. Dans les discussions spécifiques avec M. Wathelet, tenant compte de son préjugé favorable à concentrer principalement nos relations sur le développement technologique, il est allé plus loin et il a dit: J'aimerais effectivement que nous privilégions le secteur de la biotechnologie.

Il y a déjà des organismes en place, il y a déjà des rencontres qui sont prévues. Cela veut dire qu'à l'intérieur de ces rencontres ils vont préparer des dossiers, sensibiliser les gens, de part et d'autre, du côté wallon ou du côté québécois, faire l'inventaire d'entreprises qui auraient avantage à faire des échanges technologiques, à se parler et à chercher le plus rapidement possible à produire des "joint ventures".

Je donnais hier un exemple. Je vais vous le mentionner parce que c'est un organisme connu. L'Institut Armand-Frappier, qui possède une expertise reconnue mondialement dans la fabrication de vaccins pour l'hépatite, doit s'adresser à des marchés qui demandent des vaccins composés. Ils ont, par l'entremise de rencontres qui ont été

provoquées dans ces contextes, rencontré avec des manufacturiers belges qui, eux, avaient une expertise plus poussée dans le domaine. Je ne voudrais pas que le Dr Rivard me corrige sur le plan technique et vous ne m'en tiendrez pas rigueur, mais j'ai compris que c'était une spécialisation dans la fabrication de vaccins contre la rougeole et la rubéole. À toutes fins utiles, il en est résulté que les scientifiques, ensemble, en sont venus à la conclusion que, s'ils mariaient leurs connaissances particulières et l'excellence qu'ils ont chacun dans son domaine, ils pouvaient faire une association qui pourrait fabriquer ces produits au Canada et en Belgique, et même ensemble les vendre à des pays tiers qui, à l'heure actuelle, demandent ce genre de produits composés.

Ce sont des gestes concrets de "joint venture" qui vont se traduire par ce que nous recherchons tous, c'est-à-dire des "jobs" qui ne peuvent pas venir du jour au lendemain, mais qui sont certainement amorcées par ces rencontres multiples. Si on décide, dans un secteur donné, de viser l'excellence ou de viser un domaine en particulier, je pense qu'on peut accélérer le processus de transfert de technologie et, éventuellement, de création de "jobs".

M. Parent (Bertrand): Je vous remercie, M. le ministre de ces explications. M. le Président, cela complète les questions que j'avais à poser sur cette Direction générale des programmes d'aide. Je ne sais pas s'il y a des questions de l'autre côté ou si cela va.

Le Président (M. Baril): Non.

Direction générale des relations économiques avec l'extérieur

M. Parent (Bertrand): Alors, avec votre permission, je vais passer, M. le Président, à la Direction générale des relations économiques avec l'extérieur, qui est une direction, pour ne pas dire malade, amputée: 57 %, 3 900 000 \$ de coupures. Comparaison faite: 6 839 000 \$, l'année passée à ce chapitre et on retrouve 2 900 000 \$ cette année. Il y a une coupure de tout près de 4 000 000 \$ à l'intérieur de cette Direction générale des relations économiques avec l'extérieur. Étant donné qu'il y a trois directions ou sous-directions, la Direction de la politique commerciale, la Direction des études et analyses et la Direction de la coopération économique, j'aimerais, M. le ministre, que vous puissiez nous dire, sur une base comparative, cette année, pour chacune de ces directions, quels sont les chiffres comparatifs afin qu'on puisse les analyser.

M. MacDonald: M. le député, vous avez

remarqué dès le départ, un écart majeur qui s'explique assez bien compte tenu de subventions non récurrentes qui étaient incluses dans les chiffres de 1985-1986, à savoir, entre autres, les 3 000 000 \$ qui ont été la contribution du ministère à l'offre de Bombardier pour la vente au gouvernement belge de véhicules militaires Iltis. Il y a eu également des projets de BG Checo, en Malaisie et BG Checo en Équateur. Vous avez une intervention de Cegelec qui lui a permis de faire des ventes en Chine. Vous avez également une intervention d'ASEA en Chine et, finalement, un projet de Tecsalt pour 100 000 \$. Si on fait rapidement l'addition de tout ceci, vous avez un montant de 4 200 000 \$ inclus dans ces chiffres de 1985-1986 qui sont non récurrents.

M. Parent (Bertrand): C'est donc dire, M. le ministre, que si de pareilles demandes sont faites à nouveau, on devra aller chercher des crédits supplémentaires.

M. MacDonald: Oui, certainement. Il faudrait les soumettre au Conseil du trésor et peut-être aller au fonds de suppléance pour des projets spéciaux.

M. Parent (Bertrand): Dans ce fonds de suppléance auquel on a fait appel au dernier exercice, comme vous l'avez mentionné, pour tout près de 4 000 000 \$, pour aider différentes entreprises et, à ce que je sache, dans certains cas, cela a porté fruit, est-ce qu'il y a une limite? Si jamais on doit revenir à ce fonds de suppléance pour aller chercher ces crédits, on pourra le faire, je ne dis pas sans limite, mais avez-vous un plafond? Avez-vous des balises de ce côté ou si c'est totalement ouvert?

M. MacDonald: Non, je ne crois pas qu'il y ait de plafond comme tel. Cela dépend précisément des retombées économiques d'un tel projet. Le montant que vous remarquez pour Bombardier, 3 000 000 \$, était une aide apportée à un contrat de 68 000 000 \$ et avait pu susciter des questions si nous avions pensé strictement à un seul et unique marché. Mais il y avait la possibilité d'entrer dans le marché belge, à un moment où on percevait que tout était perdu, que le contrat appartenait à Mercedes et que Bombardier n'y était pas. Il n'y aucun doute que la part du gouvernement du Québec a permis d'obtenir ce premier contrat.

Maintenant qu'il y a cette entente avec Volkswagen Belgique, entre autres, nous pouvons voir que Bombardier, sans nécessairement avoir besoin de notre aide, se prépare à soumissionner probablement pour 2500 ou 3000 véhicules additionnels pour l'armée hollandaise à partir des infrastructures et de la base qu'il a pu établir en Belgique grâce

à cette aide. C'était un montant très important et je ne vois pas de dossiers de 3 000 000 \$ se présenter à tous les jours. Mais je crois que cela valait la peine à ce moment et que les 3 000 000 \$ ont des chances d'être amortis sur un nombre de véhicules beaucoup plus grand que strictement le contrat belge.

Je vous réponds en vous disant: Il y a les limites du bon sens, mais vis-à-vis des dossiers qui représenteraient des retombées économiques valables pour le Québec, je regarderais en premier lieu l'ensemble du dossier et des retombées économiques avant de cerner le montant à l'intérieur de certaines limites.

M. Parent (Bertrand): Je vous remercie, M. le ministre, pour ces explications et particulièrement pour celles ayant trait à Bombardier. Je pense que cela est important parce qu'il y avait une décision à ce moment-là de l'ex-gouvernement d'accorder sur une aide substantielle qui risque, je pense, si on a une vision non seulement à court terme, mais à long terme, d'avoir des retombées importantes. Je suis content de vous entendre dire aujourd'hui que ce sont non seulement des gestes qu'il fallait faire, mais que, s'il se présente des dossiers similaires, vous agirez dans le même sens.

Très brièvement, est-il possible d'avoir des renseignements, M. le ministre, sur BG Checo? Quels sont les développements de ce dossier-là? Ce sont des dossiers que j'ai eu moi-même à approuver et non sans difficulté parce qu'ils représentaient certains éléments de risques. Y aurait-il une possibilité de savoir ce qui arrive?

M. MacDonald: Dans les détails... Jacques, peut-être?

M. Brind'Amour (Jacques): Jacques Brind'Amour, directeur général des relations économiques avec l'extérieur. En fait, il y a deux ans, il avait été convenu avec BG Checo de la possibilité de réaliser six projets à l'étranger, basés sur la technique du fil de garde. Jusqu'à maintenant, effectivement, il y a deux projets: un en Équateur et un en Malaisie, pour lesquels les contrats ont été signés. Vous pouvez remarquer que, dans le crédits périmés, certaines sommes touchent particulièrement ces contrats, vous avez cela dans l'autre cahier. C'est tout simplement les modalités des contrats qui font qu'on verse une première tranche à la signature du contrat et des tranches ultérieures lorsque les équipements sont livrés et lorsqu'on reçoit les rapports et, bien sûr; cela ne tient pas compte de l'année financière du gouvernement.
(17 h 30)

Nous avons également deux autres projets avec Checo dans deux autres pays,

dont un en Amérique latine et un en Asie pour les mêmes fins. Pour ce qui est des sommes qui devaient être prévues pour d'autres projets, j'imagine qu'il faudra voir avec le temps si la technologie du fil de garde conserve toujours l'avance qu'elle avait il y a 2 ans.

M. Parent (Bertrand): Est-ce qu'il est possible, une fois les explications données sur les 4 000 000 \$ spéciaux de modifications de cours d'année, de donner, sur une base comparative, les 3 directions? Est-ce qu'on peut avoir les sommes allouées à la Direction de la politique commerciale l'année passée et cette année, sur des bases comparatives?

M. MacDonald: Oui, je pourrais vous les donner comme je vous l'avais donné pour la direction générale précédente. Si on regarde la Direction de la coopération économique comme telle, vous aviez, en 1985-1986, un montant de 1 135 000 \$ qui se compare, cette année, à 1 439 000 \$. À la Direction de la politique commerciale, vous aviez, l'année dernière, 425 000 \$ qui se comparent, cette année, à 385 000 \$. Finalement, à la Direction des études et analyses, en 1985-1986, c'était 403 000 \$ et, cette année, c'est 622 000 \$. Il s'agit d'une augmentation assez substantielle. Cela veut dire que, pour l'ensemble de la direction générale, vous retrouvez un total, cette année, de 2 900 000 \$ qui se comparent à 2 568 000 \$ pour l'année dernière, ce qui représente une augmentation de 13 %.

M. Parent (Bertrand): Je vous remercie pour ces données. Toujours à l'intérieur du premier volet, Direction de la politique commerciale, j'aimerais savoir du ministre s'il remet ou non en question le rôle, sinon l'existence même du secrétariat au CMPDE chargé de la coordination interministérielle du dossier des négociations commerciales et internationales.

M. MacDonald: Non, pas du tout. Je ne le remets pas en question. Il y a une interrelation entre le CMPDE et la Direction des relations économiques et il n'y a pas, à ma connaissance, de dédoublement.

M. Parent (Bertrand): Relativement aux conditions d'accès au marché québécois pour les exportateurs, quelles sont vos orientations, entre autres, quant aux obstacles au commerce entre les provinces et quant à la levée des quotas pour les importations de chaussures? On va les prendre un après l'autre. Quels sont les obstacles au commerce interprovincial?

M. MacDonald: C'est un aspect des relations intergouvernementales canadiennes

qui relève de mon collègue, M. Johnson, de l'Industrie et Commerce. Je peux vous en parler dans le contexte plus spécifique de notre responsabilité eu égard aux négociations bilatérales ou multilatérales d'échanges commerciaux qui s'en viennent. Le premier défi, sans aucun doute, pour les gouvernements canadiens - je parle des gouvernements provinciaux - c'est de diminuer ces barrières tarifaires ou - elles sont plutôt non tarifaires, mais il y en a certaines que j'appellerais tarifaires - qui existent entre les provinces. Les préférences d'achats sont souvent accentuées pour développer une ou des compagnies, ou un ou des secteurs. Si nous ouvrons nos yeux plus grands et acceptons le fait que l'économie canadienne ne vit pas et ne peut pas vivre en vase clos et que des alliances, que j'appellerais canadiennes plutôt que purement régionales et provinciales, ne peuvent plus être laissées comme elles sont, il faut donc que nous profitons de ce défi qui nous est présenté de faire bloc canadien ensemble vis-à-vis des États-Unis et vis-à-vis des 98 autres partenaires commerciaux avec lesquels nous aurons à négocier au GATT. Il faut absolument que l'on profite de cette occasion pour avoir une bien meilleure coopération entre les provinces et un mouvement beaucoup plus libre des biens, des services et des personnes à l'intérieur de l'économie canadienne.

C'est ma philosophie générale. Elle présente énormément de difficultés, mais je crois que nous avons une occasion en or - je le répète - dans le contexte de la venue de ces négociations commerciales d'améliorer la situation.

M. Parent (Bertrand): Nous aurons la chance d'y revenir beaucoup plus longuement ce soir lorsqu'on parlera du libre-échange, mais je comprends très bien vos propos, M. le ministre. Cependant, je pense que ce ne sont pas vos collègues ici, ni moi, qu'il faut convaincre. Peut-être que le travail sera à faire auprès de vos collègues des autres provinces, afin qu'ils puissent penser dans un bloc, comme vous le dites.

M. MacDonald: Je pense qu'on a tous un effort à faire là-dedans.

M. Parent (Bertrand): J'aimerais connaître vos orientations quant à la récente levée des quotas annoncée au chapitre des importations de chaussures et qui risque déjà, en tout cas, selon les premiers chiffres qui m'ont été remis, vraiment d'avoir des conséquences très néfastes. Quelle est l'orientation de votre ministère quant à la levée des quotas sur les importations de chaussures?

M. MacDonald: Je pense que vous avez

là un exemple parfait pour signifier que nous ne pouvons pas garder indéfiniment des protections artificielles de certains secteurs de l'industrie. Lorsqu'un pays comme le nôtre impose des quotas d'importation ou une forme quelconque de contrôle des importations, c'est également un signal aux entreprises qui sont dans le même domaine qu'il faut absolument se moderniser. Que vous regardiez des périodes de cinq, sept ou de dix ans et même de quinze ans, il est certain - c'est un axiome - qu'un jour on devra se moderniser si on veut être capables de concurrencer. Le petit marché local ne restera pas un petit marché local, si on veut penser expansion et exportation. Je reviens toujours aux mêmes termes. D'aucune façon, nous ne pouvons espérer maintenir à l'intérieur du Québec et du Canada le niveau de vie que nous avons sans élargir considérablement notre capacité d'exporter. Il faut, lorsqu'on reçoit des signaux semblables, prendre les mesures nécessaires de transition, mais quand même prendre les mesures nécessaires à l'intérieur des industries et les aider, s'il le faut, par des programmes gouvernementaux, à se mettre à la page avec le reste du monde afin de concurrencer.

J'admetts avec vous qu'il y a des domaines où le coût de la main-d'œuvre et une disponibilité des matières premières à des coûts considérablement inférieurs à ceux qu'on connaît ici peuvent rendre les choses plus difficiles. Mais vous savez comme moi - et j'ai pu l'observer plus particulièrement dans les derniers mois - qu'il y a des entreprises québécoises dans le domaine de la chaussure qui ont réalisé que, dans un style particulier, tant dans le design que dans la fabrication, un pays, pour n'en nommer qu'un, l'Italie, pouvait prétendre à l'excellence et que, localement, on ne pouvait le concurrencer. Certains manufacturiers ont tout simplement observé leur marché, changé leur type de fabrication et se sont concentrés dans d'autres domaines où ils pouvaient être rentables. Ils sont aujourd'hui très rentables et très concurrentiels. Ils ont compris le signal. Il y en a d'autres qui ont été plus lents. Les ressources n'étaient pas disponibles, non plus que la capacité de former des "joint ventures", ou appelez-les comme vous le voudrez. Mais il y a une chose certaine et je le répète: Il ne faut absolument pas se cacher et penser que nous pouvons conserver éternellement une industrie à l'abri des quotas d'importation ou d'une tarification douanière et ce, pendant très longtemps.

M. Parent (Bertrand): Je vous remercie de vos propos. Je ne peux pas les partager entièrement, mais je suis d'accord avec vous sur plusieurs points. Il faut que nos entreprises de ce secteur mou, comme on l'appelle, réagissent et abordent peut-être

leur marché d'une façon différente.

Cependant, vous disiez tantôt qu'à la suite de cela il y a une réaction qui se produit actuellement parce qu'ils sont placés devant les faits accomplis. Il y a des soubresauts importants dans l'industrie de la chaussure manufacturière actuellement. Vous avez mentionné que le gouvernement devrait peut-être, de façon temporaire ou intermédiaire, intervenir. Est-ce que vous avez l'intention d'intervenir de façon spécifique pour apporter une aide pendant cette période de transition et à la suite de cet état de choc qui se produit actuellement? C'est un exemple, mais il y aura d'autres domaines qui vont aussi avoir des levées de quotas. Est-ce qu'il va y avoir des actions précises de posées vis-à-vis de certains manufacturiers qui sont affectés actuellement?

M. MacDonald: Je crois que c'est une action qui, si elle doit être prise, doit être prise par le ministère de l'Industrie et du Commerce. Si l'action dudit ministère permet d'améliorer la compétitivité de ces entreprises, à ce moment-là notre ministère interviendra pour leur permettre d'exporter.

M. Parent (Bertrand): Toujours à propos des quotas et des importations, M. le ministre, vous savez sans doute, mais j'aimerais peut-être le porter une fois de plus à votre attention, qu'il y a actuellement certaines entreprises qui connaissent très bien le roulement ou le fonctionnement de ce qui peut être passé à côté des quotas. Actuellement, on réussit à rentrer des souliers et des bottes qui, parce qu'ils ont une finition intérieure d'une telle façon, passent à côté des quotas et ne sont pas considérés comme étant un produit fini de telle ou telle façon. Alors quelques personnes connaissent, comme on dit, les trucs du métier. Est-ce qu'il n'y aurait pas lieu d'avoir un resserrement? J'ai discuté pas plus tard que la semaine passée avec un manufacturier dans ce domaine-là. Il disait qu'il y a tellement peu de différence que c'est rendu une vraie risée, que beaucoup d'importateurs passent totalement à côté des balises et des normes qui sont établies autant pour les quotas que pour les tarifs douaniers.

M. MacDonald: Je n'aime pas passer, comme on dit en "canayen", le "bucket" aux autres, mais c'est vraiment un dossier qui relève de la compétence fédérale. C'est à eux que devraient se faire les remarques et les observations.

M. Parent (Bertrand): En tant que ministre, vous aurez certainement à les véhiculer auprès du gouvernement fédéral.

M. MacDonald: C'est très probable.

M. Parent (Bertrand): J'aimerais connaître les orientations que le ministre entend prendre lors de la renégociation des accords de Multifibres qui viennent à échéance en juillet 1986.

M. MacDonald: Je vais vous répondre de la façon suivante: Je n'ai pas de position définitive. Nous sommes à réviser le contexte et nous nous servons des avis de M. Warren et d'autres avis demandés aux ministères responsables. Nous sommes à formuler une position définitive. Cela ne sert à rien de broder sur le sujet. Dès que nous aurons une position, soyez assuré que je vous informerai de la position du ministère.

M. Parent (Bertrand): J'apprécierais, M. le ministre. Dans le prochain "round" de négociations sur les accords du GATT, à l'automne prochain, quelles sont les représentations que vous ferez auprès des autorités fédérales pour assurer la voix et les intérêts du Québec?

M. MacDonald: Vous avez sûrement pris connaissance des documents que nous avons distribués concernant les organisations en place, du gouvernement du Québec, prenant part à ces négociations bilatérales et multilatérales.

Ce que nous entendons faire... J'ai bien compris que vous faisiez allusion aux bilatérales Canada-États-Unis. Vous faites particulièrement allusion aussi à ce que pourrait être une définition de la pleine participation du Québec à ces négociations. Notre interprétation est claire, je crois qu'elle l'a été, et cela me fait plaisir de la répéter. Nous voulons être présents et partie des discussions interprovinciales et fédérales sur la formulation des mandats à être donnés à l'ambassadeur canadien, M. Riesman, pour qu'il ait une fourchette, un mandat dis-je bien, une position à laquelle nous aurons contribué pleinement pour aller discuter des secteurs un par un et de l'ensemble de la position canadienne.

(17 h 45)

Nous voulons également être informés régulièrement, en tout temps, de l'évolution des négociations, tant sur les parties, ou groupes de parties, que sur l'ensemble. Nous voulons être présents à l'approbation des ententes qui pourront intervenir, tant dans les parties, que l'ensemble des parties et la totalité de l'entente. Nous avons dit et nous répétons qu'être en pleine participation dans ces négociations ne signifie pas être assis à la table à Washington, quel que soit l'endroit où se tiendront ces réunions. C'est plutôt, et sans que j'aie besoin de le répéter, exactement ce que je vous ai mentionné aux différentes étapes des négociations.

Il y a lieu de réaliser que le gouvernement canadien ne peut pas se présenter à la table de négociations avec onze parties à table, pour la simple et unique raison que les Américains ont eux-mêmes mentionné qu'ils n'avaient pas l'intention de se présenter avec l'ambassadeur Yeutter ou son collègue, M. Murphy, et 50 représentants des États américains. C'est un non-sens. Cela ne se négocie pas de cette façon. Les Américains ont rajouté, c'est extrêmement important de se le rappeler, je crois que M. Reagan, cette semaine, dans une lettre adressée à M. Yeutter, a mentionné - non, je crois que c'était au sénateur Packwood - que, dans son optique à lui, il faudrait absolument qu'une entente intervenue entre le gouvernement canadien et le gouvernement américain signifie explicitement que cette entente lie les provinces.

Je reviens donc à une déclaration déjà faite et que nous aurons probablement à refaire très souvent, le défi numéro un, c'est l'établissement du mandat canadien. Ce sont les provinces et le gouvernement fédéral qui doivent comprendre que, contrairement à la majorité des différends que nous avons eus, que nous aurons et qui étaient une certaine contemplation ombilicale pour des problèmes purement canadiens, il y a à l'heure actuelle une tierce partie de l'autre côté de la frontière et que ce ne sont pas les règlements de comptes entre nous qui sont importants, ce sont des règlements d'une position canadienne pour faire face à une tierce partie.

Ce n'est que précurseur et il faut s'habituer à travailler. Je dois dire que le gouvernement canadien, lors des dernières négociations du GATT, Tokyo Round, a pris - ce qu'il n'avait pas fait au préalable - l'avis des provinces. Au ministère du Commerce extérieur et du Développement technologique, il y a des collègues qui ont expliqué et participé à soumettre la position du Québec aux négociateurs fédéraux dont, en passant, dans ce temps-là, M. Warren, qui était le chef de la délégation canadienne et qui est maintenant le principal conseiller du gouvernement du Québec en matière de libéralisation des échanges.

Il y a déjà un précédent, et le point que je veux démontrer est le suivant. Tout cet exercice que nous devons faire eu égard aux négociations bilatérales qui pourraient commencer au cours des prochains mois est un excellent préambule à l'exercice qui suivra, c'est-à-dire les négociations du GATT, la ronde Punta Del Este qui va se négocier à Genève sûrement durant trois ou quatre ans.

M. Parent (Bertrand): Je vous remercie. Dans le cadre des rencontres fédérales-provinciales qui traitent particulièrement des questions d'expansion des exportations,

comment le Québec se situera-t-il par rapport à la stratégie nationale des exportations du gouvernement canadien?

M. MacDonald: C'est une question intéressante sur laquelle on pourrait spéculer ou faire de la politique. Il est certain que les Québécois sont représentés à Ottawa par, si je ne me trompe pas, 58 députés chez les ministériels et un certain nombre de ministres. De plus, nous nous servons de tous les véhicules qui nous sont offerts pour présenter régulièrement ce que nous considérons être dans l'intérêt du Québec, sans pour autant exprimer un esprit de clocher.

Nous avons l'intention de continuer à nous assurer que l'on prend en considération la réalité québécoise et ce que nous avons à offrir dans le contexte canadien. Je pense qu'il ne faut pas se leurrer. Nous avons des disparités régionales qui existent et qui existeront toujours. Je vais même employer une expression qui n'est peut-être pas parlementaire, on est dans un monde de "preneux" et non pas dans un monde de "donneux". Il va donc falloir être certain d'être toujours présent aux discussions, de bien représenter le Québec et d'avoir l'assurance des retombées qu'on mérite.

M. Parent (Bertrand): Cela complète, pour l'instant, ce premier volet de la Direction de la politique commerciale. Toujours à la Direction générale des relations économiques avec l'extérieur, quel rôle sera dévolu à la Direction des études et analyses, communément appelée la DEA, à l'amorce des négociations sur le libre-échange?

M. MacDonald: M. Brind'Amour, vous pouvez répondre.

M. Brind'Amour: La direction va apporter un soutien en termes d'identification de secteurs à haut potentiel, en termes d'identification d'impact sectoriel en collaboration avec d'autres ministères sur certains secteurs à la suite de l'évolution de la négociation. Il s'agit d'un soutien qu'on va offrir comme tous les ministères qui ont une boîte d'études et analyses. C'est tout.

M. MacDonald: Je peux rajouter, M. le député de Bertrand, que le directeur de la politique commerciale, M. Carl Grenier, est une de ces personnes qui avaient participé à représenter le Québec et les intérêts du Québec dans cette ronde de Tokyo. M. Grenier fait partie du secrétariat que nous avons mis en place dans toute cette histoire de libéralisation des échanges. Ce sont quelques personnes seulement, mais ce sont des personnes compétentes et expérimentées qui vont puiser, aux endroits où elles le doivent, les renseignements dont elles ont

besoin.

M. Parent (Bertrand): Est-ce qu'il y a eu des commandes très spécifiques qui ont été faites au plan des recherches concernant...

M. MacDonald: Oui, il y en a eu plusieurs. Je peux vous dire que nous avons demandé au ministère de l'Industrie et du Commerce, nécessairement, au ministère des Finances - quand je dis "nous", je parle du sous-comité ministériel que je préside, qui a la responsabilité eu égard au dossier sur le libre-échange et c'est ce secrétariat qui le supporte - et également au ministère du Commerce extérieur, pour certains créneaux, leurs positions eu égard aux négociations qui doivent venir. Nous avons également demandé à des ministères directement impliqués dans tout ceci, à savoir le ministère des Affaires culturelles, le ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation, le ministère des Affaires intergouvernementales canadiennes nécessairement, le ministère de l'Énergie et des Ressources sous ses trois volets: énergie, forêts et mines, au ministère des Finances et au ministère des Communications de bien vouloir nous présenter leur point de vue concernant les secteurs qui les intéressent plus particulièrement.

M. Parent (Bertrand): Face à ces commandes, M. le ministre, il y a un dossier que vous connaissez bien; c'est le rapport de quelque 600 pages, qui est entre les mains du ministre de l'Industrie et du Commerce et qui n'a pas été rendu public. J'imagine que, en tant que collègue, vous en avez pris connaissance. Je comprends difficilement qu'à ce stade-ci, même si le ministre n'est pas d'accord, au point où on en est rendus, en avril 1986, ce rapport ne soit pas rendu public et que, finalement, on apprenne les principaux éléments de ce rapport par la revue L'Actualité des derniers jours.

Quelle est votre position par rapport à cela?⁷ Est-ce que vous ne pensez pas qu'il serait normal que votre collègue ou que vous-même déposiez ce rapport?⁹

M. MacDonald: Je sympathise avec votre question, mais, connaissant votre grande expérience en matière de négociations, vous savez très bien qu'il y a des subtilités, parfois, qui ne doivent pas être rendues publiques avant que vous soyez à la fin ou à la toute fin des négociations. Je vais également rajouter que, dans ces études, il y en avait qui étaient valables, il y en a d'autres qui étaient passables et il y en a d'autres, je crois, pour être poli et gentil, qui nécessitaient que le domaine soit revisité.

Ceci étant dit, je suis certain, à un

moment donné, que les études pourront être rendues publiques. Je suis d'avis et je crois que vous partagez également mon avis que, tant et aussi longtemps qu'on ne sera pas engagés dans les négociations et que nous n'aurons pas conclu une entente à l'avantage du Québec, il y a lieu de ne pas semer, à tous les vents, ce qui pourrait être des éléments de stratégie ou de tactique dans notre négociation.

M. Parent (Bertrand): Je comprends, M. le ministre, sauf que ce qui peut faire peur actuellement, c'est justement qu'il y a des bribes qui sont sorties dans la revue L'Actualité. Vous pourriez les lire, si vous ne l'avez pas fait. Même si le rapport n'est pas rendu public, il reste que tout le monde risque d'être alarmé parce qu'on passe par le club des gagnants, celui des perdants; toutes les industries y passent. Les pertes d'emplois, on peut s'imaginer... Je comprends très bien la position du ministre du Commerce extérieur et du Développement technologique quand il dit qu'on ne peut pas dévoiler tout cela. Vous savez, quand on fait face à la situation à laquelle on fait face ces jours-ci, un sujet aussi chaud que celui du libre-échange, je pense qu'il est important qu'il y ait au moins des déclarations pour faire certaines mises au point. Sinon, vous aurez des journalistes des médias qui vont broder cela à leur façon ou qui vont faire de la spéculation.

Je trouve cela un peu dommage parce que le but que vous recherchez, que vous défendez et que je comprends très bien... Si j'étais à votre place, j'imagine que j'agis de la même façon, sauf qu'à partir du moment où il se passe un événement comme celui-là on n'a pas tellement d'autre choix que de livrer les morceaux, à mon avis.

M. MacDonald: Il est certain que vous et moi apprenons, depuis quelques mois, la réalité d'être cités hors contexte - pour moi, c'est encore plus vivace, c'est d'aujourd'hui - et de voir les interprétations données à des rapports qui peuvent même être pris intégralement...

Il y a aussi un autre aspect important dans tout ceci, c'est que ces études, dont vous avez probablement entendu parler ou pris connaissance indirectement, ne concernent qu'un aspect négatif, si je peux employer le terme, c'est-à-dire une analyse étroite de ce que pourrait être un scénario tragique dans un secteur industriel donné qui ne regarde en aucune façon, par contre, comment, dans d'autres secteurs une plus grande libéralisation des échanges avec les États-Unis ou avec d'autres pays pourrait signifier expansion de nos affaires, création d'emplois, recherche et atteinte d'excellence dans d'autres domaines, etc.

Nous ne pouvons pas spéculer sur les

résultats ou les concessions que nous pourrions obtenir des États-Unis. Je vais prendre un exemple. S'il y avait un relâchement aux États-Unis du "Buy America", qui permettait - un autre exemple - aux entrepreneurs canadiens d'intervenir dans toute cette révision ou ce réaménagement de la structure routière américaine, qu'est-ce que cela pourrait signifier chez nous comme retombées? Mais on fait de la spéculation à ce moment-ci et c'est en négociations qu'on réussira peut-être à faire quelque chose. Si vous n'êtes pas capable d'expliquer ou de parler en termes de centaines ou de milliers d'emplois qui pourraient être générés par une plus grande libéralisation et que vous dites, dans une étude ponctuelle, dans un secteur donné qu'il y aura perte de 1293 emplois si telle chose arrive, là, ce n'est pas équilibré. C'est fausser la perspective de l'ensemble du dossier de la libéralisation des échanges. Ce n'est qu'une autre raison pour ne pas livrer ces dossiers à l'interprétation de qui voudra les interpréter sans en regarder l'autre facette.

M. Parent (Bertrand): M. le Président, j' imagine qu'on doit suspendre les travaux à 18 heures. Peut-être une dernière question sur ce point. Je me permettrais de suggérer ceci au ministre - il pourrait faire de même avec son collègue - il faudrait au moins que le milieu des affaires soit calmé temporairement à la suite des explications que vous donnez, parce que je vous assure, pour avoir reçu quelques appels téléphoniques, que les gens s'inquiètent beaucoup, et c'est tout à fait normal quand on apprend des bribes de cette façon. Ils ont l'impression que cela cache un tas d'autres choses.

M. MacDonald: Il n'y a aucun doute, M. le député de Bertrand, que nous avons une grande responsabilité, comme gouvernement, et peut-être encore plus comme ministre du Commerce extérieur et du Développement technologique, d'informer le public. Je vais vous donner un petit exemple en quelques secondes. Je possède actuellement deux études, relativement brèves - je parle d'un certain nombre de pages - dans le domaine de la mode et de la fabrication de vêtements. Ce sont des études signées par des personnes reconnues dans leur milieu comme étant très compétentes et crédibles. Dans ces deux documents, j'ai constaté les deux extrêmes, les deux antipodes: d'une part, la très grande tragédie et la disparition de l'ensemble de l'industrie, et, d'autre part, la panacée par excellence et l'ouverture des marchés. C'est même la confirmation que le Québec, à l'heure actuelle, excelle dans sa capacité et dans sa réalisation d'exportation de mode vers les États-Unis. C'est pour vous

dire que je suis sensible aux représentations qui vous ont été faites, parce qu'elles me sont faites régulièrement également.

Le Président (M. Baril): Merci. Il est 18 heures et la commission suspend ses travaux jusqu'à 20 heures.

(Suspension de la séance à 18 h 1)

(Reprise à 20 h 3)

Le Président (M. Baril): La commission reprend ses audiences et poursuit l'étude des crédits du ministère du Commerce extérieur et du Développement technologique. Je m'en viens bien.

M. MacDonald: Entendu.

Le Président (M. Baril): Est-ce qu'on parle de temps? Si on a à prendre tout notre temps pour compléter nos cinq heures, on devra se rendre à 22 h 20. La parole est à vous. M. le député de Bertrand.

M. Parent (Bertrand): M. le Président. Je pense que c'est un soir où le sport national est plus à la mode que la politique, mais le devoir oblige. Veuillez croire qu'on ne retardera pas les choses pour rien, sauf qu'on va essayer de passer rapidement à travers les différents dossiers. Nous en étions donc à la Direction générale des relations économiques avec l'extérieur, la deuxième section, la Direction des études et analyses. Il restait deux ou trois questions à ce volet-là, à la suite des derniers énoncés avant qu'on ajourne.

J'aimerais que le ministre puisse nous dire rapidement, à ce volet de la Direction des études et analyses, à quoi l'augmentation de 219 000 \$, faisant passer le budget de l'année passée, toutes proportions gardées à ce sujet, de 403 000 \$ à 622 000 \$, va-t-elle être attribuée principalement.

M. MacDonald: Essentiellement, ce sont des montants d'argent consacrés à développer des logiciels pour avoir accès à des banques de données et ainsi permettre d'optimiser le travail de ce service. C'est un montant non récurrent.

M. Parent (Bertrand): Je vous remercie. Toujours dans le cadre du fameux document auquel j'ai fait allusion juste avant le souper, soit le document d'étude non rendu public, mais rendu public maintenant par la revue L'Actualité, est-ce qu'il est pensable qu'au moins, en tant qu'Opposition officielle, on puisse en avoir une copie pour fins de travail?

M. MacDonald: Je pense que je suis obligé de vous référer à M. Johnson, mon collègue du MIC, qui est le propriétaire des documents et qui sûrement pourra donner une réponse à votre question, je vais l'informer que vous allez lui en parler.

Maisons de commerce

M. Parent (Bertrand): Vous avez l'air d'un gars très heureux de ne pas être propriétaire dudit document. Dans vos orientations pour 1986-1987, vous indiquez que des analyses seront entreprises sur différents sujets. Entre autres, vous parlez beaucoup des maisons de commerce, communément appelées les "trading houses". J'aimerais savoir de quelle façon vous envisagez de mettre l'accent là-dessus puisque cette formule des "trading houses", dont j'avais moi-même fait la promotion en octobre et novembre dernier, est une formule qui risque de répondre à la demande. Alors, j'aimerais vous entendre un peu là-dessus, M. le ministre.

M. MacDonald: Il y aurait deux volets à discuter ou à mentionner. En premier, regardons particulièrement les grandes maisons dites "trading houses", par exemple les japonaises. Les japonaises dans plusieurs cas sont devenues des "trading houses", à partir d'entreprises manufacturières qui ont commencé à exporter à la fin des années 1950, début des années 1960 et qui se sont aperçues que, éventuellement, pour vendre leurs produits, elles étaient obligées de s'engager dans une forme ou une autre de troc et elles se sont aperçues que, même si au début cela pouvait sembler un embarras, éventuellement il y avait là possibilité de trouver une rentabilité, tant sur le produit primaire qu'elles vendaient que sur les biens qu'elles étaient obligées d'accepter sous forme d'échanges, pour être certaines de pénétrer un marché.

Au Québec, à l'heure actuelle, Nous avons des sociétés qui, depuis un certain nombre d'années, ont fait leur marque sur les marchés étrangers et qui, elles aussi, font face maintenant à l'obligation - et je prends des exemples qui ne s'appliquent pas nécessairement et spécifiquement à un cas - de vendre des services d'ingénierie et de construction en échange de certaines quantités de fruits, de légumes, de vins, de pétrole, etc.

J'aimerais penser d'abord... En fait, cela devrait être le second volet et j'aurais dû le traiter en second lieu, mais j'aimerais penser que nous allons être capables de convaincre. Nous avons commencé à discuter avec quelques-unes de ces maisons que vous connaissez bien, de cette possibilité pour elles d'établir des "trading houses" d'importance. Elles ont les réseaux

d'information, elles ont les réseaux de bureaux à travers le monde maintenant, elles ont les contacts nécessaires et elles ont besoin pour la poursuite de leurs affaires de s'engager dans une forme ou une autre de "trading". Elles pourraient, autant pour leurs fins propres mais en extensionnant leurs services pour inclure des produits d'autres manufacturiers québécois, quelquefois petits manufacturiers incapables de s'ouvrir des marchés internationaux directement, le faire par l'entremise de l'une de ces "trading houses".

Il existe un certain nombre de "trading houses" que j'appellerais québécoises mais qui sont de petites organisations de quelques personnes, les plus grosses peut-être de sept ou huit personnes, etc., mais tout de même assez nombreuses pour avoir senti le besoin de se regrouper en association. Nous leur avons demandé des conseils, des recommandations sur la façon de procéder orientée vers la question suivante: Que pouvons-nous faire pour vous aider à faire un meilleur travail, un travail plus efficace. Nous attendons des réponses. Cela prend de l'argent, cela prend de la patience et cela prend surtout de la connaissance. Et il y a chez nous très peu de "traders" entraînés, expérimentés qui sont capables de jouer sur commodité, produit manufacturier, matière première, etc. avec une certaine confiance qui garantissent la rentabilité à leur entreprise. Mais il y a un besoin. Et généralement comme vous le savez très bien, lorsqu'il y a un besoin, lorsqu'il y a un marché, il se trouve quelqu'un ou quelques-uns qui répondent à ces demandes de marché. Nous, ce que nous aimerions faire, c'est aider ceux qui veulent ou qui peuvent répondre, à entrer en action le plus rapidement possible et à devenir efficaces.

M. Parent (Bertrand): M. le ministre, est-ce que vous privilégiez de faire cette promotion à travers des organisations qui existent déjà, telles les chambres de commerce - je pense à celle de Montréal que vous connaissez bien aussi - qui ont déjà des valets et des développements à l'exportation et essayez de bâtir des choses autour de ces organisations ou au Groupement québécois d'entreprises qui regroupe plusieurs petits manufacturiers à travers tout le Québec?

M. MacDonald: Par l'association des maisons de commerce, justement, on essaie de les piloter, si vous voulez, de leur offrir notre salle de conférences, notre réseau d'information, notre base de données pour regrouper dans une spécialité ou dans des spécialités des entreprises qui, comme je vous le mentionnais, sont peut-être trop petites seules ou ont une certaine timidité, n'ayant pas tellement sorti de leur marché

traditionnel, de les regrouper, de les regrouper peut-être avec d'autres spécialités, mais dans le but d'entrer en contact avec des gens qui, eux, sentent qu'ils ont la compétence et la capacité d'agir comme maison de commerce, "trading house", et bouger. C'est indispensable si on veut réellement mobiliser les manufacturiers québécois à la réalité de l'exportation, tout en étant parfaitement conscients de la limite de leurs ressources financières et humaines. C'est absolument essentiel d'avoir des "trading houses". Ce n'est pas l'intention - peut-être que je devrais le préciser - du gouvernement du Québec de se créer une société de la couronne qui serait une "trading house", mais nous allons tout faire ce que nous pouvons, par contre, pour faire rencontrer les gens qui ont un intérêt commun pour qu'il y ait des "trading houses" en opération le plus rapidement possible.

M. Parent (Bertrand): En plus de jouer son rôle de catalyseur et de stimulateur comme tel pour la mise sur pied de ces "trading houses", si j'ai bien compris, votre approche et celle du gouvernement en est davantage une pour aider les gens à s'organiser, pour les informer. Mais est-ce que dans ce volet il y aura une aide financière pour l'opération de "trading house" ou du moins pour la lancer afin qu'elle soit sur roues parce que, finalement, on aura beau donner le "know-how", si on ne donne pas dans certains cas tes outils... Je pense surtout à des petites maisons qui pourraient être mises sur pied.

M. MacDonald: Au moment où l'on se parle la réponse est non. Je n'ai pas l'intention et on n'a pas discuté d'apporter une aide financière à la formation de ces maisons. Ce que nous pourrions cependant faire et ce qui m'a semblé le plus évident et que je vous ai déjà mentionné, qui est rare et qui est essentiel, c'est les "traders"... Est-ce que nous pourrions faire quelque chose pour aider à en identifier, les encourager à venir chez nous, leur faciliter la venue chez nous pour s'associer à ces maisons? Oui, c'est le genre d'aide que je verrais très bien.

M. Parent (Bertrand): D'accord. Pour terminer sur les "trading houses", vous me permettrez de vous suggérer qu'il y aurait lieu, en tant que ministre du Commerce extérieur, que vous puissiez véhiculer cela auprès des dirigeants d'entreprises sur toutes les tribunes qui peuvent vous être offertes pour le démystifier, parce que ce type de langage fait peur aux dirigeants de PME et pourtant ce sont eux qui sont le plus à la recherche des marchés. Il y a tout un travail de démystification, parce qu'il y a une peur par rapport à cela et pourtant c'est une formule expérimentée et très avantageuse.

M. MacDonald: Vous avez absolument raison. Je prends votre conseil.

M. Parent (Bertrand): M. le Président, cela complète la Direction des études et des analyses et, toujours dans la Direction générale des relations économiques, je passerai au dernier volet qui est la Direction de la coopération économique.

Le Président (M. Baril): Est-ce qu'on a d'autres questions?

Direction de la coopération économique

M. Parent (Bertrand): À ce chapitre, M. le ministre, il y a une augmentation, toutes comparaisons faites avec les chiffres redistribués, de 1 135 000 \$ à 1 439 000 \$, si mes chiffres sont exacts. Il y a donc environ 300 000 \$ d'augmentation. Est-ce que vous pourriez nous indiquer à quoi seront attribuées ces sommes d'argent sur la base comparative de l'année passée?

M. MacDonald: Si vous n'avez pas d'objection, je demanderai à M. Brind'Amour de répondre à votre question.
(20 h 15)

M. Brind'Amour: Oui. Essentiellement les budgets de l'an dernier ont été reportés, sauf pour un volet qui est la gestion des ententes de coopération. À la suite d'un protocole convenu entre le ministère des Relations internationales et le ministère du Commerce extérieur et du Développement technologique, nous allons maintenant assurer la gestion du volet économique de certaines ententes de coopération, particulièrement avec la Belgique et la France, tant et si bien qu'il y a eu un transfert de budgets d'un ministère à l'autre dans ce sens.

M. Parent (Bertrand): Ces budgets, si vous le permettez, étaient à quel ministère ou à quel endroit avant?

M. Brind'Amour: Au ministère des Relations internationales.

M. Parent (Bertrand): Au MR1, d'accord. Dans le cadre des missions ministérielles que vous avez déjà, si j'ai bien compris, commencé à entreprendre, est-ce que vous avez un objectif particulier en termes de cible géographique et en termes de nombre par rapport à ce que vous voulez faire cette année, que vous vous êtes tracés comme programme en tant que ministre?

M. MacDonald: Je dois recevoir, encore dans le contexte de cette réunion du 9 mai, ce que j'ai demandé comme étant un calendrier de 24 mois, un calendrier qui va m'indiquer les expositions auxquelles le

Québec participe ou aide des exposants à participer. Normalement, nous en avons environ une quarantaine par année. Des missions sont déjà décidées et d'autres sont planifiées à l'intérieur de certains morceaux de calendrier. Également, des intentions nous ont été formulées par des gens. Je prends un exemple. Plusieurs sociétés, actives actuellement en Chine, nous ont indiqué que la présence d'un ministre du Québec parmi elles, à un moment donné - ce moment semble être l'automne de 1986 - aiderait grandement leur démarche.

Je pourrai donc vous donner facilement une indication d'ici à quelques semaines de ce qu'est, de façon générale, un calendrier qui sera plus ou moins fiable des voyages que nous allons entreprendre sur une base ministérielle. Les critères premiers, et le seul critère, à toutes fins utiles... Pour autant que je suis concerné, les exceptions qui pourront confirmer la règle seront des voyages qui seront entrepris afin d'aider des industriels ou des dispensateurs de services québécois à compléter des ententes le plus rapidement possible et de la façon la plus rentable possible.

Il semble y avoir des marchés privilégiés à l'heure actuelle. Un que je n'ai pas mentionné cet après-midi, parce que vous me demandiez où je pensais concentrer nos efforts, est un pays d'Afrique, le Cameroun. Le Cameroun est un pays, comme vous le savez, M. Parent, qui jouit probablement de la meilleure cote de crédibilité financière; il semble être capable de faire face à ses engagements et peut considérer des projets additionnels.

Il y a donc au dernier compte, si je me rappelle, M. Pruneau, treize projets pour approximativement, un maximum possible de 1 200 000 000 \$. Quatre de ces projets sont rendus à l'étape où il y a des signatures de lettres d'intention du ministre et, même dans un ou deux des cas, une lettre de permission du président de poursuivre les discussions en vue de la conclusion d'une entente.

À ce titre, par exemple, des gens m'ont invité et je me retrouverai probablement au Cameroun à la fin du mois de mai dans l'espoir de signer une poursuite à ces ententes et d'aider d'autres à avancer.

C'est donc une politique qui prend en considération ce que j'ai déjà dit publiquement et que je me permets de répéter, M. Parent, à savoir que je ne considère pas le job du ministre du Commerce extérieur et du Développement technologique comme en étant un dont le but est de voyager, mais plutôt de faire voyager et d'accompagner, s'il y a lieu, des gens qui sentent le besoin ou la nécessité ou l'avantage d'être accompagnés par le ministre dans leurs démarches.

Un dernier point que je devrais mentionner: pourquoi est-ce que j'ai demandé

un programme de deux ans? Compte tenu des délégations que nous avons à l'étranger, je crois que je voudrais, dans cet espace de temps maximum, avoir la chance de visiter les délégations, rencontrer nos délégués et nos attachés sur place et mieux comprendre les marchés locaux.

M. Parent (Bertrand): M. le ministre, vous avez fait allusion aux nombreuses missions et expositions qui se tiennent un peu partout. C'est dommage que le milieu des affaires - encore une fois, je reviens à la clientèle cible, les PME manufacturières québécoises - c'est dommage qu'elles soient plus ou moins au courant de toute cette activité qui se passe dans leur secteur parfois. Pour avoir eu de longues discussions avec les gens de la Chambre de commerce de la rive sud au cours des derniers jours, il serait intéressant que le ministère puisse acheminer ces listes aux organismes dynamiques représentatifs du milieu et leur demande d'en faire la promotion auprès de leurs membres ou, du moins, trouve un moyen de rejoindre les entreprises au niveau sectoriel. Des entreprises, dans tel ou tel secteur, ne savent pas qu'il se brasse actuellement des choses et des expositions importantes à tel ou tel endroit.

Je pense qu'il y a certainement un manque de communication, mais il y a davantage. Sans aller dans de la publicité "at large", car je suis pleinement conscient qu'on vise des clientèles cibles et que cela peut toucher 10, 15, 20 ou 25 entreprises dans un secteur donné, il faudrait absolument "cibler" et bien informer ces entreprises par quelque moyen que ce soit, puisqu'elles sont très mal informées.

M. MacDonald: Oui, je suis d'accord avec vous qu'on pourrait s'améliorer. Je dois vous dire, par contre, qu'il y a beaucoup qui se fait. On a un bulletin qui s'appelle Commerce extérieur et qui est différent de la revue économique que vous aviez. Il est adressé à tous les exportateurs et exportateurs potentiels que nous connaissons ainsi qu'aux organismes qui représentent des associations des secteurs de l'activité économique ou de la fabrication. Dans ce bulletin, nous annonçons régulièrement les missions qui sont en voie de planification et les expositions à l'étranger.

Ceci dit, cela résulte en plusieurs demandes d'information. Cela résulte aussi en voyages réguliers à l'extérieur pour chacune des 40 ou 45 missions que j'ai mentionnées, de n'importe quoi... J'ai vu 12, 13 et 14, divers manufacturiers dans un secteur de spécialisation donné.

Mais vous avez raison, il y a encore des organismes qu'on pourrait approcher et mieux informer. Si je pouvais me permettre d'exprimer une opinion, je crois que ces

organismes pourraient parfois faire un meilleur travail d'information auprès de leurs membres. Si on fait tous les deux un meilleur job, je pense que cela devrait amener beaucoup plus d'intérêt et de participants.

M. Parent (Bertrand): Je vous remercie sur ce point. M. le ministre, est-ce que les études de préféabilité qui ont été mises sur pied l'an dernier pour appuyer financièrement les firmes québécoises dans leur tentative de décrocher des contrats internationaux vont se poursuivre?

M. MacDonald: Oui. Les budgets sont légèrement réduits cette année. Je pense que, l'année dernière, 400 000 \$ avaient été mis au budget; cette année, c'est 295 000 \$. Nous avons tout de même obtenu, ce matin même, une autorisation du Conseil du trésor nous accordant une certaine flexibilité, de pouvoir interchanger différents postes budgétaires. Comme, cet après-midi, je vous parlais du dossier Bombardier qui avait été traité de façon particulière, il pourra probablement se présenter des études de pré-faisabilité qui pourraient demander des crédits additionnels aux 295 000 \$. Soyez assuré qu'on ne mettra de côté aucun dossier qui mérite attention à cause de ce budget qui, pour le moment, est planifié à 295 000 \$.

M. Parent (Bertrand): De quelle façon, M. le ministre, coordonnez-vous votre travail ou vos sorties? Selon ce que vous avez exprimé tantôt, vous avez l'intention de faire voyager les autres et pas nécessairement d'être le commis-voyageur. De quelle façon allez-vous coordonner votre travail, quant à certains objectifs particuliers, avec un autre de vos collègues, le ministre de l'Industrie et du Commerce, relativement aux démarches qui doivent être faites sur d'importants dossiers d'implantation? Je fais allusion, bien sûr, au dossier actuel de l'automobile. Est-ce qu'il y a coordination des efforts de ce côté ou est-ce que ce travail relève particulièrement du ministre de l'Industrie et du Commerce? Je pense que cela fait partie de cette mission que vous avez d'attirer ici les entreprises et j'ai eu un petit peu l'impression jusqu'à maintenant que ce travail a été fait par le ministre de l'Industrie et du Commerce. De quelle façon tout cela sera-t-il coordonné, afin qu'il n'y ait pas de dédoublement, mais surtout des résultats positifs?

M. MacDonald: Plusieurs ministres de l'Industrie et du Commerce et moi-même avons discuté, justement, à plusieurs reprises en fait et on est en voie d'ajouter à ces discussions, parce qu'on l'a déjà fait, et de continuer avec notre collègue, M. Gil

Rémillard, de façon à coordonner notre présence à l'étranger, si je peux employer le terme.

M. Johnson garde, dans son ministère, et je trouverais tout à fait naturel qu'il puisse continuer à garder et à traiter les dossiers de l'industrie de l'automobile. J'irais même jusqu'à dire que, étant incapable de couvrir le monde et, à l'heure actuelle, couvrir le monde, comme vous le savez très bien, ce n'est pas un terme exagéré, si on regarde l'action grandissante des exportateurs québécois, la fonction de faire la promotion du commerce extérieur du Québec à l'étranger pourrait prendre les efforts de plus de deux ministres.

Nous allons trouver un moyen, M. Johnson et moi-même, de faire non seulement une répartition sectorielle quant aux démarches, mais j'irais même jusqu'à dire à l'occasion une répartition, peut-être même géographique.

J'aimerais souligner, à cet égard, la mention que je faisais, à savoir que ce n'est pas mon rôle de voyager. Ce n'est pas non plus très efficace, à mon avis, de voyager un peu partout et une seule fois en quatre ans. Les liens que vous pouvez établir lors d'une première visite, il y en a toujours qui sont plus chaleureux et qui sont plus faciles. C'est malheureux de ne pas les poursuivre par une deuxième, une troisième, une quatrième rencontre, ce qui est beaucoup plus efficace que d'envoyer un de nos collègues qui, lui aussi, recommence à zéro pour être SUIVI par un troisième qui recommence à zéro. Sans être capable, en fait, de vous donner une matrice définie, une façon de procéder, je peux vous dire, tout de même, que mes collègues et moi-même allons chercher à exploiter ce qui est tout simplement le fait de la nature humaine et de la recherche de la plus grande efficacité dans nos sorties à l'extérieur du Québec.

M. Parent (Bertrand): J'aimerais beaucoup, M. le ministre, que vous puissiez, dès que les responsabilités seront arrêtées par rapport aux dossiers ou par rapport aux régions géographiques, en tant que critique officiel, m'en informer afin de bien cibler mon action et de mettre les efforts au bon endroit par rapport à vous, votre collègue ministre de l'Industrie et du Commerce, ou tout autre ministre, peut-être le ministre des Affaires intergouvernementales, M. Rémillard. J'aimerais beaucoup en être informé de quelque façon. Parce que vous conviendrez qu'actuellement ça bouge beaucoup et on parle du dossier automobile, c'est un dossier où je pense qu'on n'est pas trop de l'ensemble du gouvernement, de l'ensemble de l'Opposition, en tant que représentants de la population du Québec, à mettre des efforts, des énergies pour essayer de ramer dans le même sens. J'aimerais, si vous

voulez en prendre une forme d'engagement, en être informé.

M. MacDonald: Je me sens très à l'aise. C'est vous qui ouvrez le créneau. Je ne voudrais pas être accusé d'essayer de vous soudoyer, mais c'était mon intention, tout ceci étant terminé, de vous dire qu'effectivement, compte tenu de votre expérience dans le secteur privé, plus l'expérience que vous avez prise et que vous prenez au gouvernement, je verrais très bien, je me permets de mentionner à nouveau que c'est vous qui avez ouvert la porte à la participation de l'Opposition ou de vous-même... Oui, effectivement, les intérêts du Québec dépassent strictement et purement les confins d'un ministère ou de quelque ministère ou d'un parti.

Dans le même ordre d'idées, j'aimerais vous mentionner quelque chose qui, pour moi, est extrêmement important et valable. Le premier ministre m'a fait le privilège de m'accorder deux adjoints parlementaires. Voilà, là encore, dans leurs spécialités respectives, le Dr Rivard, qui est une personne du monde scientifique et reconnu dans ce milieu, et M. Cannon, qui a l'expérience à la fois du secteur public, du secteur privé et de la PME. J'ai l'intention de me servir de leurs talents et de leur disponibilité pour représenter aux endroits appropriés et en temps et lieu les intérêts du Québec en accompagnant nos dispensateurs de services ou nos manufacturiers à l'étranger. Sans aucun doute, vous allez l'admettre - vous avez déjà occupé le poste - la représentation commerciale du Québec à l'extérieur est une responsabilité du ministère du Commerce extérieur et du Développement technologique. On en est pleinement conscients et on l'assume entièrement. Cependant, les marchés sont tellement vastes et le travail à faire est si énorme qu'on veut se prévaloir de la disponibilité de toutes les ressources que le Québec veut avoir pour faire le meilleur job possible.

(20 h 30)

M. Parent (Bertrand): J'apprécie votre réceptivité. Je vous assure, à ce stade-ci, de toute ma collaboration. Je voudrais aussi mentionner que, lorsqu'il y a des délégations importantes qui viennent nous rendre visite, le même jeu se prête. J'ai eu l'occasion, ces dernières semaines, d'assister à des dîners - j'en ai un autre demain, de votre collègue M. Rémillard - où on a la chance de se mettre coude à coude et d'essayer de faire valoir le plus possible les points positifs du Québec. Je trouve cela drôlement constructif et je vous offre ma collaboration dans ce domaine.

M. MacDonald: Il me semble me rappeler, M. Parent, vous avoir invité à ma

table à plusieurs reprises. Je ne vois pas pourquoi je ne recommencerais pas.

M. Parent (Bertrand): Cela complète ce volet, M. le Président.

Le Président (M. Baril): Est-ce qu'on a des questions? Alors, on continue, M. le député de Bertrand.

M. Parent (Bertrand): Il y en a qui m'appellent M. Bertrand.

Une voix: C'est moins pire que de dire Mme Bertrand!

Direction générale des opérations promotionnelles

M. Parent (Bertrand): Alors, pour continuer au même rythme, à la Direction générale des opérations promotionnelles, qui est le dernier volet des directions, nous avons des coupures d'environ 5,2 % pour un montant net de 123 000 \$, c'est-à-dire qu'on passe de 2 400 000 \$ à 2 281 000 \$ cette année. Cette direction se compose de deux sous-directions, si je peux m'exprimer ainsi, soit celle des foires et expositions et celle des missions. J'aimerais, dans un premier temps, que le ministre nous donne, de façon globale, quelques éclaircissements sur cette coupure.

M. MacDonald: Est-ce que vous voulez commencer par un en particulier?

M. Parent (Bertrand): Non. En fait, vous avez 123 000 \$ de coupures à ce chapitre. Je vais reposer ma question autrement. Dans le cahier explicatif des crédits, M. le ministre - et je cite - c'est écrit que cette diminution de 5,2 % traduit le choix des priorités du ministère et les contraintes budgétaires que vous avez mentionnées au niveau des crédits disponibles. Je me demande à partir de quoi on a fait des priorités et sur quoi on s'est basé pour faire ces priorités, pour faire des coupures dans cette direction.

M. MacDonald: Si je prends les foires et les expositions, il y a des manufacturiers québécois qui assistent à des foires et à des expositions depuis la deuxième, la troisième ou la quatrième... Nous les avons introduits à ces foires. Ils y retournent parce qu'il y trouvent de la rentabilité. Ils y sont déjà acclimatés et la rentabilité leur permet de payer une beaucoup plus grande partie des frais desdites expositions ou des foires. Première réduction: bon nombre de ceux assistant à ces foires y vont à leurs propres frais ou grâce à des contributions du ministère, qui sont considérablement diminuées, mais tout de même, ils continuent à venir. En deuxième lieu, c'est exactement la même chose chez les missions. Dans les missions, il y a des entreprises qui sont

capables de fournir un pourcentage du coût supérieur à ce que nous avons pu avoir fourni à différentes occasions. Que ce soit dans le "split" de n'importe quelles dépenses, avion, gîte, couvert, etc., c'est amener une beaucoup plus grande utilisation de l'argent des gens qui y participent. En troisième lieu, sur le plan encore des missions, comme les foires, comme les expositions, nous utiliserons beaucoup plus les facilités du gouvernement fédéral qui va organiser et organise des kiosques où nous n'allions pas auparavant, ou des missions où pour une raison ou pour une autre il était décidé d'y aller en quasiconcurrence ou en dédoublement d'effort. Nous croyons sincèrement être capable non seulement de réaliser les mêmes objectifs mais même d'améliorer, tout en réduisant sensiblement le coût des budgets de cette direction générale.

M. Parent (Bertrand): Vous semblez très optimiste, M. le ministre quant à cette collaboration avec le gouvernement fédéral et je la souhaite, soit dit en passant, sauf que je suis loin d'être sûr. L'expérience passée, et pas seulement à ce ministère, des participations à des expositions et à des foires, pour y avoir travaillé, se révèle très difficile, puisque chacun essayait de garder un petit peu son bébé. J'espère, et je pourrai en juger l'année prochaine à l'étude des crédits, j'espère que l'optimisme qui vous envahit va se traduire dans les faits, parce que, effectivement, il faut éviter des dédoublements, il faut apprendre où est sa place, mais je me permets à ce stade de douter beaucoup des résultats.

Est-ce que vous pourriez me donner pour 1985-1986 et 1986-1987 pour les deux directions, les chiffres comparatifs, M. le ministre.

M. MacDonald: Certainement. Au niveau de la Direction des foires et des expositions, 1985-1986 se chiffrait à 1 223 000 \$ et le budget de 1986-1987 est de 50 000 \$ de moins, soit 1 173 000 \$. À la direction des missions, la coupure est plus importante: 1 163 000 \$ par rapport à 998 000 \$ cette année, enfin 999 000 \$, si on veut jouer avec les chiffres et arrondir.

M. Parent (Bertrand): Je vous remercie. Le bilan de 1985-1986 au chapitre des foires et expositions, d'après mon analyse, et je pense que vous en conviendrez, est assez impressionnant, puisqu'il y a eu participation à quelques trente expositions commerciales. Il y a eu quelque chose comme 218 entreprises participantes et il y a eu des ventes sur place de l'ordre d'environ 1 800 000 \$ et des ventes projetées sur les douze prochains mois d'environ 35 000 000 \$. Je pense que ce sont des résultats positifs et même si les coupures ne

sont pas astronomiques elles sont là, alors qu'on aurait peut-être dû accentuer. Je me demande si de la façon dont vous allez vous y prendre, vous serez capable d'avoir une croissance des résultats cette année par rapport à 1985 des chiffres que je viens de citer.

Ma question c'est de savoir si, même avec des coupures, vous vous attendez, M. le ministre, à être capable d'avoir une performance aussi bonne en termes de résultats de ventes nettes.

M. MacDonald: Sans fausse prétention, je dirais meilleure, tout simplement parce que le réseau, si je peux employer le terme, est plus mature, plus expérimenté, se sent plus à l'aise aux expositions et a eu le bénéfice, pour ceux qui y retournent, d'une année de travail avec les intéressés.

M. Parent (Bertrand): Est-ce que dans le cadre très particulier des foires et expositions, il y aura un marché géographique de ciblé où vous allez favoriser plus...

M. MacDonald: Sûrement.

M. Parent (Bertrand): ...par exemple, le côté américain ou il semble se développer des affaires.

M. MacDonald: Évidemment.

M. Parent (Bertrand): Alors, quant à moi, cela va pour la Direction des foires. Du côté des différentes missions, là aussi le tableau que j'en ai est assez révélateur quant aux performances. Vous avez mentionné tantôt que si l'occasion s'y prête ou si vous en sentez le besoin, vous vous déplacerez avec des gens des milieux d'affaires, particulièrement au moment où on semble prêt à influencer ou à conclure une entente. L'exemple du Cameroun en est un intéressant. Je voudrais mentionner, à ce stade, que je trouve très important que le ministre puisse être présent, pas nécessairement à toutes les missions, mais lorsqu'il y a vraiment augure qu'on met au point des ententes. La présence sur le plan international du ministre est une sorte de - si vous me permettez l'expression - cautionnement, et elle est aussi très revalorisante pour les gens d'affaires. Pour avoir reçu plusieurs commentaires du milieu des affaires, lorsqu'il y avait présence ministérielle, cela venait cautionner et cela a certainement permis de faire avancer des dossiers. Je pense que c'est important. Même si elle n'est pas planifiée, elle peut se produire. On citait tantôt le cas de Bombardier. Il y aura certainement d'autres cas comme celui de Bombardier, peut-être pas de la même envergure, mais des contrats semblables, et cela pourrait être un peu partout. Je

voudrais passer comme message qu'il serait important, dans ces cas, que le ministre puisse nous représenter.

M. MacDonald: Je suis totalement d'accord.

M. Parent (Bertrand): M. le Président, quant à moi, en ce qui a trait à ces directions, pour l'instant, cela complète les questions que j'avais.

Le Président (M. Baril): Merci. Est-ce qu'on a d'autres questions à ajouter?

M. Cannon: Est-ce qu'on peut procéder à l'adoption des crédits des éléments 1 à 9? Ou est-ce que vous réservez votre...

M. Parent (Bertrand): Je préférerais, M. le Président, comme je l'avais convenu avec le ministre au tout début, qu'à la toute fin, lorsque j'aurai terminé les différents dossiers, on puisse les adopter en bloc, comme on l'a fait pour l'exercice du ministère de l'Industrie et du Commerce.

Le Président (M. Baril): D'accord.

M. Parent (Bertrand): Une autre question concernant les chiffres. Nous avons, dans des tableaux qui nous ont été remis et qui ne sont pas dans ces livres, mais dans des études de crédits... Et c'est une information parce que je ne sais pas si... Le montant de compressions pour la prochaine année est paru dans un de ces documents qui s'appelaient Annulation de certains projets au développement scientifique et technologique. C'est un montant de 5 400 000 \$ qui apparaissait dans les compressions.

Est-ce que ceci relève du volet strictement technologique qu'on couvrira demain soir?

M. MacDonald: C'est cela. M. Ryan traitera de cela demain soir.

M. Parent (Bertrand): Alors, c'est lui qui devra s'expliquer là-dessus. Lors du discours sur le budget qui sera prononcé au cours des prochaines heures, j'aimerais savoir si le ministre s'attend qu'il y ait de nouvelles annonces concernant des crédits additionnels, des voies ou des filons, qui toucheraient son ministère et qui pourraient donner un peu plus d'envol par rapport... J'imagine que vous avez eu des discussions avec vos autres collègues du Conseil des ministres.

M. MacDonald: J'imagine que vous connaissez également ce qui lie les ministres qui peuvent avoir eu des discussions. J'attends avec vous, avec grand intérêt, le discours sur le budget jeudi soir.

M. Parent (Bertrand): Pouvez-vous au moins me confirmer que vous avez fait les démarches pour tenter d'avoir quelque chose?

M. MacDonald: Ah! Vous pouvez être certain que je n'ai pas l'habitude de laisser passer la parade sans essayer d'avoir ma partie.

M. Parent (Bertrand): Nous jugerons, selon ce qu'on verra, si vous êtes dans la parade.

M. MacDonald: C'est cela.

Représentations à l'étranger

M. Parent (Bertrand): M. le Président, cela règle le volet concernant les chiffres. Il reste deux volets que j'aimerais traiter, comme je l'ai indiqué au tout début. Il s'agit des représentations à l'étranger. J'aurais des questions à poser là-dessus et je voudrais garder le libre-échange pour dessert. (20 h 45)

On revient aux représentations à l'étranger et je pense que cela relève comme tel du bureau du sous-ministre. Le mandat des conseillers économiques du ministère du Commerce extérieur et du Développement technologique dans les différentes délégations du Québec couvre plus d'un volet: développer des liens institutionnels et intergouvernementaux avec les gouvernements et organismes et leur territoire d'affectation, faciliter l'exportation des biens et services, assurer la prospection d'investissements étrangers et favoriser la conclusion d'accords industriels susceptibles de renforcer la capacité concurrentielle du Québec. Alors, j'aimerais savoir, dans ce bref exposé, quels sont les ordres de priorité que le ministre ou la direction de ce ministère entend donner par rapport à ces différents points?

M. MacDonald: Je m'excuse, mais pourriez-vous reprendre cela?

M. Parent (Bertrand): Oui, d'accord. Je mentionnais qu'il y a des mandats qui sont donnés aux conseillers économiques dans les différentes délégations du Québec, avec quatre différents volets: développer les liens institutionnels, faciliter l'exportation des biens, assurer la prospection et favoriser la conclusion d'accords industriels. Je voudrais savoir s'il y a, dans ta stratégie de développement de ta prochaine année, des ordres de priorités, là où on mettra d'abord et avant tout l'accent.

M. MacDonald: Nous commençons à avoir un bien meilleur inventaire de nos capacités d'exportation des produits qui sont effectivement concurrentiels. Conclusion à ceci: la mission première des délégations à

l'étranger, c'est d'être capable d'identifier des marchés pour lesdits produits, biens et services. Alors, l'idée, c'est réellement, si vous voulez le mettre sous l'en-tête, faciliter les exportations ou développer des liens institutionnels qui faciliteraient ces exportations. L'objectif premier est assurément d'identifier des marchés pour les biens et les services québécois. De quelle façon procéder? Cela peut varier, comme vous le savez très bien, selon les territoires où oeuvrent nos délégués commerciaux et nos attachés commerciaux. Mais, nous avons dépassé, dans la plupart des endroits où nous sommes, le besoin initial de se faire connaître ou de faire connaître notre présence. Les premières portes connues ont reçu visite de nos gens. Il faut maintenant passer outre à ce que j'appellerais les civilités et aller aux affaires. Ceci est particulièrement vrai et je vous rappellerai le message ou l'essence du message que j'ai essayé de livrer lorsqu'on m'en a donné l'occasion à Paris et à Bruxelles dernièrement. Dans ces marchés particulièrement, la réalité des affinités culturelles et linguistiques est et sera toujours. On a, avec la France par exemple, 25 ans de relations renouées. Nous avons donc passé l'adolescence et on est au début de notre état adulte. J'ai donc souhaité - et c'était également le souhait de mon collègue du côté du gouvernement français - que réellement, maintenant, l'accent soit porté sur des relations économiques, rentables et profitables pour les deux parties et que l'aspect purement de "let us get acquainted", plaisant, trouvant très agréable ce que je mentionnais, l'affinité culturelle et linguistique, allait demeurer, mais qu'il fallait maintenant que l'emphase soit portée sur l'économie avec un gros "é". C'est le même message qu'on passait en Belgique.

J'aimerais ajouter que nous allons chercher cette année et je n'ai pas de formule magique... J'aimerais effectivement vous entendre et discuter avec vous sur le sujet, si vous pensez qu'on pourrait ensemble trouver quelque chose de mieux. Nous aimerions faire une tentative, cette année, pour chercher à trouver des normes quantitatives et être capables d'évaluer adéquatement la performance des délégations et du personnel de la délégation dans leur démarche vers la réalisation de leur mandat, que vous avez mentionné, sous grand handicap, grandes en-têtes, mais qui peut être plus spécifique, dépendant de l'endroit ou du territoire où ils sont.

Les délégations

M. Parent (Bertrand): Alors, là-dedans comme dans autre chose, M. le ministre, il me fera plaisir d'en discuter avec vous parce que j'ai aussi certaines idées et si elles peuvent servir à promouvoir le Québec, cela

me fera plaisir.

Dans le cadre des réaménagements des différentes délégations, le 27 février dernier, vous annonciez que vous alliez sabrer dans certaines délégations à l'étranger et, je vous cite: "Des décisions seront prises pour réaménager nos ressources". Vous étiez alors devant les membres du Centre de commerce mondial de Montréal. J'aimerais savoir, de façon plus précise, M. le ministre - je fais référence à un article de la Presse paru le lendemain, le vendredi 28 février - à quoi vous faisiez allusion particulièrement, ce que vous avez en tête et qui cela va toucher.

M. MacDonald: Tout d'abord, le terme "sabrer" est celui du journaliste. J'utilise rarement, sinon jamais, ce terme.

M. Parent (Bertrand): On vous a mal interprété une fois de plus.

M. MacDonald: C'est cela, oui. On s'habitue. J'ai dit, effectivement, que nous allions certainement apporter des changements à nos délégations. Soit - et la gamme complète y est - possibilité de fermeture, possibilité d'ouverture de nouvelles et possibilité de réaménagement dans celles qui vont demeurer ouvertes, c'est-à-dire diminution ou augmentation des effectifs. Par contre, il ne s'agissait pas de le faire à l'aveuglette. J'ai donc demandé au sous-ministre adjoint, M. Bergeron, de procéder à une étude en profondeur avec ses collègues pour chercher même si elle n'existait pas - il n'en existe pas encore de façon satisfaisante - cette matrice que j'ai mentionnée qui permet d'évaluer, sous plusieurs aspects, la vraie rentabilité de nos délégations. Avec les outils et les connaissances que les collègues ont, il s'agit de faire une évaluation des délégations, de leur efficacité et de me faire des recommandations quant à ces réaffectations.

En parallèle, mais pas de façon isolée, mon collègue, M. Rémillard, faisait une même évaluation des délégations et m'a tenu informé, comme je l'ai tenu informé, du progrès de ses travaux. En commission parlementaire, récemment, il a mentionné un certain nombre de changements qu'il entendait apporter dans le réseau des délégations, soit dit en passant, comme vous le savez très bien, qui sont sa responsabilité. La responsabilité du ministère du Commerce extérieur est les délégués commerciaux et les attachés commerciaux qui sont dans ces délégations. Je suis d'accord, généralement parlant, avec ce qu'il a dit. Je ne devrais pas dire "généralement" pour ne pas vous ouvrir la porte à demander: Dans quoi n'êtes-vous pas d'accord? J'ajouterais cependant une dimension à certaines annonces ou certaines hypothèses que M. Rémillard a présentées à savoir que,

oui, à certains endroits. Je crois qu'il a mentionné qu'il considérerait fermer ou plutôt déplacer la délégation et le personnel qui a une responsabilité politique, culturelle et sociale vers la délégation de Belgique, l'utilisant pour servir le même territoire, mais laissant à Düsseldorf la délégation dite commerciale. Le point que je veux exposer dans cela est qu'il est possible que vous retrouviez à certains endroits, effectivement, non pas un préposé à un bureau du Québec, mais un délégué dont la mission, pour un territoire donné, sera, à toutes fins utiles, entièrement commerciale. L'aspect politique, socioculturel, responsabilité du MRI, serait desservi à partir d'une délégation ou d'une délégation générale dans un pays voisin qui peut bien ou mieux le faire. C'est un concept que M. Rémillard approuve. On n'a aucun problème là-dessus. Il s'agit de s'entendre et de parachever les annonces qu'il vous a faites. Attendant à cela sont les gestes que nous poserons relativement aux délégations commerciales. Je vous mentionne à nouveau que j'ai demandé cette étude, que je dois la recevoir dans les prochains dix jours et que je pourrai, dans les semaines qui suivront, annoncer des gestes et des changements.

Vous m'ouvrez la porte sur ceci. J'en profite pour vous dire que, oui, non seulement nous voudrions utiliser les services et obtenir un rendement pour nos dollars investis en taxes au gouvernement fédéral mais nous voulons tirer profit des services des délégués commerciaux du gouvernement fédéral dans les ambassades ou dans les consulats, et nous voulons également peut-être loger notre personnel dans leurs bâtisses. Il y a là des occasions dont d'autres provinces se sont prévaluées - et pas seulement l'Ontario - et cela amènerait des réductions considérables de coûts. J'oserais même vous suggérer - quelques cas hypothétiques, avec lesquels on jouait, où nous pourrions, dans un pays donné, avoir peut-être 3 personnes-ressources qui font la promotion active des intérêts du Québec au lieu d'une ou une et demie ou deux, à l'heure actuelle, en réussissant - "rationalisation", c'est le terme qu'on utilise - à diminuer les "overhead" ou les frais généraux et à s'assurer d'avoir plus de personnes faisant le travail de promotion.

M. Parent (Bertrand): Vous mentionnez, M. le ministre, que vous aurez de la part de votre sous-ministre adjoint, M. Bergeron, d'ici une dizaine de jours, le rapport, si j'ai bien compris, de l'analyse de toutes les différentes délégations. Des explications que vous me donnez, je comprends qu'il pourrait y avoir dans un même endroit, dans un même pays, dans une même ville une scission de la dimension ou de l'aspect politique avec des gens qui relèvent du ministère des

Relations internationales, dans le sens que vous aurez deux types de représentation à l'intérieur de...

M. MacDonald: Pas une scission, non. Ce que j'ai dit fait suite à la déclaration de M. Rémillard. M. Rémillard veut que le Québec conserve des liens politiques et socioculturels avec l'Allemagne de l'Ouest. Cependant, il entend être capable de maintenir ces relations à partir de la délégation générale de Bruxelles. Donc, une partie du personnel de la délégation du Québec actuellement à Düsseldorf et s'occupant précisément de cette fonction, serait ramenée à Bruxelles. Mais le personnel commercial demeurerait à Düsseldorf. Pour ajouter à la confusion ou, plutôt, pour ouvrir le sérieux de l'étude que nous avons entreprise, j'ai posé la question, et j'aimerais avoir une réponse, sur ce qu'on discutera: est-ce que Düsseldorf est encore, en 1986, l'endroit où nous devons être en Allemagne? À cette question, certains m'ont répondu spontanément: Non, ça devrait être Francfort. Or cette remise en cause des délégations ne se fait pas seulement sur le plan du personnel qui est affecté ou du rôle de la délégation, mais elle se fait également sur la situation géographique.

M. Parent (Bertrand): Cela m'éclaire un peu plus. Je vous remercie, M. le ministre, de ces explications et j'ai bien hâte de voir la tournure. Là aussi, j'aimerais en être informé avec les différents critères qui vont motiver cette décision, soit d'affaires, de lieu géographique ou autres parce qu'il y a eu vous en conviendrez, beaucoup d'ambiguïté autour de cela à la suite des déclarations de votre collègue, M. Rémillard. J'ai suivi les travaux en commission parlementaire et M. Rémillard semblait être beaucoup plus catégorique que vous l'êtes et il semblait savoir où il s'en va, pas dans le sens que vous ne savez pas où vous allez, mais dans le sens où vous n'avez pas encore eu votre rapport et vous n'avez pris aucune décision. Il me semblait un peu inopportun de ne pas avoir coordonné cette action et avant d'annoncer quoi que ce soit - parce que c'est l'image du Québec à l'étranger. Lorsqu'on voit dans les journaux et les médias que le Québec sera déplacé... La représentation du Québec la maison du Québec ou la délégation, les gens ne font pas tous la différence à ce sujet. Je pense qu'il serait bon, au moins, de sortir une image ou un son de cloche qui serait assez unique par rapport au réaménagement de ce qu'on fait à l'étranger et, sur cela, je peux vous dire que, ce qui est sorti jusqu'à présent... Vous venez de me confirmer que, de votre côté, vous n'avez pris absolument aucune décision et je conviens qu'il faut prendre le temps de les étudier, sauf qu'il ne faudrait que vous soyez

en désaccord avec ce que votre collègue, M. Rémiillard, a annoncé.
(21 heures)

M. MacDonald: Je ne voudrais pas, par contre, vous laisser l'impression, qu'il n'y a pas eu de coordination parce que, comme je vous l'ai mentionné auparavant, M. Rémiillard m'a consulté tout au long. Il m'a tenu informé, il m'a même téléphoné lorsque j'étais en Europe, la semaine dernière, pour me confirmer qu'elles étaient ses dernières décisions quant au mouvement des opérations qui étaient de sa responsabilité. Je crois aussi que ses impératifs à lui, dans le contexte de la mission du MRI, étaient plus pressants que ceux du ministère du Commerce extérieur et qu'il était obligé de bouger plus rapidement.

M. Parent (Bertrand): Si on prend des cas particuliers, et j'enchaîne avec les déclarations de M. Rémiillard, entre autres il a parlé de la fermeture de délégations à Caracas, au Venezuela, à Port-au-Prince, à Haïti. À Lafayette, la présence du Québec ne sera assurée que par un artifice. La Louisiane offre au gouvernement un bureau; un seul fonctionnaire y sera délégué. Je pense qu'il y a plusieurs délégations, actuellement, qui sont marquées du sceau de l'incertitude et qui sont dans l'attente. Je pense particulièrement à Atlanta, à Dallas, à Buenos Aires, à Stockholm, à Lisbonne et d'autres. Par rapport à ce qui a été annoncé, dans un premier temps, au niveau de Caracas et Port-au-Prince, est-ce que vous êtes d'accord avec ce qui a été annoncé? Est-ce que les décisions que vous prendrez ne viendront pas contrecarrer cela ou si, là où il y a de l'incertitude - je pense particulièrement au côté américain, Atlanta et Dallas - vous pourriez un peu nous éclairer, faire la lumière là-dessus?

M. MacDonald: Je n'ai pas à commenter sur une base qualitative les décisions de M. Rémiillard. Je vous ai mentionné qu'il m'en avait parlé et je suis d'accord avec ses décisions. Cependant, je vous rappelle que l'aspect commercial des délégations qui ont été mentionnées comme allant subir des changements en ce qui a trait à la responsabilité du MRI n'a pas été traité par M. Rémiillard. Nos gens, c'est-à-dire les gens dont nous sommes responsables, délégués commerciaux, attachés commerciaux et ainsi de suite, connaissent nos intentions, connaissent notre orientation à l'heure actuelle et savent que nous pouvons arriver avec des changements, mais, à ma connaissance, ne se sentent pas insécures.

Il y a eu, malheureusement, et vous avez raison, des gens qui ont sauté aux conclusions et qui ont dit ou déclaré, à la presse écrite ou autrement, que certaines délégations allaient être fermées du jour au

lendemain. Je peux vous dire que l'aspect commercial de la représentation du Québec à l'étranger, à l'heure actuelle, est ce qu'elle est actuellement. Lorsqu'il y aura des modifications, on les annoncera et les délégations commerciales, aujourd'hui, ne sont pas touchées, au moment où on se parle.

M. Parent (Bertrand): D'accord. Toujours sur ce point, M. le ministre. Je prends le Devoir du 12 avril où on parle des délégations qui sont charcutées et on vous cite; peut-être mal encore, mais moi cela m'inquiète, et je voudrais avoir des éclaircissements de votre part. Le ministre responsable, M. Pierre MacDonald, parle allègrement - on vous cite - de faire le ménage. Vous conviendrez que, même si vous vous défendez bien de ne pas avoir dit ces choses-là, c'est ce qui se véhicule actuellement. Je voudrais au moins que cette dimension de faire le ménage soit remise dans les faits.

M. MacDonald: Je dois vous dire que, généralement parlant, je suis très satisfait de ce que j'ai lu sur les personnes qui sont à l'étranger ou de celles que j'ai rencontrées. Je dis généralement. Mais il y a tout de même dans le réseau certaines aberrations, certaines séquelles... Je vais faire attention à mes qualificatifs, mais je vais vous donner certaines de ces aberrations. Envoyer dans un pays quelconque quelqu'un qui n'est pas capable de parler ni la langue première, ni la langue seconde du pays, pour moi, c'est une aberration, pour ensuite lui demander d'aller faire la promotion des intérêts du Québec dans ledit pays. Envoyer dans un pays quelqu'un avec une mission commerciale et lui demander d'aller faire de la représentation commerciale, alors que ses antécédents professionnels sont aux antipodes d'une telle mission, cela, c'est encore, à mon avis, une certaine aberration. Comme vous le savez très bien, M. le député de Bertrand, parce que vous avez été à même de le vérifier et de le constater, ce sont des choses et cela fait partie, si vous voulez, du ménage que nous voulons faire. Il y a - je le répète - généralement parlant, du très bon personnel, on a l'intention de le garder et l'on espère qu'il va vouloir rester.

M. Parent (Bertrand): Vous me rassurez sur certains aspects mais sur d'autres nous allons devoir attendre que vous posiez des gestes.

Le 15 avril dernier, lors d'un séminaire tenu à Montréal et organisé par le MCE et l'Association des manufacturiers canadiens, des invités du Texas ont soutenu que les entreprises québécoises pouvaient réaliser d'excellentes affaires sur le marché du Sud-Ouest américain. À cette constatation

s'ajoutait même une invitation pressante, on le voyait dans le Devoir le lendemain. M. le ministre, il s'agit d'un exemple, direz-vous. Mais pourquoi projeter la fermeture d'une délégation à Dallas alors que dans cinq États du Sud-Ouest américain qu'elle dessert, soit l'Arkansas, la Louisiane, le Texas, le Nouveau-Mexique et l'Oklahoma, les exportations québécoises ont, au cours de 1985, été de quelque 646 000 000 \$ dont plus de 300 000 000 \$ au Texas directement? Face à ces chiffres assez éloquentes, face à ces délégations d'hommes d'affaires qui ont le goût de faire des affaires là-bas, j'essaie de concilier les actions qui ne sont pas posées mais qui semblent être dans l'air actuellement. J'aimerais que vous nous donniez un peu votre attitude face particulièrement à la délégation de Dallas.

M. MacDonald: D'abord, on n'a pas annoncé, M. Parent, la fermeture de la partie commerciale à Dallas. Je crois qu'il a été mentionné que M. Rémillard, sur le plan du ministère des Relations internationales, voulait faire un certain choix aux États-Unis. Oui, vous avez raison, le Texas a été un marché où il s'est fait des affaires. Je n'ai pas les chiffres précis, M. Bergeron va me les donner. Mais j'aimerais vous mentionner que cela va de pair avec cette flexibilité que l'on doit garder lorsque l'on considère la mission de nos délégations.

Le Texas d'il y a un an et demi et le Texas d'aujourd'hui est une situation dramatiquement changée. Vous pouvez demander facilement à n'importe quel de nos exportateurs actuels et vous allez parler d'un État américain qui avait un chômage dans les environs de 6 % ou 7 %, ce qui veut dire à toutes fins utiles pas de chômage, et qui ce mois-ci se promène entre 22 % et 24 %. Et si le prix du pétrole continue à se maintenir au niveau qu'il est actuellement, ce ne sera certainement pas "the land of the opportunity" pour quelque exportateur que ce soit. Alors, je précise que nous n'avons pris aucune décision quelconque sur le plan commercial. M. Rémillard regarde et confronte la réalité Atlanta-Dallas; quant à moi je regarde les deux également en vous disant que le marché particulièrement du Texas et du Sud des États-Unis a changé.

Voici un autre aspect, par contre, que je vais vous mentionner. La délégation d'Atlanta, pour nous, représente un intérêt commercial mais représente également un intérêt scientifique et technologique. Le "Triangular Science Park", que mon adjoint parlementaire, le Dr Rivard, connaît encore beaucoup mieux que moi, représente une concentration d'industries dans le domaine des technologies avancées. Je dirais que, toujours dans ce contexte de flexibilité, je verrais très bien dans cette région un représentant technologique ou science-

technologie qui nous permettrait, pas nécessairement au départ, de vendre de nos technologies, mais d'identifier sur place des créneaux d'excellence avec lesquels on pourrait coopérer.

M. Parent (Bertrand): Je conviens, M. le ministre, que le Texas d'aujourd'hui est quelque peu différent, sauf que vous conviendrez aussi que c'est une conjoncture assez spéciale qui peut être remplacée par une montée des prix du pétrole qu'on ne contrôle pas de part et d'autre. Aussi le fait que je vous apporte n'est pas un fait qui remonte à six mois ou un an; ce sont des choses qui se sont passées il y a quelques jours, il y a quelques semaines, ce qui montre une préoccupation des gens du milieu là-bas. Je voudrais juste m'assurer que, dans toutes les décisions qui seront prises, le sous-ministre adjoint, dans ses recommandations, en prendra bonne note.

Un autre exemple - je passe assez rapidement - qui semble tout aussi important est celui de Caracas au Venezuela. En fait, l'équilibre du commerce bilatéral entre le Québec et le Venezuela ne risque pas de se réaliser avant longtemps, puisque votre collègue du ministère des Relations internationales, M. Rémillard, a décidé de fermer la délégation de Caracas. Je pense que l'axe du commerce Québec-Canada-Venezuela... Les exportations canadiennes au Venezuela ont chuté de 62 % depuis cinq ans. La participation des Québécois par rapport à l'ensemble canadien a toutefois augmenté pour atteindre 16,5 % en 1984, contre 8,2 % en 1982.

Je veux souligner que la participation québécoise augmente d'année en année selon les chiffres qui nous sont donnés et il semble y avoir un mouvement à contre-courant qui risque de remettre en question tout le travail fait au cours des dernières années.

M. MacDonald: Oui, je pense que vous savez aussi que dans mes discussions avec M. Rémillard, qui me faisait part de son intention de fermer la partie que j'appelle nécessairement politique, culturelle et sociale, je lui ai indiqué que je n'avais pas du tout pris de décision concernant l'avenir de la délégation commerciale. Cependant, je dois vous dire - et vous êtes au courant - qu'encre là, pour différentes raisons, que ce soit l'ampleur des projets, le prix du pétrole ou la combinaison des deux, la crédibilité ou la capacité financière du Venezuela n'est plus ce qu'elle était et cela ne représente plus, pour les exportateurs canadiens, le marché relativement facile qu'il a déjà été.

M. Parent (Bertrand): Je vous remercie, M. le ministre. Vous avez mentionné la collaboration, dans le cas des foires et des expositions, du gouvernement canadien. Je vous ai dit que j'étais quelque peu sceptique,

mais l'expérience va nous prouver si vous faites un bon coup et si vous allez avoir de la collaboration. Je pourrai juger de cela au cours de la prochaine année.

Cependant, dans le cadre des déclarations ou des allégations que vous avez faites, dans lesquelles vous dites que vous voulez faire appel aux délégués commerciaux des ambassades canadiennes, il me semble que, là aussi, il va falloir que vous éclairciez bien votre position. Le ministre est certainement conscient, dans un premier temps, qu'au fil des années et aussi selon son expertise il a pu voir, au cours des 20 dernières années, dans le milieu des affaires, que la représentation commerciale du Québec à l'étranger a tissé des liens personnels et privilégiés dans plus d'une région. Cet état de choses risque d'être remis en question, si on commence à compter - si j'ai bien interprété - sur une représentation, parfois, à certains endroits, par l'entremise des ambassades canadiennes. J'aimerais que vous puissiez clarifier cette dimension car, en raison de tout le travail fait jusqu'à maintenant et qui commence à porter ses fruits par notre présence, il me semble absolument essentiel et nécessaire qu'on compte sur nous-mêmes.

M. MacDonald: C'est évident, c'est élémentaire. Il n'est pas question de remettre en cause les endroits où on a en place des infrastructures et du personnel entraîné et efficace. Il y a cependant le fait que, les ressources étant limitées, nous ne pouvons songer à doubler ou à tripler les effectifs travaillant pour le Québec, du jour au lendemain, ou encore même dans un délai convenable.
(21 h 15)

J'aimerais vous signaler que, strictement et purement sur une base de rentabilité d'affaires, je vous ai mentionné que nous payons, en tant que Québécois et Canadiens, ce réseau d'ambassades et de consulats. Il est également vrai que, dans certains pays, la majorité, sinon la totalité, est francophone et vient généralement du Québec. Dans presque toutes les ambassades et les consulats, vous allez retrouver également d'anciens Québécois à qui, au cours des dernières années - des neufs dernières années, s'il faut mettre le doigt dessus, et peut-être même avant dans certains cas - on n'a pas fait appel. Au contraire, on est allé même, dans certaines circonstances qu'on me relatait, à donner des instructions précises disant qu'il ne devait y avoir aucune communication entre les deux parties. De cet état de choses qui est... Je n'ai pas besoin de le qualifier, je vous laisse venir aux conclusions vous-même. Espérer que, du jour au lendemain, l'ensemble des effectifs des ambassades vont devenir tous des ardents défenseurs des intérêts du Québec seulement,

je ne suis pas dupe. Ce que je dis, c'est qu'il y a là des ressources qui sont les nôtres - nous sommes des Canadiens - à qui on peut demander de nous rendre service, de collaborer. Il me fait plaisir de dire - et vous le savez probablement - ayant été indirectement impliqué dans le dossier - que les représentants de l'ambassade canadienne à Bruxelles ont été partie et partie intéressée et partie très utile à l'entente Bombardier-Iltis avec le gouvernement belge. Alors, c'est tout simplement se servir de ressources qui sont les nôtres et à qui on a à voir, à les approcher, à leur demander de travailler avec nous et de servir les intérêts de tous les Canadiens dont nous sommes.

Dans un même ordre d'idées - et vu que vous m'ouvrez la porte à ces ressources nouvelles que nous voulons utiliser - vous savez également qu'il y a cette réalité qui est relativement récente de Québécois établis à l'étranger. Il y a dans toutes les grandes villes du monde et dans plusieurs pays, un bon nombre de Québécois qui occupent des positions en vue, qui ont une zone d'influence certaine et qui sont capables de devenir des collègues précieux auprès de nos délégués commerciaux et de nos attachés commerciaux.

J'ai annoncé mon intention de créer un organisme semblable à celui que les Français ont, que la France a, c'est-à-dire de conseillers du commerce extérieur. J'ai rencontré à Paris, il y a dix jours, le président et le secrétaire de cet organisme de bénévoles, même plus que des bénévoles, puisqu'ils paient de leurs propres deniers l'appartenance à cette association, mais tout de même nommés par le président de la France. Il y a actuellement - cet organisme existe maintenant depuis au moins une cinquantaine d'années, sinon plus, je crois que c'est plus que cela, c'est environ 80 années - au service de la France et de son commerce extérieur, 2600 conseillers du commerce extérieur qui deviennent dans leur pays d'adoption des agents additionnels servant les intérêts de la France. Nous avons, comme Québécois et comme Canadiens, de ces personnes également à l'étranger. J'ai donc l'intention d'organiser, appelez-le un organisme parallèle ou identique, là où il y a possibilité de coopération dans certains pays. Il faut s'assurer, une fois de plus, d'utiliser le maximum des ressources disponibles pour faire la promotion des biens et des services du Québec à l'étranger.

M. Parent (Bertrand): M. le ministre, je pense que vous avez l'intention et c'est certainement très louable de penser à utiliser toutes les ressources en poste, sauf qu'il ne faudrait pas perdre de vue... Je pense, vous l'avez mentionné tantôt, que vous n'êtes pas dupe et je ne l'ai jamais pensé non plus.

Mais le fait de compter parfois sur certaines personnes, qu'elles soient de l'ambassade canadienne, et je n'ai rien contre, parce que parfois cela pourrait être même des Québécois qui sont là, peu importe... Mais, ce qu'il ne faudrait pas perdre de vue, c'est que les gens que nous allons former sont les meilleurs ambassadeurs et ceux sur lesquels on peut le mieux compter. Inutile de vous dire que certaines de ces ambassades et certains de leurs représentants, pour quelles que soient les raisons, ont des préjugés et cela peut être des raisons qui s'expliquent de leur part, mais nous risquons d'en être les victimes. Ils ont des préjugés plutôt favorables à diriger des choses vers l'Ontario, la Colombie britannique ou ailleurs et il ne faut certainement pas tenir pour acquis, parce qu'on a de bonnes ententes ou de bonnes relations avec le réseau des ambassades canadiennes, qu'il faille compter sur eux comme étant nécessairement nos meilleures ambassadeurs. Ce que je veux souligner, c'est d'abord et avant tout de compter sur nos gens et mettre l'accent là-dessus, ce qui n'empêche pas que, si l'ouverture que vous en faites rapporte des petits, ce sera tant mieux! Mais il n'y a rien de tel que nos gens, sur lesquels on peut compter. Je pense que vous serez d'accord avec moi là-dessus.

M. MacDonald: Je suis totalement d'accord et vous réalisez que je suis d'accord du simple fait que je conserve, à toutes fins utiles, la délégation commerciale québécoise à l'étranger intacte quant au nombre et à l'importance qu'elle a. Je ne fais qu'ajouter des ressources additionnelles qui ne coûtent rien de plus et desquelles on n'a pas encore cherché à ressortir les services maximaux. Bien au contraire, même.

M. Parent (Bertrand): Alors, j'aimerais aborder deux autres petits points pour compléter ce secteur des représentations à l'étranger et sauter dans le libre-échange, puisque le temps file rapidement, M. le Président. Ça va? Votre job n'est pas trop dur?

Le Président (M. Baril): On vous écoute!

M. Parent (Bertrand): Le 15 avril dernier, votre collègue du ministère de l'Énergie et des Ressources inaugurerait à Milan le bureau de la promotion des industries du bois destiné à représenter les producteurs québécois et encourager les exportations du bois d'oeuvre sur le marché européen. J'aimerais savoir si ce genre d'initiative sera répétée par vous dans d'autres pays ou dans d'autres secteurs ou si c'est une initiative pure et simple du ministre de l'Énergie et des Ressources.

M. MacDonald: C'est intéressant que vous mentionniez ceci. Premièrement, vous savez que c'est une initiative du gouvernement fédéral et du gouvernement provincial se partageant, chacun à un tiers et l'autre tiers avec l'Association des manufacturiers de bois de sciage, les coûts d'implantation et de fonctionnement, pour les trois prochaines années, de ce bureau à Milan. C'est un bureau qui doit couvrir l'Afrique, le Moyen-Orient et la partie sud de l'Europe. Nous ne pouvions être présents; c'est M. Ciaccia qui y est allé et l'affinité culturelle qu'il a avec le milieu a fait de cette ouverture un succès qui a été merveilleusement bien couvert et bien reçu dans le coin. Je dois cependant ajouter qu'au lendemain de cette ouverture Mme Saucier, qui est la présidente de l'Association des manufacturiers de bois de sciage et la présidente désignée de la Chambre de commerce de la province de Québec, est venue rejoindre notre délégation à Bruxelles avec une intention ferme et entamant, dès son arrivée, des démarches pour savoir quelles pouvaient être les possibilités d'ouvrir un bureau de l'Association des manufacturiers de bois de sciage pour couvrir cette partie du nord et plus vers l'est de l'Europe. C'est une initiative dans laquelle on a mis des fonds intéressants. C'est une initiative qui, je vous le mentionne, est québécoise et canadienne, mais qui implique l'industrie. Oui, certainement, si on est capables de démontrer la rentabilité possible d'autres milieux, on sera partie pour les aider à s'installer.

M. Parent (Bertrand): Est-ce que le ministre peut me dire quelle sera la relation ou quel rôle jouera le bureau de Milan avec le bureau commercial du Québec à Milan et la délégation de Rome?

M. MacDonald: Quel rôle jouera le bureau de...?

M. Parent (Bertrand): Quelle relation aura le bureau de Milan avec le bureau commercial du Québec à Milan et la délégation de Rome?

M. MacDonald: Pour le moment, il n'y a rien de prévu au-delà de ce que je vous ai mentionné tantôt. J'attends le rapport que je pourrais qualifier de rapport Bergeron sur l'avenir de cette délégation. J'aimerais vous mentionner, par contre - et je ne veux pas que vous préjugiez du rapport Bergeron en ce sens - que, même si nous avons eu comme résultat de notre représentation à Milan, sur le plan commercial, dans les années soixante-dix, un certain nombre d'implantations, d'installations d'entreprises manufacturières au Québec - et quelques-unes sont encore en activité - nous n'avons effectivement rien eu de Milan depuis à peu près six ou sept ans.

D'où, malgré qu'on me dise, qu'on vous dise et qu'on constate que l'industrie italienne est concentrée dans ce triangle de Gênes, Trieste et Milan, la réalité est que, pour une raison ou pour une autre, on n'a pas réussi à y faire des affaires dans les six ou sept dernières années. Quel est l'avenir? Est-ce parce que nous n'avons pas agi de la bonne façon? Est-ce qu'on aurait plus de succès en s'arrangeant différemment avec d'autres personnes ou d'autres organismes? C'est cette remise en cause que j'ai demandée et dont j'ai hâte de voir les résultats.

M. Parent (Bertrand): Le bureau des industries du bois à Milan est financé comment?

M. MacDonald: Un tiers, un tiers, un tiers: par le fédéral, par le provincial et par l'Association des manufacturiers de bois de sciage.

M. Parent (Bertrand): Et cela implique quelle sorte de coût concernant le tiers...

M. MacDonald: Le montant total est important. Pour nous, c'est 195 000 \$ pendant trois ans ou, si vous voulez, trois fois 195 000 \$.

M. Parent (Bertrand): C'est un montant annuel, ces 195 000 \$?

M. MacDonald: Oui, c'est cela. Nous nous sommes engagés pour trois ans.

M. Parent (Bertrand): D'accord. Merci. Un dernier point concernant ce volet-là. En début d'année, une quinzaine de délégués commerciaux du Canada rappelés des quatre coins du monde participaient, pour le projet Carrefour-Export 86, à une tournée pancanadienne de rencontres avec des gens d'affaires pour les informer des possibilités d'exploiter ou de percer les marchés internationaux. Si le ministre tentait de rééditer l'expérience, facilitant ainsi les contacts entre les milieux des entreprises et les délégués commerciaux du Québec à l'étranger, est-ce qu'il ne croit pas que tous confirmeraient la pertinence du travail des attachés commerciaux et qu'ils n'accepteraient pas la moindre coupure dans leurs effectifs, par rapport au rôle qu'ils auraient à jouer dans une approche similaire?

M. MacDonald: C'est intéressant que vous mentionniez ceci, parce que j'ai rencontré cette délégation de délégués commerciaux des ambassades canadiennes. Ce qui est remarquable, c'est que la majorité, sinon la totalité, était bilingue. Et plusieurs étaient des francophones. Cette conviction que j'avais de vouloir me servir des ressources canadiennes à l'étranger pour la

bonification des actions québécoises a été confirmée ce matin-là par la rencontre avec ces gens. En ce qui a trait à ce que vous suggérez, c'est-à-dire de présenter ou de faire connaître un peu mieux et un peu plus les délégués commerciaux québécois à l'étranger, je trouve que c'est une excellente suggestion. Il y a un problème, comme vous le savez très bien, par contre, les faire revenir coûte très cher. Ils sont répartis un peu partout. Nous avons un programme, à l'heure actuelle, qui les rappelle au Québec une fois par année. Cette fois par année sera le 12 mai. Effectivement, il y aura quelques rencontres, mais il n'y a pas les rencontres que vous auriez aimé voir et je présume que vous me mentionnez être capable de circuler en province et de rencontrer plus de monde. Je trouve que c'est excellent comme suggestion et, pour autant que les ressources le permettent, on devrait en faire la promotion.

M. Parent (Bertrand): Je vous remercie, M. le ministre. M. le Président, sur ce volet, pour moi, c'est complet. Avant de passer au dernier volet que je voulais aborder, celui du libre-échange, je ne sais pas s'il y en a qui ont des questions?

Le Président (M. Baril): Est-ce qu'on a des questions?

Libre-échange

M. Parent (Bertrand): M. le Président, je vais aborder le dernier volet qui est celui du libre-échange. Il est bien sûr, M. le ministre, qu'on aurait voulu passer beaucoup plus de temps seulement sur cet aspect qui risque de marquer, finalement, le Québec et le rôle que votre ministère aura à jouer. Cependant, je vais essayer d'y aller d'une façon très succincte et j'ai essayé de regrouper les questions par rapport aux différents problèmes qui se passent actuellement.

D'abord, concernant ce que j'ai appelé les barrières provinciales, le code d'éthique, le premier ministre, M. Bourassa, déclarait le 20 avril dernier, donc il y a à peine une dizaine de jours, que le Québec serait disposé à abolir les mesures restreignant la libre circulation des biens et des personnes sur le territoire, de façon à permettre une négociation plus dégagée avec les États-Unis sur le libre-échange et cela, selon un souhait formulé une semaine plus tôt par le premier ministre Mulroney.

(21 h 30)

Au cours de la dernière campagne électorale, le Parti libéral s'était engagé à établir, avec les autres provinces canadiennes, un code d'éthique pour abolir les restrictions imposées au commerce interprovincial. Dans un document électoral

intitulé "Pour résorber Le sous-emploi", le Parti libéral écrivait, et je cite, M. le Président: "initier de façon prioritaire, au début de son mandat, des négociations avec les autres gouvernements provinciaux afin d'établir le plus tôt possible un code d'éthique commerciale avec les autres provinces". Dans ce même document du Parti libéral, on apportait une précision supplémentaire et, à nouveau, je cite: "Dans le cadre de cette démarche, être prêt à réviser, et sans délai, l'application de la politique d'achat en fonction des nouvelles réalités économiques tel le développement d'industries à caractère mondial". Enfin, le premier ministre précisait, le 20 avril dernier, que les provinces ne sont pas prêtes à faire cette concession d'éliminer leurs mesures protectionnistes, du moins pas avant que les négociations avec les Américains soient en marche. Face à cette toile de fond de l'état de la situation concernant le volet du libre-échange au niveau de la circulation de biens et de personnes sur le territoire interprovincial, cette volonté manifestée par M. Bourassa d'abolir les mesures protectionnistes du Québec n'est-elle pas la réponse à un souhait de M. Mulroney? Qu'en pensez-vous, M. le ministre?

M. MacDonald: Ce que j'en pense, c'est que, effectivement, il y a beaucoup trop de barrières empêchant le transport ou le déplacement de personnes, de biens ou de services entre les provinces canadiennes. Toutes les provinces - l'exception peut-être confirmant la règle - le réalisent très bien. Avant de regarder l'incidence que ceci peut avoir lors des prochaines négociations bilatérales avec les États-Unis, le fait a été constaté par les provinces et par le gouvernement fédéral et, depuis l'automne dernier, il y a un comité de fonctionnaires des provinces qui discute de ce sujet avec le gouvernement fédéral. Il y a eu des rencontres, si je me rappelle bien - et vous pourriez questionner mon collègue, M. Johnson - à Jasper ou à Banff, dernièrement, où ce sujet-là a été abordé et où toutes les provinces ont démontré leur bonne volonté d'avancer. Mon collègue M. Grenier, qui est en tête de la Direction de la politique commerciale, était présent pour représenter le Québec, avec l'expertise qui est la sienne dans ce domaine.

Il y a également le comité Reisman qui se doit de se pencher sur ce sujet. Vous avez sûrement lu les commentaires des différents intervenants américains qui ont suggéré que, avant d'aller discuter avec eux, peut-être - qu'on devrait s'assurer une plus grande libéralisation des échanges à l'intérieur même du Canada. Il est évident que, dans le processus de discussions pour une plus grande libéralisation des échanges dans un secteur ou dans un autre, les

Américains vont vouloir faire face à une politique canadienne et non pas à une politique d'une, de deux ou trois provinces éparpillées dans la géographie canadienne. Qu'on le veuille ou qu'on ne le veuille pas, nous avons d'abord à réaliser la nécessité d'une plus grande liberté de mouvement poussée et moussée par le besoin des discussions bilatérales et poussée également par la réalité du GATT, qui se fait encore de plus en plus pressant avec un plus grand nombre de pays intervenants et qui n'aime pas non plus voir une entente, conclue avec le Canada, mise de côté ou rendue pratiquement nulle dans un certain nombre de provinces à cause des barrières interprovinciales.

Je crois que tout le monde est conscient du problème. Je crois qu'il y a beaucoup de bonne volonté. Cela ne veut pas dire que ça va se régler du jour au lendemain, bien au contraire, mais je crois que les tendances vont dans la bonne direction.

M. Parent (Bertrand): Comment jugez-vous qu'une réduction des mesures protectionnistes entre les provinces va favoriser positivement l'économie du Québec de façon très succincte?

M. MacDonald: Au même titre que je juge qu'une plus grande libéralisation des échanges avec un ou des pays en particulier va ouvrir des marchés aux exportateurs québécois qui seront capables d'être concurrentiels, tant en qualité qu'en prix.

M. Parent (Bertrand): S'agit-il, à votre avis, M. le ministre, d'une concession nécessaire aux négociations canado-américaines sur le libre-échange?

M. MacDonald: Excusez-moi.

M. Parent (Bertrand): S'agit-il, à votre avis, d'une concession nécessaire aux négociations canado-américaines sur le libre-échange? On a appelé cela une concession.

M. MacDonald: Je n'appelle pas cela une concession, je n'appelle pas cela du tout une concession. J'appelle cela une négociation intelligente entre partenaires qui cherchent à améliorer une situation qui est influencée par des mesures qui ont été prises à un moment où c'était peut-être nécessaire. Mais je vous ai mentionné cet après-midi, et je me permets de le mentionner de nouveau, qu'on ne peut pas se protéger derrière des barrières tarifaires ou non tarifaires pendant des années et des années sans se moderniser et sans s'assurer d'être capables de devenir compétitifs. Nous ne pouvons pas nous satisfaire d'un marché interne, purement. Si on veut améliorer le bien-être de nos

citoyens - déjà, le maintenir au niveau où il est actuellement, c'est un gros travail - il faut absolument élargir le nombre et l'importance de nos marchés à l'exportation. C'est une formule très simple.

M. Parent (Bertrand): Sur le plan de la théorie, vous avez raison, M. le ministre, sauf que vous savez aussi bien que moi que cette approche, que cette philosophie est loin de susciter l'accord de nos voisins de l'Ontario, qui ont des mesures protectionnistes qu'on sera loin d'abolir demain matin. Quand vous dites cela dans un élan que, j'appelle un élan du coeur, je pense que vous êtes rempli de bonne volonté, mais, dans les faits, il va se passer autre chose.

M. MacDonald: Dans les faits, M. Parent, si on ne fait rien, il ne se passera rien. Si on essaie, comme cela se fait actuellement... Pans ne se construira pas ou l'entente ne se fera pas en un jour et même pas en un an, mais, comme je vous l'ai mentionné, les tendances vont dans la bonne direction.

M. Parent (Bertrand): On pourra en juger au cours de la prochaine année.

M. MacDonald: On regardera les résultats ensemble.

M. Parent (Bertrand): Exactement et je vous souhaite bonne chance. Je pense qu'il faut amorcer aujourd'hui quelque chose si on veut avoir des résultats, sauf que je pense que vous êtes conscient qu'on a des barrières de ce côté-là.

Conformément aux engagements électoraux, j'ai fait allusion tantôt à la négociation d'un code d'éthique et ce, à très court terme, j'aimerais savoir ce que le ministre ou ce que le Parti libéral entendait par cette négociation d'un code d'éthique commerciale entre les provinces. Jusqu'où cela voulait-il aller? Est-ce clair?

M. MacDonald: Vous savez comme moi qu'il y a des pratiques déclarées et qu'il y en a qui ne sont pas déclarées, mais qui sont tout aussi restrictives. L'exemple que je pourrais vous donner, la politique préférentielle d'achat d'Hydro-Québec, est déclarée, avec pourcentages à l'appui, et la pratique réelle préférentielle d'Hydro Ontario sur le nombre des années. Alors, ce n'est qu'un exemple pour vous démontrer qu'il serait intéressant de pouvoir faire intervenir entre les parties intéressées un code qui permettrait de ne pas camoufler une pratique telle que celle que j'ai mentionnée chez nos voisins vers l'ouest par rapport à celle qui, chez nous, n'était pas camouflée.

M. Parent (Bertrand): Le Parti libéral s'était engagé, lors de la dernière campagne, à réviser sans délai cette politique d'achat préférentielle, qui a été instituée en 1977 par le précédent gouvernement. Est-ce que, M. le ministre, vous entendez toujours réviser cette politique qui a permis quand même à de nombreuses entreprises québécoises de faire des affaires avec le gouvernement et qui a favorisé, je pense, beaucoup le développement économique du Québec?

M. MacDonald: C'est très vrai, vous avez absolument raison, que ces entreprises ont maintenant "gradué". Je dois vous dire, par contre, que la recherche d'un code d'éthique ou la recherche de l'abaissement de barrières entre les provinces ne se fera pas unilatéralement. Vous ne pouvez pas vous désarmer unilatéralement. Alors, il n'est absolument pas question pour nous de penser à des concessions ou à des mises de côté de pratiques unilatéralement. Mais, si on retrouve chez nos confrères ou dans les provinces voisines, une volonté de discuter, de trouver les moyens d'élargir et de libéraliser, nous serions très mal placés de ne pas poursuivre.

M. Parent (Bertrand): Actuellement, vous montrez une bonne volonté de collaboration...

M. MacDonald: C'est cela et on fait des suggestions.

M. Parent (Bertrand): ...et vous ne bougez pas si les autres ne bougent pas.

M. MacDonald: Non, il n'est pas question de...

M. Parent (Bertrand): On ne se désarme pas si les autres...

M. MacDonald: Non, absolument pas.

M. Parent (Bertrand): Est-ce que le Québec sera le seul à faire ces concessions? À ce stade-ci, ce qui est un peu surprenant, c'est que le premier ministre ait pris certaines positions ou ait déjà pris les devants là-dessus. On a un peu l'impression qu'on est la seule province, selon les échos que j'ai, à vouloir bouger en termes de concessions, en disant: Nous sommes prêts à faire tel genre de chose pour obtenir cette coordination canadienne ou interprovinciale afin que la négociation avance au niveau du libre-échange.

M. MacDonald: Je pourrais prendre, à titre d'exemple, votre carrière. Très facilement, dans plusieurs domaines, je vous dirais tout simplement que M. Bourassa prend le

leadership d'un domaine où tous réalisent qu'il faut qu'il y ait des améliorations, mais où, comme dans n'importe quelle circonstance, cela prend un leader pour amorcer les discussions. C'est le rôle que je l'ai vu jouer.

M. Parent (Bertrand): Je vous remercie, M. le ministre. Pour continuer dans le dossier du libre-échange, le 9 février dernier, vous déclariez et je cite: "Si l'on veut avoir accès au marché des États-Unis, nous allons devoir faire des concessions. On ne pourra pas seulement recevoir, il va falloir donner." Là, concernant ce libre-échange avec les États-Unis, vous aviez certainement des choses très précises derrière la tête à ce moment ou était-ce plutôt une ouverture?

M. MacDonald: C'était une ouverture. Vous savez comme moi, monsieur, que dans n'importe quelle négociation il y a du "give and take" et cela ne peut pas être à voie unique. Dans une négociation aussi importante que celle-ci, où il y a tant d'intérêts en jeu, on devra certainement faire, si on est pour en venir à une entente quelconque, des concessions. Lesquelles? Je n'en présumerai aucune, à l'heure actuelle, dans aucun dossier, car le Québec n'a arrêté dans aucun dossier une position qui sera la nôtre.

Tous les dossiers de micro-économie sont à l'étude. Certains ont été produits et, à partir de là, on pourra formuler des positions et des fourchettes de négociation qui nous seraient acceptables.

M. Parent (Bertrand): On a parlé cet après-midi ou en début de soirée, M. le ministre, de certains secteurs - j'avais cité celui de la chaussure ou celui du textile - dits secteurs mous pour nous au Québec. Quelle est votre approche ou votre philosophie à ce stade-ci? Si j'ai bien compris, tout n'est pas arrêté quant à la position du gouvernement et à votre position concernant le libre-échange et les différents secteurs qui peuvent être touchés, surtout concernant le rapport qui a été déposé dont on n'a pas encore reçu copie, mais dont nous sommes au courant. Quelle est votre position quant à toute cette approche du libre-échange et aux différents secteurs? Est-ce que vous la voyez de façon globale et sectorielle dans le temps? Quelle est votre approche à ce stade-ci?

M. MacDonald: Ce n'est pas à moi de décider de quelle façon cela sera discuté et de la séquence que MM. Yeutter et Murphy voudront prendre avec M. Reisman. Mais, je peux prétendre, ayant suivi des négociations semblables dans le contexte du GATT, que, oui, effectivement, cela va se faire secteur par secteur.

(21 h 45)

Il y a des domaines dans lesquels nous avons déjà une position de libre-échange et il y en a d'autres où nous allons souhaiter une libéralisation. Il y en a où ce sont les partenaires américains qui vont souhaiter une plus grande libéralisation. Vous parliez tantôt des secteurs mous. Un secteur qui subirait une transformation plus ou moins importante, selon le secteur considéré. À ce moment-là, il est évident - et nous l'avons déclaré - que nous allons exiger des programmes de transition, des programmes qui vont impliquer l'aide des gouvernements, le gouvernement fédéral et le gouvernement provincial, des programmes qui vont s'échelonner sur des périodes aussi courtes, peut-être, qu'un an, mais peut-être aussi longues que sept ans, neuf ans, dix ans ou douze ans, permettant à une industrie, avec l'aide des programmes gouvernementaux dits de transition, de se moderniser, permettant à l'industrie comme telle de connaître des consolidations qui vont lui permettre de devenir compétitive, dans un contexte de marchés où il n'existerait pas, ou à peu près pas, de barrières tarifaires.

En résumé, vous vous référez au programme de M. Bourassa; vous me permettrez de me référer à ce qu'était la position de votre gouvernement avant les élections. La position de votre gouvernement en était une d'ouverture totale et entière sur le libre-échange. La différence immédiate que nous y faisons, c'est que nous sommes réceptifs à la libéralisation des échanges. Nous ne le ferons pas sans posséder la totalité des études micro-économiques et macro-économiques qui nous permettront d'avoir une vue d'ensemble et de connaître le mieux possible les répercussions que pourrait avoir une plus grande libéralisation dans des secteurs particuliers ou dans un ensemble de secteurs.

Je pense que cette position et cette façon de faire, qui est notre façon d'approcher le problème, nous différencie considérablement de l'approche, qui était celle de vos collègues, qui les empêchait de se jeter dans cette libéralisation parce qu'elle rencontrait rapidement une des abjections que vous considériez comme majeure à l'article 1 du programme du parti,

M. Parent (Bertrand): Vous me permettrez de faire une petite correction. Je ne pense pas que la position soit aussi catégorique et aussi claire, autant de votre formation politique, M. le ministre, que de la nôtre. Le 16 octobre dernier, au ministère du Commerce extérieur, j'avais eu à participer à des discussions et à la préparation d'un document sur notre position. Je pense que les approches du Parti québécois étaient loin d'être aussi catégoriques que vous le dites et étaient loin de faire tant de différence par

rapport à l'approche qui est prise actuellement. On ne sait pas exactement où le gouvernement actuel s'en va. Je pense que vous avez vous-même formé un comité et on en reparlera dans quelques minutes. Vous avez vous-même dit qu'il fallait le prendre pratiquement morceau par morceau, avec une ouverture d'esprit. En tout cas, quant à moi, c'était certainement aussi une approche que je privilégiais. Là où l'on va se différencier, ce sera peut-être dans la façon de faire et d'aborder toute cette libéralisation des échanges. Vous me permettrez de dire que ce n'est pas aussi catégorique que cela.

M. MacDonald: Je pense que je vous dois...

M. Parent (Bertrand): Vous vous êtes échappé un peu.

M. MacDonald: ...peut-être certaines excuses parce que je crois que votre position, je la retrouve facilement. Je vous suggérerais de lire les textes de notre prédécesseur, M. Landry, ou des déclarations de M. Parizeau sur le sujet et cela varie considérablement de ce que je perçois être votre position ou la mienne.

M. Parent (Bertrand): Je vous ferais remarquer que je suis présentement le représentant et le critique officiel de l'Opposition. Nous aurons la chance, certainement, d'en discuter.

M. MacDonald: Sûrement, sûrement.

M. Parent (Bertrand): Je pense qu'il ne faudrait pas remonter à Mathusalem.

M. Philibert: Ah! Un nouveau programme.

M. Cannon: J'aurais simplement un point d'information. Depuis 15 h 20, nous sommes en commission parlementaire à discuter les crédits du ministère et, que je sache, le temps des députés ministériels n'a pas été utilisé. Je me demande si le député de Bertrand a encore plusieurs questions à formuler sur ce sujet. Sinon, je sais que, de notre côté, le député de Saint-Louis a des questions à poser et le temps, effectivement...

Le Président (M. Baril): J'attendais seulement que le député de Bertrand termine. Je m'apprêtais à donner la parole au député de Saint-Louis.

M. Parent (Bertrand): Écoutez, je n'ai pas terminé, c'est bien sûr. C'est pour cela que au fur et à mesure qu'on avançait... Enfin, je sais que vous avez droit à du temps. Je ne veux pas... Je reconnais que,

jusqu'à présent, j'ai eu tout le temps voulu. C'est bien sûr qu'il me reste des questions importantes. Je n'ai pas d'objection, à ce stade-ci, à ce qu'on pose quelques questions. Je pense qu'on peut essayer d'utiliser le temps au maximum et de libérer les questions. Il est bien sûr que, si le député de Saint-Louis ou qui que ce soit d'autre veut poser des questions... Je voudrais seulement qu'on essaie de vider les sujets. Il me reste certainement une vingtaine de questions à poser et j'avais...

Le Président (M. Baril): Nous allons finir à 22 h 15.

M. Parent (Bertrand): ...planifié être capable de terminer à temps. Comme vous voyez, on n'a pas perdu de temps, on a commencé à l'heure juste.

Le Président (M. Baril): M. le député de Bertrand, nous devons nous limiter à cinq heures, nous devons terminer à 22 h 15. Peut-être que, à ce stade-ci, on pourrait donner la parole au député de Saint-Louis.

M. Chagnon: Pour compléter dans la même veine que le député de Bertrand, il semble qu'on entre dans la libéralisation des échanges comme on entre en religion. Le dossier fait couler énormément d'encre et amène beaucoup de partisans, d'un côté comme de l'autre, à s'exprimer sur cette question. Vous avez mentionné que vous vouliez bâtir une stratégie proprement québécoise dans l'approche globale de la libéralisation des échanges. Est-ce que vous avez l'intention, M. le ministre, d'impliquer les délégués commerciaux du Québec aux États-Unis dans l'élaboration de cette approche gouvernementale, de cette stratégie que pourrait avoir le gouvernement du Québec en matière de préparation à une éventuelle négociation libre-échangiste avec les États-Unis et avec le gouvernement canadien, il va de soi, vis-à-vis des États-Unis?

M. MacDonald: Il n'y a pas de doute que nos délégués aux États-Unis peuvent nous aider. D'ailleurs ils nous aident - c'est leur travail - à identifier chez les Américains des secteurs commerciaux où nous pouvons espérer faire des affaires. À partir des informations qu'ils nous donnent sur la tarification qui peut exister ou sur les barrières non tarifaires qui nous empêcheraient d'exploiter ces créneaux, ceci nous aide certainement à nous positionner. Cependant, je vous mentionne qu'il n'y a pas encore, aux États-Unis, un engouement général sur la réalité de discussions bilatérales Canada-États-Unis. Certains sénateurs, certains membres du Congrès, qui ont des intérêts particuliers dans leurs

milieux à ce qu'une telle entente intervienne ou n'intervienne pas, sont plus présents dans les milieux du Congrès et du Sénat. En dehors de leur région respective et du district de Columbia, il y a encore très peu d'intérêt aux États-Unis. Alors, nos délégués commerciaux, dans le but de ramasser ce que nous pourrions appeler des informations utiles à la négociation, ne peuvent pas ramasser grand-chose pour le moment.

M. Chagnon: Quand je disais, M. le Président, qu'on entre en religion, je pensais à cette néo-religion de ta capitale fédérale où la discussion sur le libre-échange semble être, entre autres dans les propos du premier ministre du Canada, d'une actualité constante. Pour le Québec, il y a certainement des objets qui risquent d'être fortement touchés par d'éventuelles discussions libre-échangistes. Est-ce qu'on peut penser que, même s'il y a à peu près 80 % des produits canadiens exportés aux États-Unis qui ne sont pas sujets à des quotas, à des limites d'importation ou d'exportation, les autres 20 %... Le député de Bertrand le mentionnait, il parlait des secteurs mous, il parlait du textile. Mais on sait aussi, comment au Québec, l'industrie du meuble risque d'être affectée éventuellement par une libéralisation trop rapide des échanges canado-américains. Or, l'industrie du meuble, M. le Président, bon an mal an, fait vivre à peu près 15 000 à 18 000 Québécois. Je présume que la stratégie - et je demanderais au ministre de préciser cela - devrait en être une de spécification d'éléments de négociation, de strates, de types d'industries, qui ferait en sorte de nous amener dans une négociation de type sectoriel dans chacun des éléments de cet éventuel libre-échange.

Par exemple, dans l'industrie du meuble, je pense que cela nous prendra sérieusement, peut-être, plusieurs années de discussions et de négociations pour arriver à s'entendre avec les États-Unis qui ont aussi un potentiel d'exportation vis-à-vis du Canada qui est énorme.

M. MacDonald: Oui, c'est intéressant, ce que vous dites. C'est intéressant aussi d'observer que, dans l'industrie du meuble comme dans d'autres industries, on entend des prophètes de malheur comme des gens qui accueillent avec enthousiasme la libéralisation des échanges. Je peux vous dire que j'ai rencontré des manufacturiers qui ne demandent pas mieux que de voir une plus grande libéralisation des échanges pour introduire encore plus profondément, parce qu'ils sont déjà sur place, leurs produits. Mais ce sont des gens qui, généralement - et je ne voudrais pas employer le terme - se sont robotisés, c'est-à-dire ont optimisé leur rentabilité, la compétitivité de leur entreprise au maximum, même à l'intérieur

de ce qu'ils considéraient être un marché privilégié ou un marché protégé, etc. Il y en a d'autres qui ne l'ont pas fait, pour différentes raisons, je n'accuse personne, je ne fais que constater. Mais je vous mentionne tout de même que pour l'un ou pour l'autre le défi de la croissance réside dans l'accès de plus en plus facile à des marchés additionnels et, pour ce faire, ils devront continuellement chercher à améliorer leur compétitivité, et c'est là le grand défi.

M. Chagnon: Dernière question: Est-ce que l'approche du ministère du Commerce extérieur dans cette question en est une, sur le plan de la stratégie de l'approche, en est une, dis-je, de négociation sur une base sectorielle? Vous avez mentionné, entre autres, certains membres du Congrès ou certains sénateurs en Oregon qui ont des réticences majeures aux États-Unis dans tout le dossier de la vente du bois. Dans l'Est, on a des réticences énormes aux États-Unis dans les dossiers d'échange sur le plan des pêcheries, par exemple. Est-ce que l'approche du ministère en serait une de négociation sur une base sectorielle? Il y a l'agriculture; la députée de Mégantic-Compton mentionne l'agriculture, c'est aussi exact. Est-ce que l'approche du ministère en sera une, pour la préparation de ces dossiers en vue d'une préparation probablement fédérale-provinciale, de négociations sur une base sectorielle des produits québécois manufacturés?

M. MacDonald: Encore là, ce n'est pas nous qui au départ allons tabler les propositions de procédure, c'est plutôt l'ambassadeur Reisman et son équipe. Cependant, on semble comprendre à l'heure actuelle que, justement, cela va s'étudier secteur par secteur. Cela nous va d'étudier ça et de chercher à établir des mandats de négociation secteur par secteur. Il est évident que nous ne pouvons pas attendre d'avoir réglé tous les secteurs de la négociation. Rappelez-vous que, dans les catégories qui peuvent être négociées, au départ, si je me rappelle bien - M. Grenier, corrigez-moi - on avait parlé de 44 grands secteurs réduits à 15, englobant un certain nombre... Il y en a qui veulent étendre cela encore. Des secteurs, il y en a plusieurs.

Vous avez mentionné une chose; vous avez dit 80 %. À la fin de la réalisation des ententes du GATT, à la fin de 1987, "Tokyo Round", effectivement, à peu près 80 % de nos exportations vers les États-Unis vont y aller sans tarif. Il y en a 10 % où la tarification va être à l'intérieur de 5 % ou 6 % de droits de douane. Cela en laisse très peu. Mais ce ne sont pas les tarifs douaniers qui représentent, à notre avis, le problème majeur dans ces négociations, ce sont les mêmes barrières que M. le député de Bertrand mentionnait, à savoir ces barrières qui au Canada sont interprovinciales et qui

sont aux États-Unis des barrières soit nationales, je pense à "Buy America", ou des barrières en ce qui concerne les États ou même en ce qui concerne les comtés à l'intérieur des États, qui empêchent nos gens d'aller faire concurrence.

M. Chagnon: Est-ce que le ministre du Commerce extérieur a l'intention de rencontrer M. Reisman, peut-être, dans des délais relativement raisonnables pour discuter de l'ensemble de cette question avec lui? (22 heures)

M. MacDonald: Comme vous le savez, on a le privilège d'avoir réussi à s'associer M. Jack H. Warren comme principal conseiller du gouvernement du Québec en matière de libéralisation des échanges. M. Warren est également le négociateur du Québec au comité Reisman.

Je ne m'attends pas personnellement à siéger au comité Reisman. J'ai déjà eu, par contre, l'occasion d'avoir une rencontre avec les ministres provinciaux responsables du dossier libéralisation des échanges dans leurs provinces respectives. Je serais porté à croire que de telles réunions vont avoir lieu encore dans l'avenir, mais je répète qu'au niveau du comité Reisman M. Warren, probablement à l'occasion accompagné par Mme Wilhelmy qui est la secrétaire générale adjointe aux Affaires intergouvernementales canadiennes, devraient être les représentants du Québec. Ils sont accompagnés, pour votre information, généralement, par M. Grenier qui est à côté de moi et qui a une vaste expérience du domaine et par M. Pomerleau, du ministère de l'Industrie et du Commerce qui, également, est un expert en la matière.

M. Chagnon: M. le Président, je ne voudrais pas accaparer plus du temps de cette commission. Je vous remercie.

Le Président (M. Baril): M. le député de Lafontaine.

M. Gobé: Merci, M. le Président. M. le ministre, vous mentionniez vers la fin de cet après-midi, en réponse à une question du député de Bertrand, que vous entendiez être tenu au courant de toutes les étapes de la négociation lorsque l'ambassadeur canadien va rencontrer son homologue américain.

Je me pose une question. Advenant que les informations qui vont nous être transmises à ce moment-là ne fassent pas notre affaire, quels moyens pensez-vous employer afin de défendre nos intérêts et de faire respecter les droits du Québec? Comme la négociation sera déjà engagée, je me demande, dans le processus, qu'est-ce que...

M. MacDonald: Je n'aime pas jouer sur des hypothèses et spéculer, mais je vous dis que je me sentirais parfaitement à l'aise de

recommander à M. Bourassa - peut-être que je n'aurai pas besoin de le lui recommander - d'intervenir directement auprès de M. Mulroney pour respecter les ententes qui auront été prises autour de la définition de pleine participation.

M. Gobé: Donc, vous entendez réellement exercer une vigilance de tous les instants au moment de cette négociation.

M. MacDonald: Absolument. C'est essentiel.

M. Gobé: Dans un autre ordre d'idées, je m'interrogeais un peu plus tôt à savoir si l'avènement du libre-échange aurait des incidences aussi au niveau des cerveaux, c'est-à-dire au niveau des gens de chez nous qui sont qualifiés, qui sont des ingénieurs ou des gens qui sont amenés à la recherche. Ces gens-là ne seraient-ils pas tentés ou n'auraient-ils pas plus de facilités pour aller s'établir dans des endroits plus attirants au niveau fiscal ou au niveau de l'environnement du fait de cette libéralisation? En d'autres termes, est-ce que cela ne peut pas créer ou encourager une migration de nos principaux cerveaux, comme on l'a vue dans certains pays européens?

M. MacDonald: Ce que nous recherchons, c'est une entente commerciale et non pas une union douanière ou un marché commun comme on a pu l'établir en Europe.

La question que vous posez sur le plan des intellectuels, si je peux employer le terme, pourrait être également regardée sous deux volets, c'est-à-dire les personnes elles-mêmes et/ou tout un autre créneau qui, tout de même, s'apparente et qui s'appelle la propriété intellectuelle. En soi, c'est un domaine vaste qui va faire l'objet, justement, de discussions à l'intérieur de la libéralisation des échanges.

J'aimerais revenir sur le premier élément de ma réponse. Non, ce n'est pas ce l que nous cherchons. L'ouverture dont vous parlez est beaucoup plus propre à cette entité qui serait un grand marché commun. Ne cherchons pas à interpréter les négociations bilatérales avec les États-Unis en dehors de ce qui doit être une négociation purement commerciale.

M. Gobé: Mais, j'avais cru lire aussi bien dans des revues d'information américaines que canadiennes ou entendre lors d'émissions télévisées d'affaires publiques que le rêve de M. Reagan était de faire une Amérique, du nord jusqu'au sud. Est-ce qu'on ne se dirige pas, tranquillement, à petit pas, dans cette direction-là? Tôt ou tard, ne se rendra-t-on pas compte qu'on a enclenché un processus irréversible qui va nous amener à connaître ce genre de choses-là?

M. MacDonald: La semaine dernière, en Europe, je constatais, malheureusement, que les disparités régionales, ethniques ou culturelles étaient tellement vives dans certaines régions de l'Europe que cela fait paraître nos petits problèmes canadiens et québécois quasi insignifiants.

M. Monnet et certains de ses collaborateurs à la création du Marché commun européen ont soulevé cette possibilité d'une Europe intégrée, d'un seul peuple, en quelque sorte. Or, depuis les nombreuses années que le Marché commun européen est en fonction, aucun des ces peuples n'a sacrifié un iota de sa spécificité. Je pense personnellement que le Canada et particulièrement le Québec a ce genre de maturité qui ne serait pas mise en danger en aucune façon par la réalisation d'une libéralisation des échanges dans une entente avec les États-Unis.

M. Gobé: J'ai une dernière petite question. Merci, M. le Président.

En terminant, on remarque qu'il arrive quelquefois que le Canada et le Québec aussi, mais surtout le Canada, se dissocient de certains programmes américains à titre militaire, par exemple. On fait allusion à la fameuse "guerre des étoiles". Est-ce que le fait de négocier le libre-échange ne nous amènerait pas à être impliqué, malgré nous, dans ces programmes et à nous mettre en porte-à-faux avec des attitudes politiques nationales que nous n'accepterions pas forcément au niveau international?

M. MacDonald: Il est possible que cela accentuerait un accord, qui existe déjà, d'échanges commerciaux et d'échanges scientifiques entre le Canada et les États-Unis dans le domaine du matériel de défense. Vous faites allusion au "Strategic Defence Initiative", SDI ou "Star Wars" mis de l'avant par M. Reagan, vous avez remarqué que le gouvernement canadien avait décidé de ne pas y participer comme gouvernement et a, cependant, laissé la liberté totale et entière aux entreprises canadiennes d'y participer. À ma connaissance, certaines ont déjà des participations et d'autres sont en démarche pour en obtenir.

M. Gobé: Merci, M. le ministre. J'ai terminé, M. le Président.

Le Président (M. Baril): D'accord.

M. Cannon: Très brièvement, M. le ministre.

Le Président (M. Baril): M. le député de La Peltrie.

M. Cannon: J'aurais quelques questions à formuler, M. le Président, si vous le

permettez.

D'abord, M. le ministre, j'aimerais connaître l'attitude du gouvernement du Québec et du gouvernement fédéral notamment en ce qui concerne le respect des parties dans un éventuel accord. Je réfère plus spécifiquement aux négociations du GATT, les négociations multilatérales, notamment dans le domaine de l'importation des vins. Je pense que cela a été un irritant pour les Américains de voir que le gouvernement antérieur, le gouvernement du Parti québécois, n'avait pas nécessairement respecté ses engagements à l'égard de ce dossier-là. Cela a soulevé un certain nombre de revendications de la part des Américains. Quelle est l'assurance que vous pouvez nous donner, aujourd'hui, en tant que ministre responsable de ce dossier, que, advenant un éventuel accord avec les Américains, la parole donnée du Québec sera respectée?

M. MacDonald: Dans toute entente commerciale bilatérale ou multilatérale, il y a des mécanismes qui prévoient des possibilités de mésentente, des mécanismes qui prévoient que les parties, pour une raison ou pour une autre, pourraient se retrouver dans des circonstances particulières qui justifieraient des actions unilatérales et qui mettraient l'entente caduque dans un domaine en particulier. Il y a, dans ces ententes, des provisions qui autorisent un tel geste de la part d'un partenaire pour un certain temps. C'est la réalité à l'intérieur des ententes du GATT. Il y a également des mécanismes qui prévoient que, si cela va au-delà de la période spécifiée ou des termes spécifiés, il y a, en quelque sorte, un certain tribunal, si vous voulez, qui pourrait siéger ou un certain comité pour chercher à réconcilier les parties avec ce qui était dans l'entente originale.

Je vous donne des généralités, mais des généralités qui font partie de toute entente commerciale complexe. Celle dont on parle avec les États-Unis sera sûrement, si elle se réalise, une entente très complexe et sûrement qu'on retrouvera, à l'intérieur de ladite entente, les mécanismes que je mentionne.

M. Cannon: Une dernière question, M. le ministre. Tantôt, dans vos notes du début, au sujet notamment de la libéralisation des échanges, à la page 8, vous avez rappelé et je vous cite: "Ceci dit, nous sommes pleinement conscients de l'impact que pourrait avoir une entente entre nos deux pays et nous avons l'intention de tout mettre en oeuvre pour nous assurer que notre point de vue sera respecté et qu'une éventuelle entente sera profitable pour le Québec. C'est pourquoi, dans les négociations, le Québec exigera, tout en exerçant son influence sur toutes les questions qui peuvent affecter son

avenir économique, le respect intégral du cadre constitutionnel et le partage des compétences législatives des gouvernements."

Êtes-vous en mesure de nous donner l'assurance, M. le ministre, que, spécifiquement sur ces questions, lorsqu'il s'agit d'un domaine qui relève de la juridiction québécoise, vous allez soumettre à la commission parlementaire ou à l'Assemblée nationale une proposition selon laquelle les Québécois pourront entériner les décisions qui seront prises dans le cadre de cet éventuel accord?

M. MacDonald: M. le député de La Peltre, je trouve votre question très intéressante, mais je me demande de quel côté de la table vous devriez être assis. Il est évident que le gouvernement du Québec, qui, soit dit en passant, pour me référer à votre première question, sous son gouvernement actuel, respectera sûrement les ententes intervenues, il est entendu, dis-je, que nous devons soumettre, sous une forme ou sous une autre, à la démocratie qui existe chez nous l'approbation d'une entente. Quelle formule cela prendra-t-il? On m'a attribué, à un moment donné... Encore là, le député de Bertrand va dire qu'on a mal interprété mes propos, mais on m'avait posé la question, à savoir si le référendum pourrait être une façon d'approuver une entente qui pourrait intervenir entre le Canada et les États-Unis et à laquelle le Québec participerait. J'ai dit que, oui, le référendum pourrait être un véhicule. Un vote au Parlement pourrait être un autre véhicule, etc. Mais il est certain que le gouvernement du Québec n'agira pas en vase clos et verra à faire entériner les décisions qu'on prendra d'une façon très démocratique.

M. Cannon: Merci, M. le ministre. J'ai terminé, M. le Président.

Le Président (M. Baril): Merci. Alors, M. le député de Bertrand, je vais vous laisser la dernière question.

M. Parent (Bertrand): C'est clair, une dernière question... Il m'en restait une trentaine. Une chance que le député de La Peltre... J'en ai trouvé d'autres par rapport à toutes ces réponses. De toute façon, je pense que la dernière question posée par le député de La Peltre faisait partie de mes priorités pour savoir ce que le ministre entendait faire et ce que j'en conclus très clairement, c'est que vous reviendrez par un processus quelconque, avant d'aller vers quelque décision que ce soit, devant l'Assemblée nationale, afin d'avoir les autorisations nécessaires, et je pense que c'est un engagement bien important.

J'aimerais juste connaître votre réaction par rapport à ce qui est sorti dans

les journaux hier ou ces dernières heures au sujet de la position du CTC qui est unanimement contre le libre-échange et dont fait partie la FTQ. J'aimerais connaître brièvement vos réactions par rapport à la position du Congrès du travail du Canada.

M. MacDonald: Je pense qu'il y a lieu de se rappeler, M. le député de Bertrand, que le même organisme était unanimement, et violemment, contre le pacte de l'automobile au moment où celui-ci se négociait. Je ne suis pas surpris du tout de l'attitude prise par le CTC ou son leadership. Cependant, j'ose espérer qu'en cours de développement du dossier "reason will prevail" et que nous serons capables de nous acheminer vers une entente où la majorité des intervenants seront favorables et réaliseront les bienfaits à moyen et à long terme qui dépasseront sûrement, et de beaucoup, ce qui pourraient être des inconvénients d'ajustement à court terme.

M. Parent (Bertrand): Merci. J'aimerais, en terminant - ce n'est pas une question - apporter certains commentaires, si vous me le permettez, M. le Président.

Le Président (M. Baril): En guise de conclusion?

M. Parent (Bertrand): En guise de conclusion. M. le ministre, vous aviez manifesté, en ce début d'étude des crédits de votre ministère, le désir d'avoir un dialogue positif et constructif, et un climat serein. Quant à moi, je m'en dis très satisfait et je tiens à remercier votre sous-ministre et vos principaux collaborateurs pour la clarté des réponses. Je dois dire, pour avoir assisté à d'autres commissions parlementaires, que cela ne se passe pas toujours dans les mêmes règles. Cependant, je voudrais vous laisser, M. le ministre, en vous disant que ma façon, à moi, de voir les choses comme critique est de bien faire mon travail mais d'essayer d'être constructif en même temps, tout en offrant notre collaboration. Je pense que c'est très important. Je voudrais que vous sachiez qu'avec cette approche on pourra juger dans un an si c'est une approche payante, mais quant à moi - je l'ai dit publiquement - ce n'est pas à se batailler sur de la petite réglementation et à faire des guerres de tranchées sur la façon dont on doit poser les questions que l'on vide des questions de fond.

Je tiens à remercier tous vos collaborateurs, vos sous-ministres et les gens qui vous ont accompagné. Je vous remercie pour votre clairvoyance dans la façon de répondre aux questions. Quant aux députés ministériels, effectivement, j'allais conclure en disant que j'ai apprécié que l'on n'ait pas joué non plus sur le partage du temps, 90-10,

et je pense que cela fait partie, peut-être, de cette nouvelle approche que plusieurs nouveaux élus ont le goût d'avoir. C'est l'esprit qui m'anime. Je vous remercie, M. le Président.

Le Président (M. Baril): Est-ce que vous avez, désirez-vous aussi...?

M. MacDonald: J'aimerais, M. le Président, remercier le député de Bertrand, les députés ministériels et vous-même de m'avoir donné l'occasion de présenter nos crédits et de répondre à vos questions. Je profite de l'occasion, peut-être en dernier lieu mais cela se devait dans les circonstances, pour suggérer que l'intérêt que vous portez à la réalité commerce extérieur du Québec me permettra, tant M. Bertrand - M. Bertrand, je l'ai fait, cela a marché - tant M. Parent que les collègues d'en face, de vous demander à l'occasion de vous joindre à moi dans une ou plusieurs de ces missions que nous devons conduire ainsi que ces rencontres que nous avons ici au Québec, avec nos collègues, nos partenaires commerciaux, afin qu'ensemble on puisse faire la promotion du Québec pour le meilleur des mondes. Merci et bonsoir.

Le Président (M. Baril): Est-ce qu'avant de terminer... un instant...
Est-ce que le programme 1 est adopté?

Une voix: Adopté.

Le Président (M. Baril): Adopté. Est-ce que l'ensemble des crédits budgétaires du ministère du Commerce extérieur et du Développement technologique sont adoptés, à l'exception des crédits du Développement technologique qui seront étudiés demain?

Une voix: Adopté.

Le Président (M. Baril): Alors, en terminant, M. le ministre, M. le porte-parole de l'Opposition, mesdames et messieurs, je vous remercie beaucoup de votre bonne collaboration à cette journée de cinq heures. Moi, en ce qui me concerne, c'était ma première expérience comme président de séance et je vous remercie de ne pas trop m'avoir cuit. Merci beaucoup.

On ajourne cette séance jusqu'à demain 10 heures.

(Fin de la séance à 22 h 19)