



ASSEMBLÉE NATIONALE

CINQUIÈME SESSION

TRENTE-DEUXIÈME LÉGISLATURE

Journal des débats

Commissions parlementaires

Commission permanente de l'économie et du travail

Étude des crédits du ministère
de l'Industrie et du Commerce

Le mardi 14 mai 1985 - No 41

Président : M. Richard Guay

QUÉBEC

Table des matières

Remarques préliminaires	CET-1985
M. Rodrigue Biron	CET-1985
M. André Bourbeau	CET-1988
M. Patrice Laplante	CET-1992
M. Roland Dussault	CET-1993
M. Rodrigue Biron	CET-1994
M. Jacques Le Blanc	CET-1996
M. Yves Beaumier	CET-1997
M. André Bourbeau	CET-1999
La privatisation des magasins de la Société de alcools du Québec (SAQ)	CET-2001
L'industrie des vins	CET-2030
Communications	CET-2034
Budget réduit de 54 000 000 \$	CET-2040
Soutien technique et professionnel au développement et à la croissance des secteurs manufacturiers, commerciaux et coopératifs	CET-2042
Soutien financier au développement et à la croissance des secteurs manufacturiers, commerciaux et coopératifs	CET-2044
Soutien aux sociétés et organismes d'État	CET-2047
Bell Helicopter	CET-2048
Les sociétés de placements dans l'entreprise québécoise	CET-2056
Adoption des programmes	CET-2060

Autres intervenants

M. Yves Beaumier, président
M. Jean-Paul Bordeleau, président suppléant
M. Daniel Johnson
M. Claude Dauphin

Le mardi 14 mai 1985

Étude des crédits du ministère de l'Industrie et du Commerce

(Dix heures vingt minutes)

Le Président (M. Beaumier): La commission permanente de l'économie et du travail se réunit pour étudier les crédits du ministère de l'Industrie et du Commerce pour l'année financière se terminant le 31 mars 1986.

M. le secrétaire.

Le Secrétaire: Les remplacements pour cette séance: M. Bourbeau (Laporte) remplace Mme Dougherty (Jacques-Cartier), M. Laplante (Bourassa) remplace Mme Harel (Maisonnette), M. Blais (Terrebonne) remplace M. Paré (Shefford). Sont présents pour cette séance M. Beaumier (Nicolet), M. Bordeleau (Abitibi-Est), M. Bourbeau (Laporte), M. Dussault (Châteauguay), M. Laplante (Bourassa), M. Le Blanc (Montmagny-L'Islet), M. Lévesque (Kamouraska-Témiscouata) et évidemment notre invité, le ministre de l'Industrie et du Commerce, M. Biron (Lotbinière).

Remarques préliminaires

Le Président (M. Beaumier): Merci, M. le secrétaire. Alors, nous irions avec les remarques préliminaires.

M. le ministre de l'Industrie et du Commerce.

M. Rodrigue Biron

M. Biron: M. le Président, je voudrais tout d'abord vous remercier et remercier chacun des membres de la commission qui participent aujourd'hui à l'étude des crédits du ministère de l'Industrie et du Commerce.

Nous avons connu, je pense, l'an dernier, et nous connaissons en 1985-1986 une année remplie d'activités en ce qui regarde le développement industriel et commercial au Québec. Je voudrais résumer très brièvement, pendant au plus une dizaine de minutes, les actions du ministère en 1984-1985 de même que nos principales orientations en 1985-1986, pour permettre aux membres de la commission de faire quelques remarques, après quoi nous pourrions passer rapidement à la période des questions de la part des membres de la commission.

D'abord, notre priorité en 1984-1985 a été de nous occuper de très près des entreprises. Cela a été une année pendant laquelle on s'est véritablement aperçu que le Québec

était sorti de la crise économique avec ses entreprises manufacturières, où on a pu non pas seulement avoir des programmes de consolidation un peu à l'image du plan d'urgence où on protégeait les entreprises contre la crise économique, contre les taux d'intérêt élevés, mais on a pu, en 1984-1985, bâtir une structure industrielle qui était à l'image du Québec, de même qu'en 1985-1986 nous continuerons à bâtir cette structure industrielle.

Bien sûr, cela nous prend de grandes entreprises de même que de petites et de moyennes entreprises. Pour les grandes entreprises, nous avons, l'an dernier, fait un effort énorme avec plusieurs de nos fonctionnaires vis-à-vis de la recherche des grands investisseurs, en particulier dans le domaine hydroélectrique, des grands consommateurs d'énergie électrique. Nous avons d'ailleurs annoncé dernièrement quelques investissements majeurs dans votre comté, M. le Président, à Bécancour, où deux investisseurs de taille mondiale ont consenti, ont accepté d'investir au Québec, l'un une somme de 52 000 000 \$ et l'autre une somme de 45 000 000 \$, pour des entreprises qui emploient beaucoup d'électricité.

Ce sont des exemples. On a à continuer à travailler avec les alumineries. Même si le marché de l'aluminium, temporairement, n'est pas tellement bon à l'heure actuelle, on voit que les grandes alumineries dans le monde entier se cherchent des capacités de production surtout dans des endroits où ces alumineries peuvent profiter d'un tarif d'électricité garanti pour une longue période. Ce que ces gens regardent présentement, ce n'est pas un tarif d'électricité pour deux, trois ou quatre ans, mais c'est un tarif d'électricité sur une période de 25 ans pour s'assurer au moins que leurs investissements puissent leur apporter des dividendes.

Alors, on a continué en 1984-1985 nos pourparlers. On est encore en pourparlers au moment où on se parle avec deux grandes alumineries, dont une est en train de terminer son étude de faisabilité, qui est Kayser Aluminum; il y en a une autre avec laquelle on est en pourparlers pour commencer une étude de faisabilité au Québec au cours des prochains mois; on espère qu'avant l'automne on sera en position de l'annoncer. C'est dire l'intérêt de ces gens pour le Québec à cause de notre

ressource naturelle, qui est l'électricité.

La philosophie de l'actuel gouvernement du Québec, ce n'est pas de vendre notre électricité aux Américains à n'importe quel prix. Notre philosophie c'est d'abord de vendre de l'électricité aux entreprises québécoises et d'assurer celles-ci qu'elles vont toujours payer leur électricité meilleur marché que quiconque à l'extérieur du Québec. Par exemple, si nous acceptions de vendre de l'électricité à des entreprises américaines ou à des compagnies américaines de distribution de l'électricité, le tarif vendu sera toujours plus élevé que le tarif payé par des entreprises qui voudraient transformer au Québec, sinon, on va exporter nos emplois aux États-Unis et les alumineries ou les grands consommateurs d'électricité iront ailleurs. Ce que nous voulons, c'est d'attirer chez nous ces grandes entreprises.

Deuxièmement, il y a un effort énorme qui s'est fait à l'endroit des petites et des moyennes entreprises, d'abord, en ayant un meilleur service aux entreprises en région. Nous avons, il y a deux ans - on a commencé à y travailler véritablement au cours de 1984-1985 - pu récupérer du ministère de l'Éducation une soixantaine de professeurs qui étaient mis en disponibilité - on dit communément sur les tablettes, en attendant de trouver autre chose. Il y a des gens extraordinaires qu'on a pu ainsi récupérer. Sur 58 professeurs que nous avons récupérés pour venir au ministère de l'Industrie et du Commerce servir comme agents de développement industriel, nous en avons conservés 56. Il y en a deux qui sont retournés dans le système de l'éducation et les 56 autres ont cru que c'était un défi extraordinaire, avec plus d'heures de travail, beaucoup de responsabilités, un salaire pas plus élevé, mais au moins un défi extraordinaire de bâtir des entreprises, de bâtir des emplois et de bâtir le Québec économique.

J'ai été heureux au cours de l'année de saluer ces gens et on pense qu'au cours de 1985-1986 ces nouveaux arrivés au ministère de l'Industrie et du Commerce contribueront à améliorer encore la performance du MIC au Québec. Ces gens se sont annexés à la Direction générale des services aux entreprises en région, c'est-à-dire ont été éparpillés partout au Québec, dans chacune des régions du Québec, pour faire en sorte de plus que doubler le personnel qu'on avait de disponible en région et je pense que, de ce côté, les services aux entreprises seront meilleurs.

Deuxièmement, les services aux entreprises serviront aussi à la Société de développement industriel à améliorer d'abord la qualité du financement des entreprises, de la gestion des entreprises, du marketing, donc de l'exportation, du commerce extérieur, de la recherche et du

développement. Je ne pourrai pas énumérer - ce serait trop long de le faire - tous les programmes du ministère de l'Industrie et du Commerce pour l'intégration des jeunes à l'entreprise, que ce soit UNI-PME, les outils de gestion ou les coopératives de jeunes travailleurs ou les bourses d'affaires qui servent à lancer de nouvelles entreprises. J'ai fait le bilan la semaine dernière. On a tout près de 200 nouvelles entreprises au Québec. On a 1800 emplois nouveaux créés par de jeunes diplômés universitaires ou du collégial professionnel qui ont terminé leurs études au cours de la dernière ou des dernières années. Ce sont de jeunes entreprises qui n'existaient pas il y a quelques années et qui existent présentement parce que le gouvernement du Québec, c'est-à-dire le ministère de l'Industrie et du Commerce, s'est intéressé à développer l'"entrepreneurs" chez les jeunes. C'est une façon de créer de nouveaux emplois et particulièrement des emplois dans des domaines de haute technologie, puisque les diplômés universitaires créent habituellement des entreprises dans de la haute technologie.

Il y aura une priorité très grande au cours de 1985-1986 et ce sera la capitalisation des entreprises. On a connu et on a mis en marche en 1984 la commission Saucier sur la capitalisation des entreprises. La commission a déposé le rapport à la fin de juin. Ce rapport a été étudié et analysé au ministère avec mes collègues des autres ministères et en particulier le ministère des Finances. Dans le dernier discours sur le budget, le ministre des Finances acceptait de donner suite aux principales recommandations de la commission Saucier et, en l'occurrence, à la création de sociétés de placement en entreprise québécoise. C'est un virage important qui est pris par le gouvernement du Québec à ce point de vue. Historiquement, jusqu'à maintenant, des chefs d'entreprise pouvaient se payer 10 000 \$ de plus de salaire une année et investir 10 000 \$ de plus de salaire dans Bell Canada, dans la Banque Nationale ou dans la Banque Royale - je n'en veux pas à ces grandes entreprises - et avoir un abri fiscal, une économie d'impôt de 3000 \$. Si ce même chef d'entreprise prenait ces 10 000 \$ et les investissait dans sa propre entreprise, il n'y avait pas d'économie d'impôt. À compter du nouveau budget du ministre des Finances, M. Duhaime, c'est un virage, c'est un budget qui est définitivement orienté vers les PME de ce côté pour les aider à travers une mécanique à pourvoir d'un abri fiscal possible. Le chef d'entreprise pourra, grâce à ces sociétés de placements dans l'entreprise québécoise dont le projet de loi sera déposé au cours des prochains jours, reprendre une partie de son salaire, le réinjecter en capital-actions de son entreprise et bénéficier de l'épargne-actions, c'est-à-dire

d'un abri fiscal, donc d'une déduction d'impôt, s'il investit dans son entreprise au lieu d'investir dans de grandes entreprises cotées à la Bourse. C'est une de nos priorités et on croit, M. le Président, qu'avec les sociétés de placements dans l'entreprise québécoise, avec les SPEQ, avec le prêt de capitalisation qui a été annoncé aussi dans le dernier discours sur le budget et qui devrait être annoncé en détail au cours des prochaines semaines, nous pourrions chaque année canaliser plusieurs centaines de millions de dollars d'épargne des Québécois et les injecter dans le domaine de la capitalisation de petites ou moyennes entreprises.

(10 h 30)

Si nos entreprises sont mieux capitalisées, si elles ont du capital-actions, c'est-à-dire le financement adéquat ou l'équité adéquate, on pense qu'elles vont pouvoir mieux résister à des tempêtes économiques qui pourraient survenir avec le temps.

Je dois juste faire une petite image pour vous citer un peu ce qu'est la capitalisation d'une entreprise: on pourrait dire que ce sont les racines d'un arbre. Si elle est bien capitalisée, les racines sont profondes, et même s'il vient une bonne tempête, avec des racines profondes, l'arbre va résister. Mais si elle est mal capitalisée, les racines sont juste à fleur de terre. Mais des racines à fleur de terre cèdent quand arrive une grosse tempête, l'arbre ne résiste pas et tombe. C'est un peu ce qui arrivait à nos entreprises québécoises au cours de la crise économique alors que le gouvernement du Québec a dû intervenir d'urgence pour mieux les capitaliser, d'une façon temporaire, en garantissant des prêts à au-delà de 800 petites ou moyennes entreprises qui, autrement, seraient disparues parce qu'elles n'avaient pas de racines assez profondes pour résister aux tempêtes des crises économiques à survenir.

La première priorité, en 1985-1986, M. le Président, c'est donc de donner suite au discours sur le budget de mon collègue, le ministre des Finances, M. Duhaime, c'est de travailler à réaliser rapidement les sociétés de placements dans l'entreprise québécoise, à doubler ces sociétés de placement de prêts et de capitalisation qui, les deux mesures ensemble, remplaceront une grande partie des subventions qui étaient auparavant données aux entreprises québécoises.

Coût au gouvernement québécois: meilleur marché. Injection de capitaux dans les entreprises: plusieurs centaines de millions de dollars seront chaque année investis dans des capitalisations de PME, ce qui ferait beaucoup plus qu'en temps normal. Alors, on obtient la mesure idéale pour les PME. Bien sûr, la mesure idéale pour les contribuables, ceux qui paient des taxes,

c'est de payer le moins possible de taxes, c'est que cela coûte le meilleur marché possible pour administrer l'État québécois.

À travers cela, nous allons continuer nos programmes de recherche et de développement, de gestion, de marketing, d'aide, pour apporter d'autres améliorations à l'intérieur de l'entreprise. Nous allons continuer aussi les services aux entreprises. Les coopératives vont continuer aussi, avec, bien sûr, un effort additionnel. Ce sera une autre de nos priorités au cours de 1985-1986, soit des coopératives de travailleurs mieux capitalisées à travers la Société de développement coopératif, programme que nous avons adopté l'année passée sous forme de projet de loi et qui est maintenant en application.

Nous allons aussi, bien sûr, continuer la recherche d'investisseurs majeurs potentiels tels que d'autres alumineries, d'autres entreprises grandes consommatrices d'électricité, que cela soit dans l'électrochimie ou dans l'électrometallurgie; en même temps, nous nous efforcerons d'intéresser le maximum de petites ou de moyennes entreprises à venir s'établir au Québec, si elles sont des étrangères ou, si elles sont des entreprises québécoises, à injecter davantage d'argent dans l'économie québécoise.

Avant de terminer, M. le Président, nous aurons, puisque c'est aussi dans le discours sur le budget, des actions importantes à accomplir vis-à-vis des sociétés d'État. Dans le discours sur le budget, le ministre des Finances annonçait de nouvelles façons de capitaliser les sociétés d'État, c'est-à-dire de remettre sur le marché public, sur le marché des citoyens, une partie du patrimoine québécois. Exemple: Hydro-Québec, qui fera une importante émission d'actions privilégiées au cours de l'année.

La Société générale de financement a décidé de suivre l'exemple qui a été tracé dans le discours sur le budget par le ministre des Finances et une partie des actifs de Donohue et de Domtar, qui sont à l'heure actuelle à 100 % la propriété d'une filiale de la SGF qui s'appelle Dofor Inc., une partie de ces actifs, dis-je, sera remise en vente sur le marché public, c'est-à-dire à la Bourse. Dofor Inc., la filiale principale de la SGF, sera inscrite à la Bourse au cours des prochaines semaines. Cela permettra ainsi aux citoyens et citoyennes du Québec d'investir dans des entreprises transformatrices de ressources naturelles québécoises en "partnership" avec l'État québécois. On va permettre ainsi aux citoyens de bénéficier du régime d'épargne-actions et d'investir dans le développement économique, dans le développement des ressources naturelles du Québec.

SIDBEC: l'opération SIDBEC-Normines est presque terminée. Nous avons fermé la

mine du lac Fer. Dans la ville de Gagnon, il reste quelques centaines de citoyens seulement, les gens sont rengagés soit à Fermont, soit à Port-Cartier ou ailleurs au Québec.

Des opérations de la ville de Fermont - parce que tout le monde craignait la disparition de Fermont éventuellement - je peux vous dire que nous manquons de personnel à l'heure actuelle à Fermont. Je peux vous dire également que la minière Québec-Cartier produit au maximum de sa capacité comme elle ne l'a jamais fait dans le passé. Le taux de production cette année est estimé à 16 600 000 tonnes de minerai de fer alors qu'il y a deux ans, au moment où l'on se parlait, la production à Fermont n'était que de 8 000 000 de tonnes. On doit maintenant aménager de nouvelles roulottes pour permettre aux gens d'habiter à Fermont parce qu'on manque de main-d'œuvre qualifiée. Il y a quelques semaines, on manquait d'une vingtaine de soudeurs, de mécaniciens et de machinistes. C'est donc dire, M. le Président, qu'on a repris tout le personnel de Gagnon qui voulait travailler à Fermont, c'est-à-dire continuer à travailler dans le minerai de fer, dans les mines de fer; on a pu les transférer de Gagnon vers Fermont. On a repris tout le personnel qui était disponible.

L'usine de Port-Cartier produit maintenant à pleine capacité; la capacité est de 6 600 000 tonnes cette année, alors que le record établi il y a cinq ou six ans était de 5 200 000 tonnes. On pense que la minière Québec-Cartier fera un investissement nouveau pour augmenter la production à au-delà de 6 600 000 tonnes.

L'opération SIDBEC-Normines, je pense qu'elle est réussie, et nous n'avons plus maintenant qu'à payer le déficit qui est presque le déficit olympique - M. Bourassa se spécialisait dans ces différents déficits, vous vous en souvenez - soit un déficit de 800 000 000 \$. 400 000 000 \$ ont déjà été payés par les contribuables québécois et une autre somme de 400 000 000 \$ reste à payer. C'est ce qu'a coûté la vision de M. Bourassa vis-à-vis du développement de l'industrie du fer. Je pense que cela aurait coûté pas mal moins si on avait eu un peu de courage politique à l'époque et posé les gestes qu'il fallait poser.

Quant à la Société des alcools - c'est la dernière société d'État dont je veux traiter avant de terminer - le ministre des Finances a annoncé qu'une partie des magasins de la Société des alcools serait retournée au secteur privé, et je pense que - j'en ai parlé d'ailleurs à plusieurs reprises - l'opération s'est commencée en 1978, alors que le gouvernement du Parti québécois a décidé de faire confiance à 10 000 ou 12 000 petites ou moyennes entreprises, pour la plupart, à 95 %, et de permettre aux

épiciers indépendants de vendre du vin dans les épiceries. Au moment où on se parle, 50 % du vin de table est vendu dans les épiceries du Québec, 12 000 PME québécoises, pour 95 %, vendent du vin, et avec presque pas de problèmes sociaux ou moraux.

On peut dire que, si on réussit à vendre 50 % du vin de table d'une façon très correcte, on est capable de vendre le reste du vin de table et le reste du vin de haute marque et aussi le reste des spiritueux. C'est à partir de ce raisonnement que le ministre des Finances a annoncé qu'une partie des magasins de la Société des alcools du Québec serait mise en vente par soumissions publiques au cours des prochaines semaines.

Je sais que les membres de la commission ont des questions à poser là-dessus; alors, il me fera plaisir de répondre à ces questions au cours des heures que nous passerons ici, en commission parlementaire.

M. le Président, c'était, pour l'essentiel, les grandes actions du ministère de l'Industrie et du Commerce en 1985-1986. Je demanderai, au cours de cette journée, d'adopter les crédits du ministère de l'Industrie et du Commerce.

Le Président (M. Beaumier) : Merci, M. le ministre. Avant de passer la parole au député de Laporte, le porte-parole de l'Opposition, j'aimerais informer les membres de la commission que j'aimerais intervenir au niveau des remarques préliminaires, mais une fois que tous les députés qui voulaient intervenir l'auront fait. Merci bien. M. le député de Laporte.

M. André Bourbeau

M. Bourbeau : Merci, M. le Président. Il me fait plaisir d'entreprendre, aujourd'hui encore, l'étude des crédits du ministère de l'Industrie et du Commerce. Cette joie n'est pas liée au contenu même du programme de dépenses du gouvernement. C'est même plutôt décevant à ce chapitre. Comme d'habitude, on se prépare à donner l'impression qu'on agit, pendant que l'économie québécoise reste fondamentalement très vulnérable et mal armée pour faire face à la concurrence.

Ce qu'il y a de plus particulièrement réjouissant dans l'annonce de l'étude de ces crédits, c'est que ce sont manifestement les derniers qu'un gouvernement péquiste pourra présenter avant longtemps. En effet, les entourloupettes et le pétage de bretelles ne font plus rire personne.

Il est donc particulièrement intéressant d'entreprendre l'étude des crédits du ministère de l'Industrie et du Commerce maintenant que l'on connaît la nouvelle stratégie de développement économique de ce

gouvernement telle que révélée par le budget du 23 avril dernier.

Le budget nous a présenté toute une variété de projets à échéance précipitée qui ne sont pas le résultat de planification globale à éléments cohérents. À l'avance, les Québécois disent non à un nouveau saupoudrage de programmes ponctuels et inefficaces de création d'emplois temporaires venant d'un gouvernement, qui, finalement, n'aura jamais su présenter de stratégie économique cohérente.

Les Québécois attendent impatiemment l'occasion de clairement leur manifester son désaveu à l'occasion des élections générales. Nous doutons fortement que les mesures énoncées aujourd'hui par le ministre de l'Industrie et du Commerce ou le dernier budget puissent y changer quelque chose tant ils en ont soupé de l'électoratisme sans véritable lendemain.

Nous voulons, bien sûr, profiter de l'étude des crédits pour examiner plusieurs activités du ministère depuis un an ainsi que de nombreux dossiers que nous jugeons importants pour le développement économique du Québec.

Dans l'ensemble, les crédits du ministère traduisent un recul que la conjoncture ne justifie pas nécessairement, à moins que l'on ne nous prouve concrètement que l'on peut faire plus avec moins. Or, à ce chapitre, le ministre nous a davantage habitués à des déluges de mots.

Tout d'abord, nous constatons que 92 500 000 \$ ou 31 % du budget total alloué au ministère de l'Industrie et du Commerce pour l'exercice financier 1985-1986 est consacré au programme Soutien aux sociétés d'État.

Le ministre va nous dire qu'il s'agit là d'une baisse par rapport aux 124 000 000 \$ qui étaient alloués en 1984-1985. C'est vrai, mais le budget du ministère de l'Industrie et du Commerce pour 1984-1985, tel qu'étudié l'an dernier, ne prévoyait que 58 700 000 \$ pour ce programme. Or, on apprend maintenant que c'est plutôt 124 000 000 \$ que le ministère de l'Industrie et du Commerce a investis dans ce programme en 1984-1985, soit plus de deux fois ce que cette commission a approuvé lors de l'étude des crédits pour l'année qui vient de se terminer. Vous comprendrez donc, M. le Président, notre scepticisme devant les budgets de dépenses annoncés pour ce programme pour l'année 1985-1986.

De plus, nous constatons une baisse dans tous les principaux programmes et éléments du ministère s'adressant aux entreprises du Québec. Par exemple, 475 000 \$ de coupure au programme Soutien technique et professionnel au développement et à la croissance des secteurs manufacturiers, commerciaux et coopératifs, et ce malgré une hausse de 570 000 \$ à la

rubrique Communications de ce programme; une baisse de 22 400 000 \$, une coupure au programme Soutien financier au développement et à la croissance des secteurs manufacturiers, commerciaux et coopératifs.

Le ministère s'apprête également à discontinuer de nombreux programmes visant d'importants secteurs de développement du Québec. Ainsi le programme d'aide aux fusions et regroupements, le programme d'incitation aux exportations, le programme d'urgence d'aide à la PME, le programme de modernisation pour les industries du textile, de la bonneterie et du vêtement sont tous en phase de liquidation. D'autres programmes comme le programme de crédit-implantation, d'aide à l'investissement pour les entreprises à technologie moderne et les entreprises dynamiques, d'aide au développement touristique, d'aide au développement de l'industrie électronique voient leurs crédits coupés de plus de 23 000 000 \$.

C'est un peu inquiétant de constater toutes ces coupures alors que le gouvernement prétend que la création d'emplois est sa plus grande priorité. C'est d'autant plus inquiétant puisque l'on apprenait, il y a quelques semaines, que le gouvernement entendait signer une entente avec le gouvernement fédéral qui donnerait au Québec la mainmise sur tous les programmes d'aide aux entreprises. On peut vraisemblablement s'attendre que bon nombre de ces programmes disparaissent, étant donné l'attitude du ministre qui disait lui-même à l'Assemblée nationale, il y a quelques semaines à peine, que cela - je cite - "lui répugne un peu, au fond, des subventions aux entreprises".

Nous voudrions bien savoir quelles garanties ont été réclamées par le gouvernement de façon que cette entente ne soit pas simplement, pour le gouvernement fédéral, une excuse pour dépenser moins pour le développement économique et régional au Québec.

Le ministre se vante, par ailleurs, du présumé grand succès du programme Bourses d'affaires et que la très grande demande manifestée par les jeunes diplômés pour ce programme l'a forcé à élargir les critères d'admissibilité du programme. La vérité est malheureusement tout autre, M. le Président. De l'objectif de 500 bourses que s'était établi le ministre pour l'année 1984-1985 pour ce programme, 265 bourses ont été allouées, soit à peine 50 % de l'objectif annoncé. C'est plutôt le manque de justesse du ministère en établissant les balises ou les critères de ce programme qui le force, aujourd'hui, à réviser à la fois les critères et les objectifs de ce programme et non, tel que le ministre le crie à qui vaudra, la grande demande manifestée par le milieu. Il reste donc beaucoup de retard à rattraper si le ministre espère atteindre l'objectif des

1500 bourses en 1985-1986.

Le budget du 23 avril a enfin permis aux Québécois de voir quelle suite le gouvernement espère donner aux recommandations du rapport de la Commission québécoise sur la capitalisation des entreprises. La plus importante mesure annoncée par le budget est l'éventuelle - outre, évidemment, la taxe de 9 % sur les assurances - création des sociétés de placements dans l'entreprise québécoise.

Nous ne savons malheureusement encore rien quant à ce projet et nous attendons impatiemment l'occasion d'étudier le projet de loi qui proposera la création de ces sociétés. Par la création des sociétés de placements dans l'entreprise québécoise, le gouvernement mettra fin à l'existence des SODEQ, un exercice qui s'est avéré un échec malheureux.

(10 h 45)

Le programme de capitalisation des corporations avait été annoncé pour 1985-1986 par le ministre et il fera maintenant l'objet d'une restructuration promise lors du discours sur le budget.

Le dossier sur la Loi sur les heures d'affaires des établissements commerciaux mérite également l'attention de cette commission. Le ministre de l'Industrie et du Commerce voulait, par ce projet de loi, donner des dents à la loi sur les heures d'affaires. La nouvelle loi prévoit de plus sérieuses amendes aux contrevenants de la loi. Or, il semble y avoir encore tout un problème de procédure dans l'application de la loi.

Le ministère a reçu plus de 300 plaintes depuis l'entrée en vigueur de la nouvelle loi, mais il n'y a eu à ce jour qu'une seule condamnation. Il semble y avoir un sérieux problème dans la procédure de transfert des dossiers du ministère de l'Industrie et du Commerce au ministère de la Justice. Qui au juste est le ministre ultimement responsable de l'application de cette loi? Cela ne semble pas clair. D'une part, le gouvernement a donné des dents à la loi, mais en même temps il prend bien soin de garder celle-ci en muselière. Pourquoi le gouvernement ne prend-il pas ses responsabilités à cet égard? Pourquoi avoir fait voter une telle loi si le gouvernement n'est pas disposé à la faire respecter? Ne serait-ce pas parce que le ministre voulait, d'une part, faire plaisir à l'Association des détaillants en alimentation, qui réclamait cette loi, tout en disant à ceux qui voulaient ouvrir le dimanche: Continuez à ouvrir, nous allons vous tolérer. D'une part, le ministre faisait plaisir à ceux qui voulaient fermer le dimanche et, d'autre part, il faisait plaisir également à ceux qui voulaient ouvrir leur commerce le dimanche. Le ministre était conservateur avec les conservateurs et était libéral avec les libéraux. On reconnaît bien

la problématique fondamentale du bon ministre.

Nous voulons également examiner certains projets d'investissement au Québec qui sont contrôlés par le ministère de l'Industrie et du Commerce. Le dossier Bell Helicopter à Mirabel nous intéresse particulièrement. Il devient évident aujourd'hui que le gouvernement du Québec s'est lancé d'une façon très précipitée dans un projet sans aucune considération pour les 110 000 000 \$ qu'il y engouffrait. Nous comprenons maintenant pourquoi le ministre n'a jamais voulu déposer en Chambre ni les études des marchés qui lui furent fournies, ni le texte de l'entente qui lie le gouvernement du Québec et le gouvernement fédéral à la société Bell Helicopter.

Le projet d'investissement du groupe Oxysynthèse est un autre projet que nous voulons étudier. Le gouvernement s'engage-t-il, encore une fois, aveuglément dans ce projet? Le gouvernement peut-il justifier les 8 900 000 \$ qu'il veut investir dans ce projet, alors que le gouvernement fédéral ne s'y intéresse pas? Comment se fait-il que le ministre de l'Industrie et du Commerce n'a pas pu attirer son collègue, le ministre fédéral de l'Expansion industrielle régionale, dans un tel projet? Comment peut-il réfuter les appréhensions d'une surcapacité de production de peroxyde d'hydrogène, telle qu'anticipée par les analystes du MEIR? Le gouvernement s'apprête-t-il à participer, encore une fois, à la création d'un autre canard boiteux?

Toujours dans les relations fédérales-provinciales, ne trouvez-vous pas, M. le Président, que le beau risque du Parti québécois coOte cher aux Québécois? Nous apprenions dernièrement que le gouvernement fédéral assure par lui-même la survie de l'industrie de la pétrochimie en Ontario alors qu'au Québec le gouvernement provincial est seul à éponger les déficits de Pétromont. C'est ce que M. Robert Bourassa qualifie si bien d'à-plat-ventrisme.

Nous voulons également saisir l'occasion qui se présente à nous pour discuter des activités de la Société générale de financement. Bien des choses se sont passées: acquisition et disposition des actifs du portefeuille de la SGF depuis la dernière fois que cette commission a examiné les activités de cette société, soit au printemps 1983, au moment de l'étude du projet de loi 10.

Nous avons plusieurs questions à poser au ministre sur le projet de la franchisation des succursales de la Société des alcools du Québec. Ce projet, qui s'avère la version 2 du projet irréfléchi de coopérativisation présenté en catastrophe en décembre 1983, suscite beaucoup d'intérêt chez la population et mérite donc que le ministre réponde aux principales questions que lui adresseront les membres de cette commission.

Nous avons également d'autres questions à poser au ministre sur les activités en général de la Société des alcools du Québec. Nous espérons qu'il profitera de la tribune que nous lui offrons pour jeter de la lumière sur ces projets.

En conclusion, M. le Président, nous considérons qu'avec cette étude des crédits du ministère de l'Industrie et du Commerce et avec le budget présenté par le ministre des Finances le gouvernement péquiste aura joué ses dernières cartes. Ses tergiversations autour de son option au sujet de la loi 101 et de son application, au sujet des contraintes dont sont victimes nos PME et des modifications à apporter au Code du travail ont ralenti l'effort économique du Québec. Cela sent l'essoufflement, cela sent le retard, cela sent la retraite.

Soyez assuré, M. le Président, que l'Opposition, avec son programme, est en mesure de prendre rapidement la relève et le plus tôt sera le mieux pour les Québécois. Merci, M. le Président.

Le Président (M. Beaumier): Merci, M. le député. M. le ministre.

M. Biron: Je voudrais faire un très bref commentaire, M. le Président, sur l'exposé du député de Laporte. On réalise qu'il a été très pris au cours des derniers mois par la campagne de financement de son Parti et il n'a pas eu le temps de consulter des chefs d'entreprise. Il aurait dû, comme moi, faire le tour du Québec, rencontrer des chefs d'entreprise dans toutes les régions du Québec, des centaines et des centaines, sinon des milliers de chefs d'entreprise. Encore vendredi, j'ai rencontré, dans quatre réunions différentes, au-delà de 1000 chefs d'entreprise qui ont posé des questions très claires, très précises sur les nouvelles sociétés de placements dans l'entreprise québécoise, sur le pourquoi de telle et telle intervention. Globalement et généralement, à une très, très forte majorité, les chefs d'entreprise sont très satisfaits des interventions du gouvernement du Québec, et particulièrement de voir que nos budgets de subventions peuvent diminuer pour les remplacer par d'autres formes plus modernes de garanties de prêts ou encore par d'autres formes encore plus modernes d'abris fiscaux pour ceux et celles qui veulent investir dans des PME québécoises.

Alors, M. le Président, je recommande au député de Laporte, si lui n'a pas le temps, de demander à ses collègues ou, du moins, à ses chercheurs de faire le tour du Québec, de rencontrer les chefs d'entreprise, de rencontrer les groupements tels que les chambres de commerce, les groupements québécois d'entreprises, les centres de dirigeants d'entreprise, le Conseil du patronat. Ces gens pourraient les informer

des actions du gouvernement du Québec et, lorsque vous écrieriez vos discours, M. le député de Laporte, ils seraient complètement différents de ce que vous avez dit aujourd'hui parce que vous venez de dire le contraire de ce que tous les chefs d'entreprise ou, en tout cas, la très grande majorité des chefs d'entreprise à travers le Québec disent. Ils disent que nous avons des programmes précis qui peuvent aider les entreprises alors que le pseudo-programme du Parti libéral du Québec est complètement vide de sens. Il n'y a absolument rien là pour les PME. C'est d'ailleurs la philosophie de M. Bourassa. C'est tout pour les grandes affaires et rien pour les PME. C'était cela, à l'époque, la vision du Parti libéral de 1970-1976. On disait qu'il fallait éliminer les petites entreprises, parce qu'elles n'avaient pas de chance de survie. On le disait à l'époque dans le programme du Parti libéral. C'est la même chose aujourd'hui, c'est le même bonhomme. L'équipe Bourassa suggère de fusionner les PME du Québec pour en faire de grandes entreprises.

Je vous ai entendu dire tout à l'heure, M. le député de Laporte: Les programmes de fusion, c'est disparu. L'équipe de M. Bourassa disait: Parce qu'elles sont trop petites pour entreprendre de grands projets d'investissement, pour mettre au point de nouveaux produits, pour avoir accès facilement aux marchés financiers. Pourtant, dans les mêmes années, aux États-Unis, des études de l'Institut de technologie du Massachusetts disaient que c'étaient les entreprises de moins de 100 employés qui généraient le plus d'activité économique, le plus de nouveaux emplois et le plus de développement de nouveaux produits.

Alors, je pense, M. le Président, que le Parti libéral a encore laissé son cadran à l'époque ou à l'heure de 1970. Il devrait se réveiller rapidement parce que, aujourd'hui, nous vivons en 1985 et les chefs d'entreprise du Québec, les chefs de PME en particulier, vivent en 1985 plus que jamais.

M. Bourbeau: M. le Président, seulement une question au ministre...

Le Président (M. Beaumier): Merci, M. le ministre. En ce qui a trait aux remarques préliminaires, il vous reste sept minutes, bien sûr.

M. Bourbeau: Une question au ministre, une question pour se comprendre un peu. La citation que le ministre vient de faire du programme du Parti libéral, est-ce que c'est le programme de 1985 ou le programme de 1976 ou de 1973?

M. Biron: C'est toujours le même programme de votre même chef...

M. Bourbeau: Non, non. On a un nouveau programme...

M. Biron:... puisque vous avez dit...

M. Bourbeau:... en 1985. Seulement une précision, est-ce que c'est le programme de 1985?

M. Biron: C'est la seule mention qu'il y a pour les PME. Il n'y a d'ailleurs pas de mention dans votre programme pour les PME...

M. Bourbeau: Est-ce que le ministre peut répondre à ma question...

M. Biron:... et, en 1970, la seule mention...

M. Bourbeau: En 1970?

M. Biron:... des PME, c'était pour les éliminer, parce qu'elles étaient trop petites; on ne se préoccupe pas de PME dans le programme du Parti libéral du Québec.

M. Bourbeau: J'ai ma réponse, Me le Président, c'est le programme d'il y a quinze ans, si j'ai bien compris.

Le Président (M. Beaumier): Alors, M. le député de Bourassa.

M. Patrice Laplante

M. Laplante: M. le Président, mon intervention sera assez courte. J'ai eu à rencontrer, samedi dernier, un groupe d'hommes d'affaires, d'industriels et, hier après-midi aussi, je suis allé porter une subvention de recherche à une PME. Je voudrais transmettre ici à M. le ministre la satisfaction des hommes d'affaires actuellement et vous transmettre aussi des félicitations - et je les transmets telles qu'exprimées - au sujet de votre esprit d'innovation envers la PME québécoise. Il y a une industrie parmi celles-là qui était en affaires depuis 13 ans, j'en ai une autre que cela faisait 27 ans qu'elle était en affaires et j'en ai même une du comté de Compton qui était là aussi - je ne la nommerai pas ici...

M. Bourbeau: Je croyais que vous aviez nommé le comté.

M. Laplante: Cela fait 17 ans qu'elle est dans ce genre d'industrie. Elles ont vu passer différents gouvernements et elles n'ont eu que des félicitations à faire au ministre de l'Industrie et du Commerce, que je vous transmets, M. le ministre. Cela fait chaud au cœur lorsqu'on entend de telles choses.

Contrairement à ce que les libéraux... De cela, il en a été question aussi lorsqu'on a parlé du bâtiment en général qui touche indirectement l'industrie. Cela peut toucher le textile, cela peut toucher les meubles et cela peut toucher à peu près tout ce qu'il peut y avoir sur cela. On disait qu'il y avait un contraste entre le gouvernement qu'il y avait aujourd'hui et le gouvernement Bourassa où, à ce moment, ces gens démolissaient et où nous, on a essayé de construire. On nous a donné pour preuve toute l'autoroute Ville-Marie où plus de 2000 logements sont disparus. On m'a parlé aussi du parc Mirabel et du peu d'intérêt que les libéraux ont mis lorsque cela a été le temps de la construction de Mirabel. Actuellement, dans le parc industriel qui est là, il n'existe pas encore de manufacture, à ce que je sache.

Ce qu'on attend du gouvernement actuel, cela m'a surpris un peu; dans ces PME, les gens nous disent: Ce n'est pas de l'argent que nous voulons gratuitement, ce n'est plus cela que nous cherchons. La crise, vous l'avez gérée d'une façon exemplaire pour les PME. Par exemple, on a blâmé une certaine banque - que je ne nommerai pas non plus ici - entourée de vrais libéraux qui sont dans cela où on a fermé 600 industries dans un mois, juste par des rappels de crédit. Cette même banque aussi a congédié, a remercié 2000 travailleurs. Il a été question aussi de cette banque. Si le Parti libéral actuellement cherche...

Je regarde tous les discours qu'on a pu avoir et même les questions en Chambre, les discours qui se font en commission parlementaire et où le Parti libéral dit: Quand est-ce qu'on va en élection? Donnez-nous le pouvoir! On se sent prêts. C'était la même chose en 1970, on disait: On se sent prêts pour le pouvoir, mais ils ont été capables de l'administrer seulement trois ans. On connaît le coût des élections. Ils ont été obligés de revenir en 1973 pour une autre élection et on voulait rentrer plus forts et avec supplication au peuple québécois. À ce moment, ils ont entré 102 députés sur 110 députés. Ils étaient plus forts, mais ils n'ont pas encore été capables d'administrer trois ans. Encore le coût épouvantable d'une élection au peuple québécois, mais l'argent pour eux a toujours été une affaire secondaire. On le sait par le budget dont on a hérité en 1976. Il y avait 800 000 000 \$ de cachés, M. le député, qui n'apparaissaient pas au budget, pas du tout! Si nous nous en allons vers aujourd'hui, seulement dans le budget qui a été voté, ou dont on se prépare à voter les prévisions, vous savez qu'il y a à peu près 1 800 000 000 \$, ce qui est encore les bébés du régime libéral de 1970 à 1976. Seulement un élément, le régime de retraite du Québec, où le gouvernement libéral n'a jamais trouvé le tour de rembourser à la

Caisse de dépôt les redevances du Québec qui étaient l'argent des travailleurs. On est le seul gouvernement... Cette année, vous avez 1 300 000 000 \$ dans cela. Si on avait suivi la même politique et si nous avions camouflé ces dettes et pris cet argent pour le faire bénéficier dans les dettes publiques, cela ferait encore un beau montant additionnel. Il faudrait que vous l'additionniez. (11 heures)

M. le ministre nous parlait tout à l'heure de SIDBEC, il dit qu'on a déjà un montant de 400 000 000 \$ de payé sur une erreur de parcours, encore une fois, du gouvernement libéral. Il faut se souvenir d'octobre 1976 où les libéraux ont pris un engagement de 600 000 000 \$ pour SIDBEC à la veille d'une élection. J'aimerais que le ministre développe un petit peu ces choses-là, la façon dont les Québécois se sont fait jouer là-dedans.

Si on parle d'économie à la Baie James - c'est votre bébé à vous autres - où les prévisions étaient de 5 600 000 000 \$ et où cela a gravi vite, très vite. En 1976, vos prévisions étaient déjà à 15 000 000 000 \$ là-dedans, mais c'est drôle, lorsqu'on est arrivé là et qu'on a enlevé les sangsues libérales autour de ce projet-là, qu'est-ce qui est arrivé? Les 15 000 000 000 \$ sont restés là. Aujourd'hui, le projet est encore à 15 000 000 000 \$ après neuf ans, il a fallu qu'on l'arrête; même, on a fait aussi une épargne au bout de tout cela de quelque 700 000 000 \$; je pense qu'il nous en a coûté cela de moins que les prévisions libérales.

Si c'est ça, l'administration que vous offrez aux Québécois pour la prochaine décennie, c'est presque gênant. Je comprends aussi les hommes d'affaires que j'ai rencontrés de dire: Le PQ, il va falloir que vous apportiez des améliorations dans votre parti. On le reconnaît, cela, mais on ne veut pas voir M. Bourassa là pour tout l'or du monde. C'est épouvantable, je n'ai jamais vu un homme aussi contesté actuellement; non, non.

Le Président (M. Beaumier): MM. les députés, j'aimerais juste signaler qu'on s'adresse toujours à la présidence et non pas aux députés. C'est mon orgueil, c'est mon orgueil!

M. Laplante: Je m'en tiens à votre consigne, M. le Président, vous avez raison, absolument raison, mais c'est là-dessus que je voudrais aussi que M. le ministre puisse élaborer actuellement, faire un tour d'horizon aussi sur la Société générale de financement, son évolution, les gains qu'elle apporte, les difficultés qu'elle a connues et parler aussi de l'avenir prometteur qu'elle peut apporter aux Québécois. Sur ce, M. le Président, vous pouvez passer à un autre et

j'aurai d'autres questions en cours de route à poser à M. le ministre.

Le Président (M. Beaumier): Merci, M. le député. M. le député de Châteauguay.

M. Roland Dussault

M. Dussault: Merci, M. le Président. Je voudrais, en guise de propos préliminaires, faire rapport d'une certaine façon au ministre de l'Industrie et du Commerce d'une représentation que je lui ai faite récemment. Je voudrais en faire bénéficier les autres membres de la commission, ce qui ne m'empêchera pas d'envoyer quelques notes au ministre à ce sujet-là.

Il s'agissait d'abord d'une première rencontre avec les dirigeants du collège Édouard-Montpetit et je devais remettre un chèque de 100 000 \$ dans le cadre du programme Outils de gestion. Ce que je trouve intéressant et ce que je voudrais dire particulièrement, c'est le fait que c'est une expérience qui est vécue, à toutes fins utiles, de transmission de la gestion de fonds de ce programme à l'égard d'un collège, d'une institution d'enseignement près des étudiants qui est donc en mesure de rendre encore plus facile pour les jeunes concernés de pouvoir bénéficier du programme Outils de gestion. M. le Président, je dois dire au ministre que cette initiative en région est très, très appréciée dans le milieu et il y a lieu de se demander si on ne devrait pas faire l'effort de généraliser une telle expérience.

Quant à la deuxième représentation qui se trouvait le même jour, c'était auprès du groupe de boursiers du programme Bourses d'affaires de la région de la Montérégie. Cela se passait à l'hôtel Hilton Le Saint-Laurent, cela réunissait la plupart des boursiers de la région, de même que leur parrain. Je dois dire au ministre que j'avais eu l'occasion de trouver beaucoup de satisfaction à travailler à ce programme, surtout à sa préparation, au moment où, avec d'autres députés, nous avions fait le tour du Québec, nous étions allés voir les étudiants dans les collèges, nous leur avons expliqué programme, nous avons échangé avec les étudiants et cela avait été une séance très intéressante.

Je dois vous dire que le plus intéressant est venu, effectivement, lors de cette rencontre, parce que j'ai pu sentir jusqu'à quel point ce programme Bourses d'affaires était utile et apprécié dans le milieu par les jeunes qui en bénéficient et par les parrains. Je voudrais faire oeuvre utile en faisant part des améliorations que le groupe, dans un échange fort dynamique, a identifiées comme devant venir tôt ou tard, ce qui rendrait le programme encore plus intéressant.

D'abord, je dois dire qu'on s'attend généralement à avoir des entreprises créées par des jeunes sur une base très permanente et très stable, une entreprise, quelque part, sur un terrain. Cela a été, bien sûr, l'occasion d'entendre des parrains et de jeunes boursiers, mais cela a été aussi l'occasion d'entendre un boursier nous expliquer le type d'entreprise qu'il avait mise sur pied; lui, il appelait cela une manufacture sans usine. Il s'était spécialisé à mettre sur pied une entreprise qui, à toutes fins utiles, fait appel à la sous-traitance. En tout cas, cela m'est apparu extrêmement intéressant, puisqu'il y a là tout un secteur à développer au Québec, si ça se pratique, bien sûr, avec beaucoup d'intérêt, mais il y a encore beaucoup à faire du côté de la sous-traitance, et je me disais qu'il y aurait peut-être lieu d'en parler, de ce genre d'expérience, parce que c'est évident que nous pourrions en faire bénéficier les Québécois.

Ces boursiers et ces parrains nous disaient qu'ils souhaitaient profondément être en mesure, par ce programme, de pouvoir étaler le remboursement de la dette. En fait, la difficulté la plus grande qu'ils trouvent, c'est l'étalement de leur dette. Par l'avantage que le programme offre, sur le plan des intérêts ils sont amenés à rembourser dans un court laps de temps, et ça leur paraît difficile. Ils demandent donc cet avantage de pouvoir étaler davantage dans le temps.

Ils nous disent aussi - et cela a été vraiment confirmé par les parrains qui sont revenus à la charge là-dessus - qu'il y aurait sûrement lieu de regarder la possibilité de hausser le plafond de la bourse. Ils disent qu'à 25 000 \$ c'est fort intéressant. Je trouve intéressant aussi de devoir aller en faire garantir une partie, donc le tiers de cette bourse, eux-mêmes, de leur propre initiative, et c'est un autre des avantages du programme. Il ne s'agit d'offrir le paradis à personne, il s'agit de les mettre dans les mêmes conditions difficiles que celles où sont les gens d'affaires en général. Ils trouvent donc intéressante l'idée de ce tiers à devoir garantir eux-mêmes, mais ils trouvent que, pour vraiment faire oeuvre utile, mettre sur pied une entreprise ou s'impliquer d'une façon significative dans une entreprise pour devenir patrons, à toutes fins utiles, il faudrait songer à augmenter ce plafond de 25 000 \$.

Les parrains souhaiteraient qu'il se crée une dynamique meilleure pour qu'eux-mêmes soient mis en situation de jouer un rôle plus grand que celui qu'ils jouent. On était porté, au départ, à penser que les parrains seraient, bien sûr, des guides pas nécessairement quotidiens, mais des guides qui seraient là au cas où il y aurait des faux pas qui pourraient être faits. Mais je m'attendais que

les jeunes boursiers... Mais, il ne faudrait pas trop les voir dans le décor. On a constaté que le jeune apprécie beaucoup voir apparaître le parrain, et ce dernier, surtout si c'est quelqu'un qui a été très impliqué en affaires, peut ouvrir des portes tout en n'apportant pas le paradis, mais de façon à faire en sorte que non seulement le boursier en profite, mais que l'entreprise et le secteur économique du Québec tirent davantage profit de cela.

Ils souhaitent donc que, pour ce qui viendra, on soit en mesure de permettre au parrain de comprendre le rôle qu'il va jouer et de faire en sorte, à un moment donné, que psychologiquement, son rôle soit perçu comme encore plus important. En fait, c'est une question de valorisation du rôle du parrain.

Ils disent aussi que leur programme a créé un effet - ça fait toujours un peu bizarre de dire ça et ça peut paraître un peu dérangent - par rapport à la perception qu'on avait des banquiers, ils nous disent que, pour ce qui est de leur programme, ils ont été étonnés de l'ouverture des banquiers, mais qu'il y a encore beaucoup de travail à faire de ce côté-là. Pour plusieurs, ils nous disaient qu'à toutes fins utiles ils ont trouvé le meilleur soutien du côté du mouvement coopératif. C'est à l'honneur du mouvement coopératif parce qu'il faut dire qu'il le mérite bien.

C'est ce que je voulais dire et, en terminant, je veux dire que l'intérêt est si grand de la part des boursiers et cette rencontre s'est avérée tellement positive qu'à la fin les boursiers ont décidé de former un club de boursiers pour continuer à se rencontrer. Ils nous disent que c'est si intéressant, la dynamique qui a été créée là, qu'on devrait multiplier ce genre de rencontre chez les boursiers à travers le Québec. Cela s'est fait à l'occasion de la semaine nationale de l'entreprise; cela pourrait se faire à l'occasion d'autre chose. Ils disent que ce serait intéressant de former des clubs. En se parlant, ils pourraient encore faire mieux que ce qu'ils font présentement.

Alors, ces gens-là, dans le fond, crient bravo à l'initiative qui a été prise. Ils sont convaincus que c'est un programme extrêmement utile pour assurer la relève. J'ai constaté par cette rencontre que cette relève est extrêmement encourageante et extrêmement compétente. C'est ce que je voulais dire au ministre, M. le Président.

Le Président (M. Beaumier): Merci, M. le député de Châteauguay. M. le ministre.

M. Rodrigue Biran

M. Biran: M. le Président, je voudrais remercier le député de Châteauguay pour le

travail qu'il a fait dans Outils de gestion et Bourses d'affaires. C'est une analyse des plus complètes, y compris des suggestions très pratiques pour améliorer notre performance. D'abord, Outils de gestion, c'est vrai que c'est une transmission de fonds et de la capacité de gestion à l'université ou au cégep, mais c'est plus que cela, c'est la relation entre l'école et le travail, puisque le professeur qui parraine un jeune ne le laisse pas aller, il le suit régulièrement et, au bout de son stage de cinq mois, le jeune remet un rapport de l'outil de gestion qu'il a bâti, soit un contrôle d'inventaire, une nouvelle stratégie de marketing ou un outil technique à l'intérieur de l'usine, et ainsi de suite. Il remet le rapport au chef d'entreprise, mais il remet aussi le rapport à son professeur qui l'a suivi tout au long.

Finalement, on laisse le jeune aller dans le milieu du travail, mais pas d'un coup sec. On ne coupe pas le cordon ombilical d'un coup sec. Ce que l'on fait, on permet au professeur qui a été son dernier professeur d'économie, d'administration ou de génie à ce jeune, de le suivre pendant une certaine période et, pour le professeur, c'est même intéressant, parce que lui, en contact avec le chef d'entreprise, modifie ses cours en contrepartie pour mieux s'adapter aux besoins des chefs d'entreprise.

Cela fait neuf ans que je suis en politique et cela fait neuf ans que je parle de relations entre l'école et le travail. C'est un exemple très précis de meilleures relations entre l'école et le travail. L'école va produire des gens dont on a besoin dans le milieu du travail et, dans ce sens-là, on aide l'école à s'améliorer et l'école aide l'entreprise à s'améliorer. Les deux en bénéficient et les jeunes, bien sûr, en bénéficient grandement.

Le programme Outils de gestion, en passant, a pu aider au cours des deux dernières années 1676 jeunes, diplômés universitaires ou du collégial professionnel, qui ont pu s'intégrer aux milieux des affaires au niveau des entreprises: 1676 jeunes dont un peu au-delà de 40 % sont demeurés dans la même entreprise dans laquelle ils ont vécu l'expérience. Cela veut dire qu'au-delà de 700 jeunes sont demeurés dans la même entreprise dans laquelle ils ont vécu l'expérience, parce qu'ils ont été intégrés à cette entreprise-là par le programme Outils de gestion, à des petites entreprises de cinq, huit ou dix employés qui n'avaient jamais eu un diplômé universitaire à leur service.

C'est la même chose pour le programme UNI-PME qui, lui, est pour une plus longue période, mais 696 jeunes ont bénéficié du programme UNI-PME au cours des trois dernières années et 70 % de ces jeunes-là sont demeurés dans la même entreprise dans laquelle ils ont travaillé. Un peu moins de 500 de ces jeunes-là sont encore en

permanence dans la même entreprise dans laquelle ils ont travaillé. C'est non seulement de la création d'emplois, mais c'est du développement économique, parce qu'on l'a aidé l'entreprise à devenir meilleure.

Quant au dernier programme que vous avez mentionné, M. le député de Châteauguay, Bourses d'affaires, vous avez donné la sous-traitance comme exemple. Je sais que la sous-traitance vous intéresse particulièrement. Vous êtes de la rive sud et notre collègue, le député de Laporte, entend parler aussi de vos activités dans la sous-traitance de la rive sud. Je pense que c'est important la sous-traitance, non seulement dans cette région, mais à travers tout le Québec.

(11 h 15)

Vous demandez si on peut améliorer Bourses d'affaires avec vos suggestions. Possiblement qu'au cours de l'année on va voir sérieusement à l'amélioration de Bourses d'affaires, de même que je peux vous faire une annonce aujourd'hui. Je crois que Bourses d'affaires, c'est... Je vous écoutais parler et je me disais: Pourquoi ne serait-ce pas intégrable dans une société de placements dans l'entreprise québécoise admissible et, donc, admissible au Régime d'épargne-actions? Le jeune qui investit 25 000 \$ dans son entreprise, jusqu'au 23 avril 1985, ne pouvait pas avoir d'abri fiscal, donc, d'économie d'impôt. Maintenant, à la suite du discours que vous avez fait, je me demande si cela n'est pas admissible. Ce serait assez facile, en tout cas, de le rendre admissible. Finalement, tous nos boursiers d'affaires pourraient, non seulement avoir leur bourse d'affaires et avoir une partie de l'intérêt garanti par le gouvernement, mais leur investissement de 25 000 \$ serait déductible de leur revenu imposable. C'est déductible sur une période de plusieurs années puisque la société de placements dans l'entreprise québécoise vous rend admissible, non seulement la première année, mais pendant cinq ans, à déduire votre investissement dans une PME. Étant donné que toutes ces entreprises de Bourses d'affaires sont des PME admissibles au sens des SPEQ - les sociétés de placements dans l'entreprise québécoise - je pense que votre intervention, ce matin, rendra service à beaucoup de ces jeunes puisque, dorénavant - en étudiant la loi et la réglementation, je pense que cela va être assez facile de le faire - nous pourrions rendre Bourses d'affaires admissibles à l'abri fiscal du REA pour leur investissement dans des PME.

Oui, M. le député, c'est en intervenant dans ce sens, en consultant les jeunes qu'on peut améliorer notre performance. Vous avez mentionné deux choses en dernier: les banquiers et leur collaboration, et surtout les caisses Desjardins qui ont été peut-être les meilleures dans Bourses d'affaires. Elles ont

risqué beaucoup plus. Cela fait un an. Cela a pris du temps, mais, aujourd'hui, je dois dire que la plupart des institutions financières - toutes les institutions financières, mais la plupart des succursales - comprennent le programme et prennent des risques avec les jeunes. Il reste encore quelques succursales, malheureusement, où le message n'est pas rendu au niveau du directeur ou du directeur de crédit, mais cela fait partie d'une de nos responsabilités et cela va beaucoup mieux que cela allait.

Quant aux clubs des boursiers de Bourses d'affaires, c'est une autre suggestion que vous faites. Je pense que cela vaut la peine d'y penser sérieusement pour permettre à ces jeunes d'échanger sur leur expérience de chef d'entreprise, eux qui sont frais émoulus de l'université ou du cégep. Ils ont besoin d'échanger des idées avec d'autres chefs d'entreprise de leur âge et ce sera peut-être quelque chose qu'on pourra même aider financièrement à former le plus rapidement possible dans tout le Québec. Je vous remercie de vos suggestions.

M. Dussault: M. le Président, si vous me le permettez, en terminant.

Le Président (M., Beaumier): Oui, M. le député.

M. Dussault: Je voudrais, dans le sens de ce que disait tout à l'heure mon collègue de Bourassa, dire - je l'ai entendu tellement souvent... En représentant régulièrement le ministre chez les gens d'affaires, j'entends beaucoup de choses, évidemment. Je dois dire, M. le Président, qu'il y a beaucoup de satisfaction à l'égard du travail du ministre actuel de l'Industrie et du Commerce. Il y a beaucoup de satisfaction à l'égard du ministère et à l'égard du personnel du ministère. J'entends suffisamment de choses là-dessus, M. le Président, pour le dire sans flatterie, et particulièrement à l'égard de la SDI dont on trouve que le service est d'une promptitude absolument exemplaire.

M. Bourbeau: Vous ne pourriez pas vous parler au caucus un peu? Non?

Le Président (M. Beaumier): M. le député de Montmagny-L'Islet.

M. Jacques Le Blanc

M. Le Blanc: Un court commentaire, M. le Président. À travers tous les programmes que le ministre de l'Industrie et du Commerce met en place pour faciliter l'expansion de nos entreprises, la région que je représente, la Côte-du-Sud, profite largement de ces programmes et certaines de ses entreprises sont innovatrices au Québec dans des domaines tout à fait spécialisés. Mon

collègue de Châteauguay et l'autre collègue qui m'a précédé parlaient de sous-traitance. C'est sûr que la présence de Bombardier dans la région offre aux petites entreprises énormément de possibilités de sous-traitance et, de plus en plus, à la faveur, surtout, d'un colloque organisé par le Conseil économique de la Côte-du-Sud, en collaboration avec le Conseil économique de la région de Kamouraska-L. a Pocatière, il y a une invitation pressante qui a été faite aux petits propriétaires d'entreprise, de façon à leur faciliter la tâche et la possibilité d'accéder à ce marché en leur fournissant, par le biais du Conseil économique de la Côte-du-Sud surtout, l'expertise technique et les contacts avec cette grande entreprise pour développer cette possibilité de sous-traitance. Il y a évidemment aussi d'autres entreprises qui, à la faveur de certains programmes gouvernementaux, qui débordent peut-être le ministère de l'Industrie et du Commerce, entre autres, Corvée-habitation et tout l'encouragement qui a été mis au Québec pour favoriser la construction... Je dois signaler une entreprise de mon comté qui, en 1982, n'avait plus que six employés. Elle fabriquait de la plinthe de chauffage à L'Isletville; elle était en instance de fermer ses portes et, maintenant, elle a 35 employés et elle doit doubler ce nombre d'employés d'ici l'automne si son projet d'investissement et d'agrandissement se poursuit. Cela place cette firme dans une situation tout à fait privilégiée au Québec grâce au développement de l'habitation parce qu'elle est la seule compagnie qui fabrique de la plinthe de chauffage. Donc, quand on veut avoir des produits québécois à l'intérieur de nos constructions, de nos habitations, et qu'il est requis que cette plinthe soit fabriquée au Québec, c'est cette firme qui a le marché.

Donc, cette petite compagnie, cette petite firme a vu son expansion être favorisée de façon phénoménale. D'autres entreprises également, grâce aux participations de la SDI, ont vu leur entreprise prendre le virage technologique de façon très significative. J'ai, dans mon comté, plusieurs entreprises de transformation du bois de sciage. Il y a, bien sûr, la situation du bois de sciage... Des petites entreprises de sciage sont dans une situation difficile, mais les grosses entreprises, comme j'en ai dans mon comté, ont su prendre rapidement ce virage avec l'encouragement du ministère et surtout les programmes que la SDI met à leur disposition.. Je dois vous dire que ces entreprises... Une de ces entreprises, entre autres, est à l'avant-garde et a fait peut-être avant le ministère du Commerce extérieur une recherche de marché dans des coins du monde où très peu de gens avaient sondé les possibilités de marché; je parle du marché du Moyen-Orient.

Si le ministère du Commerce extérieur y ouvre une maison avec l'Association des manufacturiers de bois de sciage en relation avec des participations du gouvernement du Québec et du gouvernement fédéral, je dois vous dire qu'il y a une entreprise de mon comté qui a ouvert une maison de vente à Istanbul, complètement indépendante, déjà, avant l'ouverture de cette maison. Cela veut dire qu'une entreprise comme celle-là a fait une recherche de marché, a été beaucoup moins dépendante du seul marché américain, qui est le gros débouché pour nos produits de transformation de bois de scierie. Cette usine de transformation du bois de sciage a fait, sur le marché européen, une incursion extrêmement intéressante et d'avant-garde.

Je termine cette intervention, M. le Président, en signalant que les divers programmes - et ils ont été énumérés par ceux qui m'ont précédé - qui sont mis à la disposition de nos entreprises sont tellement efficaces qu'ils inquiètent la Bourse de Toronto. On nous reproche de trop aider nos entreprises. Évidemment, on le fait parce que c'est créateur d'emplois. Ces programmes encouragent le dynamisme de nos chefs d'entreprise. Je pense qu'on est sur la bonne voie et qu'on doit continuer. Cette politique du Parti québécois a donné largement ses fruits et continue d'en donner. Merci, M. le Président.

Le Président (M. Beaumier): Merci, M. le député. Est-ce qu'il y a d'autres membres de cette commission qui voudraient intervenir dans le cadre des remarques préliminaires?

M. Biron: M. le Président, juste comme question d'information au député de Laporte. Tout à l'heure, il mentionnait les montants touts des budgets qui ont changé entre l'étude des budgets et ce qui est inscrit aux livres. Pour l'essentiel, le plus gros montant, 59 000 000 \$, c'est SIDBEC-Normines. C'est qu'on n'avait pas prévu le montant exact que cela coûterait une fois que toute la négociation serait terminée pour la fermeture de SIDBEC-Normines. On avait 40 000 000 \$ l'an dernier à nos crédits; on a maintenant 99 000 000 \$ qui apparaissent aux crédits de l'an dernier et qui ont été votés en budget supplémentaire à l'automne. C'est le gros du changement, à part un petit changement à la société du parc industriel du cœur du Québec. Je ne pense pas que le député de Laporte va nous reprocher d'avoir payé pour corriger le gâchis qui a été fait par son chef, M. Bourassa.

Le Président (M. Beaumier): Je sens que je vais vous donner la parole, M. le député.

M- Bourbeau: Gâchis pour gâchis, est-ce que le ministre a commencé à prévoir des

montants pour payer les 200 000 000 \$ à 300 000 000 \$ qu'on va devoir à General Dynamics pour l'achat d'Asbestos Corporation ou si c'est reporté sur les budgets des années futures?

M. Biron: Vous pourriez poser la question à mon collègue, le ministre de l'Énergie et des Ressources. Ce sont des dossiers qui relèvent de sa juridiction.

M. Bourbeau: D'accord. On le fera, M. le ministre.

M. Yves Beaumier

Le Président (M. Beaumier): Je suis très heureux que la réforme parlementaire permette aux présidents et présidentes des commissions d'avoir plein droit de parole. J'en profite, dans le cadre des remarques préliminaires, pour demander au ministre... Non, je ne féliciterai pas le ministre, comme m'invite à le faire le député de Laporte, je vais tout simplement donner des faits et cela va le faire rougir davantage parce qu'ils sont très positifs.

M. Bourbeau: Il a d'ailleurs déjà été rouge.

Le Président (M. Beaumier): Je suis allé une autre fois, dernièrement, M. le ministre, samedi de cette semaine, faire une visite au parc industriel du centre du Québec, le parc de Bécancour, dont vous êtes, si ma mémoire est bonne, le ministre tuteur. Je sais que vous y allez vous aussi souvent et je vous suggérerais d'y retourner ces temps-ci parce qu'il se passe des choses à peu près extraordinaires. J'ai eu l'occasion de faire le tour des chantiers en cours et de visiter une de nos usines implantées depuis un certain temps, la CIL. Ce qui se passe est à peu près ceci: c'est que les gens nous demandent: Comment se fait-il que, en pleine récession, ait pu s'installer l'aluminerie de Bécancour? Cela me permet de faire revenir à ma mémoire les choses suivantes: le fait qu'il y a eu, en pleine récession, une décision des différents partenaires, Alumax, SGF et Pechiney, et le fait aussi que les travaux ont débuté presque à la toute fin de la récession sont essentiellement dus à quatre raisons, du moins de ce que j'ai pu voir, en ce qui concerne la volonté gouvernementale; je laisse de côté déjà les efforts qui ont été faits par les entreprises: Pechiney, Alumax, etc.

Tout simplement, cela a été décidé, cela a débuté parce qu'il y a eu une volonté gouvernementale de la façon suivante: d'abord, il y avait récession et, si cela a été un malheur pour bien des gens dans le monde entier et chez nous aussi, la récession a permis une chose, c'est de dégager des

surplus d'électricité. Deuxième chose, c'est qu'il y avait déjà - je crois que le ministre responsable était M. Bernard Landry - sur pied une politique énergétique sur laquelle je ne reviendrai pas, mais qui, essentiellement - et je reprends vos propos et les appuie - disait à peu près ceci: Profitons-en, puisqu'il y a dégagement de surplus à cause de la récession, de surplus d'électricité, pour importer des entreprises et privilégier l'importation des entreprises plutôt que l'exportation de l'électricité. C'était une politique solide qui devait donner des fruits, qui pouvait donner des fruits et qui a donné effectivement des fruits.

Troisième intervention, toujours gouvernementale, c'est la décision que vous avez prise et que la société du parc aussi a prise d'agrandir le quai de Bécancour. C'est 20 000 000 \$, si ma mémoire est bonne, d'investissements qui ont fait que c'était un outil essentiel pour l'aluminerie de Bécancour, pour que tout adonne en même temps et qu'elle puisse prendre la décision de venir s'installer. Les gens nous écoutent quand on dit cela parce qu'on n'a peut-être pas assez expliqué les choses. Ils nous écoutent et disent: C'est bien vrai que ce sont des décisions, une série d'actions faites par le gouvernement actuel du Québec qui a permis cette réalisation.

Le dernier, c'est la loi 10. Je m'en souviens très bien, M. le ministre, parce que c'est vous-même qui l'aviez déposée. C'est la loi qui, si ma mémoire est bonne, autorisait la Société générale de financement à oeuvrer dans le secteur de l'aluminium et qui dégageait des montants de financement. On sait que ce projet, au montant de 1 500 000 000 \$, avait cet aspect du financement. Or, le fait que le gouvernement y aille, par la Société générale de financement, qui est crédible, a fait en sorte que cela a été un des éléments importants et moteurs pour qu'il y ait décision d'installer et de commencer les travaux à l'aluminerie de Bécancour.

(11 h 30)

J'aimerais signaler qu'au moment où on se parle il y a environ 1800 travailleurs de la construction qui sont sur place. Ce sont des gens qui, essentiellement, à la suite d'ententes que nous avons faites... J'avais rencontré - à deux occasions, pas plus, et cela a été suffisant - au mois de décembre et au mois de mars 1984, les représentants de Pechiney, les représentants de la Société générale de financement, les représentants du groupe Lavalin pour m'assurer, par une série de mesures, que les emplois de la construction soient avant tout des emplois locaux et régionaux. Actuellement, 94 % des emplois de la construction et d'ailleurs, mais surtout de la construction, sont des emplois locaux et régionaux. L'aluminerie de Bécancour, non seulement c'est un projet et

une réalisation importante actuellement, mais elle a l'effet suivant, c'est que c'est vraiment, en ce qui concerne la Société du parc industriel du Centre du Québec, c'est devenu la plaque tournante qui fait que... Je m'entretenais avant-hier avec les responsables de la société du parc et ils nous disaient que l'implantation de l'aluminerie a eu tellement d'impact que c'est de bouche à oreille au niveau mondial. C'est sérieux. C'est de bouche à oreille et non plus par du marketing, c'est de bouche à oreille, parce qu'il y a eu crédibilité, implication du gouvernement du Québec, que le parc industriel de Bécancour est connu mondialement. Cette semaine, on me disait que, dans une même journée, trois industriels différents étaient venus prendre des informations auprès de la société. C'est comme cela chaque semaine.

Cela a eu comme effet que, récemment, et vous y faisiez allusion, M. le ministre, pour deux entreprises d'avenir, c'est-à-dire OXYCHEM, qui est dans le peroxyde d'hydrogène, il y a eu des investissements de 52 000 000 \$. Il y a aussi Hydrogénal, qui est dans l'hydrogène liquide, où il y a Air Liquide et Hydro-Québec qui sont impliquées.

Je notais tantôt et cela me rappelait aussi le comportement des députés libéraux dans ce dossier, je me suis rappelé... Tantôt, je voyais que le député de Laporte disait qu'il était contre l'installation d'OXYCHEM. Cela me rappelait que, lors de la loi 10, les libéraux ont voté contre la loi 10 qui autorisait la Société générale de financement à oeuvrer dans le secteur de l'aluminium. Le député de Laporte a voté contre, le député de Vaudreuil-Soulanges...

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

Le Président (M. Beaumier): Oui, allez-y. Je me sens...

M. Bourbeau: Mais là, vous avez deux chapeaux. Je ne voudrais quand même pas que mes propos soient mal cités. Je vais ressortir mon texte, si vous voulez. Tout à l'heure, je n'ai absolument pas dit que nous étions contre le projet dont vous parlez. Nous avons demandé pourquoi le ministre ne faisait pas des démarches auprès de son collègue, le député fédéral de l'Expansion industrielle régionale, pour que ce ministre vienne également investir dans le projet.

M. le Président, au nom, je pense, de la plus élémentaire droiture, dont, j'en suis convaincu, vous avez une dose importante, je vous demanderais de bien vouloir prendre note de la rectification que je vous donne.

Le Président (M. Beaumier): Alors, je me rappela effectivement que, lors de la

loi 10, tous les députés libéraux, y compris le député régional, le seul qu'on avait - on aurait pu s'attendre que le député de Maskinongé vote pour - ont voté en bloc contre la loi 10 qui était un des éléments importants de la décision de l'implantation de l'aluminerie de Bécancour. Cela me rappelle, au fond, sans trop faire de politique... On dirait que les libéraux sont devenus un petit peu comme des marxistes-léninistes - c'est peut-être la même couleur - c'est que, quand cela va mal pour la population, cela va bien pour eux autres. Non seulement ils souhaitent que cela aille mal, mais, même dans les choses qui vont bien, ils s'arrangent pour mettre le plus d'embûches possible, comme ils l'ont fait d'ailleurs dans le cadre de l'aluminerie de Bécancour.

En revenant aux faits qui sont toujours positifs en ce qui a trait à la société du parc, et je ne fais pas l'éloge du ministre, car ce sont les faits qui font l'éloge du ministre, cela veut dire que, et cela n'est pas fini, au moment où on se parle, les investissements dans le parc industriel de Bécancour représentent, depuis 1976, quatorze fois les investissements du gouvernement précédent, et ce n'est pas fini. Alors, monsieur, j'allais dire... Je suis rendu que je me parle à moi-même, mais je rends hommage à la réforme parlementaire qui permet au président d'être de plein droit en ce qui a trait à la parole et au vote.

M. Bourbeau: Tout en demeurant très objectif, évidemment.

M. Biron: Alors, M. le Président...

Le Président (M. Beaumier): M. le ministre.

M. Biron: Je vous remercie de nous rappeler de temps à autre, parce qu'on était en train de l'oublier, que les libéraux avaient voté contre l'aluminerie de Bécancour. Je pense qu'il faudrait rappeler à la population fréquemment, surtout quand on voit de telles réalisations, que le Parti libéral du Québec a voté contre l'aluminerie de Bécancour et contre l'intervention de la SGF là-dedans. Mais je voudrais que vous me disiez combien de fois plus d'investissements dans le parc de Bécancour avec le Parti québécois qu'avec le Parti libéral. Combien de fois plus?

Une voix: Quatorze fois.

Le Président (M. Beaumier): M. le député de Laporte.

M. André Bourbeau

M. Bourbeau: M. le Président, je dois évidemment reconnaître le fait que le

président, comme le lui permet la réforme parlementaire, semble-t-il, exerce son privilège de devenir un peu partie au débat. Cela crée un certain problème en ce sens qu'on se voit un peu dans l'obligation d'attaquer le président si le président se permet de faire des énoncés qui ne sont pas totalement conformes à la réalité. M. le Président, avec toute la déférence que je peux avoir pour vous, je dois me permettre de contredire certains propos qu'en votre qualité non pas de président mais de participant vous tenez à l'occasion à l'égard de l'Opposition.

Le Président (M. Beaumier): Pour bien montrer qu'on se comprend bien, M. le député, c'est que je n'ai utilisé que l'article 138 qui dit ceci: "Le président organise et anime les travaux de sa commission, prend part à ses délibérations et a droit de vote."

M. le député de Laporte.

M. Bourbeau: Alors, vous allez comprendre M. le Président qu'à chaque fois que vous allez tenir des propos qui ne sont pas, selon nous, conformes à la réalité vous allez vous exposer à vous faire contredire. Comme, par exemple, en ce qui concerne la question de la conduite de l'Opposition lors de l'adoption de la loi 10. Vous vous souviendrez que, si l'Opposition avait voté contre cette loi, ce n'était pas parce qu'elle était contre le principe de la loi, mais parce que le gouvernement refusait de rendre publics les études et les différents documents qui avaient trait à ce projet de loi, de sorte qu'on nous demandait de voter un projet à l'égard duquel la population entière était dans l'ignorance. Nous refusions de donner un chèque en blanc au gouvernement. C'était différent du fait de voter contre le principe de la loi.

M. le Président, alors que nous terminons à peu près le tour de table qu'on appelle les remarques d'introduction, je voudrais dire un dernier mot dans les quelques minutes qui me restent. Si je prends connaissance des diverses interventions des collègues de la partie ministérielle, il semble que le pattern qui s'est développé, c'est que chacun des membres de la commission a déclaré avoir fait une visite de son comté ou de quelques endroits de la province, alors qu'ils remettaient des chèques - c'est un mot qui est revenu à plusieurs reprises dans la bouche de mes collègues - bien sûr non pas des chèques personnels, mais des chèques du gouvernement, à des sociétés qui recevaient des subventions, et qu'ils ont entendu des remarques très flatteuses à l'endroit de notre bon ministre de l'Industrie et du Commerce. Comme ces gens ne se rencontrent pas souvent et ne se parlent pas beaucoup, ils ont trouvé que c'était ici, ce matin, l'endroit idéal pour faire connaître publiquement au

ministre leur sentiment à l'endroit du censé bon travail que le ministre fait à la direction du ministère de l'Industrie et du Commerce. Je n'ai pas d'objection à ce que chacun des membres de l'équipe gouvernementale félicite chacun des ministres. Je pense que c'est bon que, mutuellement, vous vous réconfortiez; les nouvelles ne sont pas toujours très agréables pour vous et probablement que cela entretient le moral des troupes.

Pour ne pas déroger à cette tradition qui semble s'être instaurée ce matin, j'aimerais raconter que, moi aussi, je me suis promené au cours des derniers jours dans mon comté. Malheureusement ou heureusement, je n'avais pas de chèques à distribuer. De toute façon, je pense que ce n'est pas très important. Je me suis rendu, entre autres, dans une industrie qui a pour nom Asbestonos et qui est justement dans le comté de Laporte, laquelle employait jusqu'à récemment quelques centaines de travailleurs; je dis bien qui employait, parce que cette industrie, malheureusement, a dû fermer ses portes au cours des derniers mois. Vous voyez qu'on ne visite pas tous les mêmes genres d'industrie. Elle a fermé ses portes essentiellement pour une raison. Cette industrie, Asbestonos, fabriquait des produits dérivés de l'amiante, des freins, des bandes de freins, etc., et avait des ramifications dans tout le Canada. Malheureusement pour elle, le gouvernement du Québec, par l'intermédiaire de la SNA, a jugé bon d'investir quelques millions de dollars dans une société rivale, et la SNA détient 50 % d'actions dans une société rivale qui s'appelle Distex. Cette société rivale, avec les fonds importants qui lui ont été investis par le gouvernement du Québec, a réussi à fabriquer des freins à disque à bien meilleur coût que pouvait le faire Asbestonos, qui était une autre société entièrement privée. De sorte qu'en très peu de temps la société Asbestonos du comté de Laporte, qui employait des centaines de travailleurs venant du comté et des comtés avoisinants, que ce soit de Lemoyne, de Saint-Hubert, de Longueuil, de Brossard, de Greenfield-Park, de Saint-Lambert, etc., cette société a dû fermer ses portes parce qu'elle ne pouvait plus compétitionner avec cette société rivale, société rivale qui était devenue à 50 % contrôlée par le gouvernement du Québec.

Cela est important, M. le Président, parce que, quand on met des millions de dollars dans des sociétés au Québec, il faut bien faire attention de voir si le gouvernement est en train de faire de la concurrence à d'autres sociétés privées qui n'ont pas accès à des sources de financement semblables. Quand l'investissement du gouvernement dans des sociétés rivales se fait sous forme de capital-actions, à ce moment-là, cela n'oblige pas les sociétés

rivales à rembourser des intérêts, cela n'augmente pas leur charge d'intérêts, de sorte qu'elles peuvent compétitionner d'une façon souvent terriblement efficace avec les autres sociétés qui n'ont pas l'avantage de ces fonds gouvernementaux. Malheureusement, dans le cas dont je parle et que je connais très bien puisque c'est dans mon comté, ces travailleurs-là se sont retrouvés dans la rue.

Je déplore justement que le gouvernement, à l'occasion, ne se préoccupe pas plus des conséquences de ses investissements sur l'ensemble des industries au Québec. Il y aurait peut-être lieu d'être un peu plus prudent, quand on choisit d'aider une industrie, de ne pas en ruiner deux ou trois autres.

L'an dernier, lors de l'étude des crédits - je l'ai noté au ministre - dans le secteur qui n'est peut-être plus le sien maintenant, mais dont le ministre avait la responsabilité autrefois, le secteur touristique, on subventionnait d'une façon tout à fait discrétionnaire certains motels, par exemple, alors que les motels de l'autre côté de la rue, eux, ne recevaient absolument rien. Pour en faire vivre un, on en faisait fermer deux.

Je pense qu'avec ce genre de politiques, des politiques à la petite semaine qui manquent d'une certaine façon d'envergure et de cohérence, parfois les fonds publics ne sont pas très bien distribués. À quoi cela sert-il de dépenser des centaines de millions à gauche et à droite dans le décor si, pour faire survivre une société, on en fait fermer deux?

M. le Président, malheureusement pour moi et pour, je pense, la majorité des Québécois, les rencontres dont parlent les députés de la formation gouvernementale sont très rares. On entend bien sûr, dans les milieux péquistes et dans certains milieux, des gens qui sont satisfaits peut-être de la performance du gouvernement, surtout ceux qui reçoivent les chèques que viennent leur porter allègrement les députés péquistes, mais c'est quand même le très petit nombre de gens qui reçoivent des chèques. Ceux qui reçoivent des chèques seraient bien mal venus de venir ouvertement et directement se plaindre.

Le problème, je pense, est différent; c'est que l'ensemble des Québécois, actuellement, ne sont pas très satisfaits de la performance du gouvernement, ne sont pas très satisfaits de la façon dont le gouvernement dépense les fonds publics, et cela se traduit d'une façon très concrète dans les statistiques qui sont émises régulièrement par les gouvernements, par Statistique Canada, entre autres, sur les taux de chômage, etc.

Malheureusement, je ne peux pas me joindre au concert d'éloges que mes collègues ont fait à l'endroit du ministre, je le regrette; j'aurais aimé le faire, mais ce n'est

pas la lecture que moi je fais de la situation économique et sociale au Québec actuellement.

Le Président (M. Beaumier): Merci, M. le député de Laporte. M. le ministre.

M. Biron: M. le Président, je voudrais juste demander une question au député de Laporte. Je ne suis pas certain que mes renseignements soient exacts, mais, de mémoire, je crois qu'Asbestonos, l'entreprise de son comté, fabriquait des pièces d'amiante seulement pour des freins à tambour, alors que Distex fabrique des freins à disque - donc, ce n'est pas du tout le même frein - avec une plaquette, le support de métal au complet. De sorte que l'entreprise Asbestonos était dans un marché très compétitif et, n'ayant pas modernisé ses équipements au cours des années, d'une façon ou d'une autre, semblait poussée hors du marché. C'est très technique, mais je ne sais pas si le député de Laporte peut répondre à mes questions là-dessus.

Le Président (M. Beaumier): M. le député.

M. Bourbeau: Effectivement, à la fin, à partir du moment où la compagnie rivale a commencé à fabriquer des freins à disque, Asbestonos n'a pas été capable de continuer et a discontinué, la dernière année, les produits que manufacturait sa rivale. C'étaient, jusqu'à ce moment-là, son principal vendeur, les produits qui la faisaient vivre depuis toujours. Ayant abandonné ce secteur dans lequel elle s'était toujours spécialisée, ne pouvant plus compétitionner, l'entreprise a périclité et a dû fermer ses portes.

Le Président (M. Beaumier): Merci M. le député.

M. Biron: Victime du changement technologique.

Le Président (M. Beaumier): Alors nous aurons, si j'ai bien compris, terminé les remarques préliminaires. Nous aurions convenu de procéder non pas strictement programme par programme mais de procéder d'une façon plus large, quitte, à la fin de notre séance, à pouvoir procéder à l'adoption des crédits. C'est exact? Alors, M. le député de Laporte.

(11 h 45)

La privatisation des magasins de la SAQ

M. Bourbeau: M. le Président, étant donné que nous avons passé un certain temps en remarques préliminaires d'ordre général, il

y a un dossier qui intéresse au plus haut point l'ensemble des Québécois et qui dépend directement du ministre. C'est le dossier de la vente des succursales de la Société des alcools du Québec, le dossier de la Société des alcools du Québec en général, et plus particulièrement celui de la vente des succursales de la Société des alcools du Québec à l'entreprise privée.

Je pense que chaque député, régulièrement, reçoit à son bureau de comté des demandes de la part de nombreux Québécois, des demandes de renseignements. La Société des alcools en reçoit beaucoup; je sais que le ministre m'a dit qu'il y avait un très grand intérêt à l'égard de ce projet-là; c'est probablement le projet d'actualité. Et je pense que ce serait normal que le ministre nous fasse un exposé, pour le bénéfice de tous ceux qui écoutent ou qui liront le Journal des débats, de ce que le gouvernement entend faire, d'une façon exacte, à l'égard de ce projet.

Je pense qu'on pourrait peut-être donner la chance au ministre de faire un exposé d'ordre général, s'il le veut bien, et après ça, quant à nous, nous aurons des questions à lui poser, s'il veut bien y répondre.

Le Président (M. Beaumier): M. le ministre.

M. Biron: M. le Président, d'abord les grandes lignes générales du projet qui a été, en principe, annoncé le 23 avril dernier, je le répète, par le ministre des Finances, il y a maintenant trois semaines aujourd'hui, et qui a enclenché tout le processus à l'intérieur du ministère et de la Société des alcools du Québec d'établir d'abord les grandes lignes, et après cela, d'aller plus dans les détails avant d'aller en soumissions publiques.

Le transfert des succursales de la Société des alcools à l'entreprise privée se fera sous une forme de franchises, c'est-à-dire que nous ne vendons pas seulement la succursale, nous vendons aussi un certain territoire protégé. Par exemple, dans les villes comme Montréal ou les plus grandes villes, Longueuil ou ailleurs, il y aura de telle rue à telle rue, on pourra assurer les gens qu'il n'y aura pas d'autre franchise de donnée dans le même territoire.

Bien sûr, dans certains territoires en développement, il y aura peut-être de nouvelles franchises de données, mais, dans les territoires qu'on connaît présentement, il n'y aura pas de nouvelle franchise et les gens sauront exactement sur quel territoire ils vont pouvoir soumissionner.

Dans un premier temps, nous allons passer d'abord le réseau des 126 succursales de la région de Montréal: cela veut dire Montréal, Laval ainsi qu'une partie de la rive

sud, les villes qui touchent Montréal sur la rive sud. Et nous irons aux soumissions publiques pour les succursales, l'inventaire des succursales, incluant les caisses enregistreuses, tout ça, de même qu'un certain prix pour l'achalandage que les soumissionnaires jugeront bon de mentionner.

Nous assurons le franchisé de l'exclusivité de la vente au détail de boissons alcooliques dans son territoire protégé, à l'exclusion, bien sûr, des produits déjà autorisés ou vendus dans les épicerie. On s'entend pour dire que l'exclusivité sera sur les spiritueux et sur les vins de haut de gamme, alors que les vins de bas de gamme pourront être vendus à la fois dans les épicerie et dans les magasins de la Société des alcools franchisés. Il n'est pas question d'enlever des droits acquis aux épicerie à travers le Québec. Il y aura une compétition dans le vin de table.

La durée initiale de la convention de franchise sera de dix ans avec option de renouvellement. Le franchisé, ainsi que toute personne lui étant liée, ne pourront faire l'acquisition que d'une seule succursale. Nous ne voulons pas permettre de créer un monopole privé alors qu'on entend des critiques à l'endroit du monopole public. Un monopole public qui appartient à la collectivité québécoise, c'est toujours compréhensible, jusqu'à un certain point. Mais nous ne voudrions pas, avec le temps, avoir un monopole privé, pas plus d'ailleurs que McDonald ne permet à ses propriétaires, à ses franchisés d'avoir plus d'une succursale, sauf de très rares exceptions.

Un individu et/ou sa famille immédiate ne pourront posséder plus d'une succursale. Le franchisé n'aura aucun intérêt dans la fabrication, la représentation ou la vente en gros de boissons alcooliques. Par exemple, est-ce que Seagram peut avoir une franchise? La réponse est non. Est-ce qu'un importateur ou un distributeur en gros ou un agent promotionnel peut avoir une succursale? La réponse est non. S'ils sont déjà dans la représentation ou la vente en gros de boissons alcooliques ou dans la fabrication, c'est défendu.

Est-ce que Steinberg ou Métro Richelieu, comme compagnie, ou Provigo peut avoir une succursale? La réponse est non, parce qu'ils sont considérés comme grossistes à ce niveau-là. Mais, par contre, un détaillant indépendant sous bannière Métro, sous bannière Provigo, qui a déjà le permis de bière et vin, pourrait soumissionner pour un magasin. Cependant, il ne pourra pas intégrer sa franchise à l'intérieur de son épicerie: il faudra toujours que ce soit vraiment une bâtisse à part, très bien coupée de tout autre commerce, à l'exclusion de menus articles immédiats qu'on entend comme des tire-bouchons, etc., mais pas autre chose.

Le franchisé exploitera une succursale et assurera le service à la clientèle avec un personnel spécialisé qui aura complété avec succès un cours de formation de la Société des alcools. Bien sûr, nos travailleurs et travailleuses, à l'heure actuelle, ont un cours de formation de la Société des alcools: ce sont les premiers à être choisis normalement. Mais s'il y a du nouveau personnel, c'est un cours de quelques semaines qui doit être donné par la Société des alcools sur la connaissance des vins et des spiritueux. Je dis une succursale, c'est possible que, dans certaines régions plus éloignées, mais certainement pas dans les grands centres, où on a une succursale qui fait un chiffre d'affaires de 500 000 \$... On sait qu'il n'y a personne capable de vivre en achetant cela, alors on va probablement la fusionner avec une deuxième petite succursale. On mettra en vente le territoire avec deux petites succursales, mais ce seront des cas de très rare exception.

Un prix de gros pour les produits vendus ou franchisés sera établi en regard des coûts de la Société des alcools et des taxes perçues pour les différents paliers de gouvernement. La Société des alcools va prendre son coût, ses frais d'exploitation, plus le niveau de taxes à percevoir pour chacun des deux niveaux supérieurs de gouvernement, donc du gouvernement fédéral et du gouvernement provincial, et ce sera le prix de gros établi. La Société des alcools ne fera dorénavant plus de profit sur ses opérations. Elle ne fera que vendre à son prix coûtant, plus les taxes à percevoir par les deux différents niveaux de gouvernement. Ce sera le prix vendu au franchisé, qui aura la liberté de prendre d'abord ses coûts d'exploitation, bien sûr, et sa marge de profit nécessaire à son bon fonctionnement.

Le projet va offrir des formes de garantie d'emploi aux travailleurs impliqués, le tout devant faire l'objet de discussions avec le représentant. Le ministre des Finances a dit que tous les travailleurs et travailleuses actuellement avec la sécurité d'emploi pourront la conserver. Déjà, nous sommes, à l'intérieur de la Société des alcools, à mettre en marche des programmes de préretraite ou de prime de séparation. On a beaucoup de nos travailleurs qui ont 55 ans et qui disent: Je ne veux pas me recycler dans quelque chose de nouveau. J'aimerais mieux prendre ma préretraite si je le pouvais, à des conditions convenables. Alors, on est en train de mettre en marche un programme de préretraite, comme on a fait d'ailleurs dans l'opération de SIDBEC-Normines ou dans d'autres opérations au gouvernement, pour permettre aux gens de prendre leur préretraite s'ils le veulent ou de prendre une prime de séparation et d'aller faire autre chose avec cette même prime.

D'abord, on est en train de mettre au

point ces programmes. Deuxièmement, discussion avec les représentants des travailleurs. Ensuite, une fois qu'on en sera venu à des conclusions, annonce publique. Toute soumission reçue d'employés de la Société des alcools pour l'achat des succursales visées fera l'objet d'une attention particulière, ces derniers possédant un prérequis pour l'obtention de franchise, soit la connaissance de la vente au détail des boissons alcooliques.

Cela veut dire que, si nos travailleurs se mettent ensemble pour une succursale - on en a quatre, incluant le gérant - et décident de soumissionner, si leur prix est un peu comparable mais pas le meilleur prix, dans un ordre autour de 10 %, les travailleurs seront privilégiés, bien sûr. Car ils connaissent déjà le réseau des succursales, ils connaissent déjà les boissons alcooliques et la vente au détail et peuvent nous assurer, ce faisant, du meilleur service possible à la clientèle. S'il y a 100 % de différence, c'est impossible; s'il y a 50 % de différence, on ira aux travailleurs, mais la réponse est que la différence sera trop large. Avec une différence qui serait acceptable, je pense que les travailleurs seront toujours privilégiés de ce côté-là.

Nous sommes présentement à préparer le cahier d'appels d'offres. Nous devrions terminer ce cahier d'appels d'offres à la fin de mai ou au début de juin pour aller en soumissions publiques dans le courant du mois de juin. Après quoi, un comité de sélection fera les différentes recommandations au conseil d'administration de la Société des alcools qui prendra les décisions quant à l'octroi des franchises aux soumissionnaires choisis.

M. Bourbeau: M. le Président, on termine à midi, je crois?

Le Président (M. Beaumier): À 12 h 30.

M. Biron: Midi.

Le Président (M. Beaumier): Je m'excuse, je n'avais pas l'information. De consentement, on terminerait à midi.

M. Biron: M. le Président, l'ordre de la Chambre, c'est de terminer à midi.

Le Président (M. Beaumier): Ah! oui?

M. Biron: On m'a dit cela ce matin.

Le Président (M. Beaumier): De toute façon, à partir d'un consentement, on peut très bien terminer à midi.

M. Bourbeau: M. le Président, nous n'avons pas d'objection à terminer à midi, mais le nombre d'heures, l'enveloppe totale

d'heures qu'on avait prévue demeure la même, je présume.

Le Président (M. Beaumier): Oui.

M. Bourbeau: Que ce soit fait ce matin ou cet après-midi... Il reste très peu de temps. Il reste trois, quatre minutes. Je ne sais pas si cela vaut la peine de commencer à poser des questions étant donné qu'il est 11 h 57. Ce qu'on pourrait faire, M. le Président, c'est...

M. Laplante: Je ne serai pas ici cet après-midi, je vais être à une autre commission. Me permettriez-vous de poser seulement deux questions au ministre?

M. Bourbeau: Je n'ai pas d'objection. Avec l'entente...

M. Laplante: Le droit de parole.

M. Bourbeau:... si le ministre est d'accord, qu'au retour de la Chambre, cet après-midi, on pourrait lui poser des questions sur le projet.

Le Président (M. Bordeleau): Sur le projet de la SAQ?

M. Biron: Oui, très bien.

M. Laplante: C'est seulement sur...

Le Président (M. Bordeleau): M. le député de Bourassa.

M. Laplante: Merci, M. le député de Laporte. Pour la franchise, est-ce que vous avez décidé si cela se fera au pourcentage ou à prix fixe? Je demande cela parce qu'il y a des petites... Vous avez fait allusion tout à l'heure à un magasin qui aurait 500 000 \$ de chiffre d'affaires et à un autre qui ferait des affaires de 3 000 000 \$, 4 000 000 \$.

Deuxième question. J'ai rencontré des travailleurs des magasins de la région. Unaniment, ils ont demandé que le ministre les rencontre à une réunion d'information, pas d'affrontement. Ils ne veulent même pas que ce soit une réunion syndicale. Il faut faire abstraction du syndicat. Ils préféreraient peut-être que le syndicat l'organise, mais ce qu'ils ne veulent pas, c'est une réunion d'affrontement. Ce qu'il veulent, c'est d'en arriver avec six ou sept questions qu'ils vous poseraient d'avance. On vous donnerait les détails de ces questions pour que vous puissiez informer les employés sur ce que vous privilégiez, actuellement, pour obtenir une de ces franchises. Je vous demande, globalement, ce que vous en pensez.

Le Président (M. Bordeleau): M. le

ministre.

M. Biron: Il faut quand même respecter le Code du travail et les lois du travail. Les relations entre une entreprise et ses travailleurs et travailleuses doivent se faire normalement à travers le syndicat. Il y a des pourparlers, présentement, entre les dirigeants de la Société des alcools et les dirigeants des syndicats concernés pour au moins trouver le mécanisme nécessaire pour transmettre les informations. Cela peut être une réunion à laquelle le président de la Société des alcools sera présent; à l'occasion, d'autres peuvent y être ainsi que le ministre. D'abord et avant tout, je pense qu'il faut s'entendre avec les syndicats concernés. Il faut respecter les lois et le Code du travail.

Deuxièmement, pour votre première question, ce sera un montant net qui sera soumissionné, jusqu'à aujourd'hui, et donc qu'on pourra comparer avec d'autres soumissions. Cela fait en sorte quand même que des travailleurs - le cas que vous soumettez, ce sont des travailleurs de la Société des alcools qui n'ont presque pas d'économies et qui voudraient soumissionner pourraient se former en coopérative de travailleurs et faire financer une partie de leur capitalisation par des formes de garanties de prêt par la Société de développement coopératif. On sait d'avance d'ailleurs que leur marge de profit sera de X, etc. C'est assez facile de financer une marge de profit pour un magasin de la Société des alcools. À ce point de vue, la Société de développement coopératif se prépare à négocier, avec les différentes coopératives de travailleurs, le financement de capital.

M. Laplante: Je suis d'accord là-dessus. Mais ce qui m'intéresse, c'est le prix de la franchise. Ce que je trouverais beaucoup plus juste, c'est de la mettre au pourcentage pour, justement, avoir une compétition. Au lieu d'avoir un prix fixe, disons, de 10 000 \$ par année pour une franchise, qu'elle fasse partie du cahier de charges pour un prix fixe.

Maintenant, il y a une préoccupation qui reste aussi. Est-ce que vous fixerez le profit à prendre là-dessus? Si je me base sur les vins, les épiciers avaient 16 % de profit au début, et je pense qu'ils ont à peu près 9 % aujourd'hui; il y a une grande préoccupation là-dessus aussi, des gens nous appellent et on ne peut pas leur répondre. Quelle concurrence pensez-vous qu'il pourra y avoir? Est-ce qu'ils seront obligés de prendre 8 % ou 9 % eux aussi sur les spiritueux?

M. Biron: Non, il n'y aura pas de prix fixé, sauf le prix coûtant, c'est-à-dire que personne ne pourra vendre en bas de son prix coûtant. C'est une responsabilité, je pense,

sociale ou morale d'un gouvernement de faire que, quand on joue dans les boissons alcooliques, il y ait un certain prix minimal en tout cas. Personne n'aura le droit de vendre en bas de son prix coûtant. Quant au reste, on sait que l'administration d'une succursale coûte environ 8 % ou 9 %, cela dépend de la succursale, cela peut aller jusqu'à 15 % dans les petites et peut-être 7 % dans les grandes. Quant au reste, ce sera au détenteur de la franchise de prendre ses propres décisions. Cela va?

Le Président (M. Bordeleau): Je constate qu'il est midi, même dépassé d'une minute.

M. Bourbeau: J'aurais une question au ministre avant de partir. J'ai écrit une lettre au ministre, il y a quelque temps, lui demandant des renseignements spécifiques en ce qui concerne les dépenses de communications. Je lui demandais de déposer les documents. Est-ce que le ministre a le dossier avec lui? Est-ce qu'il entend rendre publics les documents que je lui ai demandé de rendre publics?

M. Biron: Cela a été livré hier, m'informe-t-on.

M. Bourbeau: Cela a été livré où, hier? Il n'y avait personne à mon bureau hier. Est-ce que vous pourriez m'en avoir un duplicata cet après-midi?

M. Biron: Oui.

M. Bourbeau: Au début de la séance?

M. Biron: On peut vous en trouver une autre copie.

M. Bourbeau: On n'a pas de preuve que cela a été reçu. En tout cas, cela n'a pas été reçu.

M. Biron: D'accord.

Le Président (M. Bordeleau): La commission suspend ses travaux jusqu'à cet après-midi, après la période des affaires courantes.

(Suspension de la séance à 12 h 2)

(Reprise à 15 h 15)

Le Président (M. Beaumier): La commission permanente de l'économie et du travail reprend ses travaux pour étudier les crédits budgétaires 1985-1986 du ministère de l'Industrie et du Commerce. M. le député de Laporte et porte-parole de l'Opposition officielle.

M. Bourbeau: M. le Président, ce matin, on a suspendu les travaux au moment où le ministre terminait un brillant exposé sur son projet de vente des succursales de la Société des alcools du Québec. J'aimerais poser certaines questions au ministre au sujet de ce projet.

En premier lieu, il semble qu'on va procéder par soumissions publiques. Le ministre nous a dit ce matin qu'il y aura des territoires protégés. Lorsqu'on parle de soumissions publiques, on dit en général que le contrat sera adjugé au plus haut enchérisseur. Est-ce que ce seront des soumissions publiques comme on en voit normalement, avec des publications dans les journaux, des enveloppes scellées qui seront ouvertes en même temps devant un comité quelconque? Les soumissionnaires devront-ils indiquer un prix? Normalement, je présume qu'on demandera des garanties de solvabilité, un bon de fidélité, je ne sais trop quoi, une assurance quelconque, qui sera évidemment taxée à 9 % comme toutes les assurances. Après cela, le comité devrait normalement accorder la vente ou le contrat au plus haut enchérisseur. Est-ce ce que vous avez en vue?

M. Biron: Il y aura des soumissions publiques qui seront reçues par un comité qui sera choisi par la Société des alcools à une date définie, une date donnée. Notre objectif est à la même date, pour les 126 succursales de la région de Montréal; c'est prévu que les gens soumissionnent sur les inventaires, mais, dans le devis de la soumission, on indiquera le niveau moyen des inventaires. Si on indique qu'il y a 100 000 \$ d'inventaires, c'est sûr que les gens devront soumissionner 100 000 \$, mais, à la date de fermeture, de signature, si les inventaires sont diminués à 90 000 \$, il y aura un ajustement négatif et, s'ils sont augmentés à 110 000 \$, il y aura un ajustement positif pour la SAQ et vice versa.

Les gens auront aussi à soumissionner sur une partie de l'achalandage qu'ils estimeront le juste prix pour eux. Nous estimons que des gens vont soumissionner sur l'achalandage. Ils vont peut-être proposer 10 000 \$, 25 000 \$, 50 000 \$, 100 000 \$ - je ne sais pas combien - de plus que l'inventaire pour avoir un permis de la Société des alcools dans un territoire donné et protégé pendant une période d'années. Cela se fera surtout en fonction de ce permis, parce que le niveau d'inventaire sera la même pour tout le monde. La seule différence sera le prix offert en fonction de l'achalandage.

M. Bourbeau: Est-ce que ce sera la Société des alcools qui va demander des soumissions, qui va offrir des soumissions ou si ce sera un comité du ministère?

M. Biron: Non, ce ne sera pas un comité du ministère, ce sera la Société des alcools. On est en pourparlers avec les vérificateurs de la Société des alcools pour voir comment cela peut fonctionner. On n'a pas encore défini qui fera partie de ce comité, qui sera représenté, mais ce sera un comité formé par la Société des alcools.

M. Bourbeau: Les membres du comité seront-ils des cadres de la Société des alcools?

M. Biron: Et possiblement aussi des représentants externes. Par exemple, si les vérificateurs de la Société des alcools font partie de ce comité, c'est sûr qu'il y aura un représentant des vérificateurs.

M. Bourbeau: Les soumissions seront-elles rendues publiques au moment de leur ouverture?

M. Biron: Nous ne nous sommes pas encore arrêtés sur cette décision de rendre toutes les soumissions publiques ou non pas. Il y aura une décision de prise par le comité, qui fera les recommandations nécessaires. Exemple: si les travailleurs de la Société des alcools du Québec soumissionnent, mais sont... On va prendre des exemples: il y a quelqu'un qui soumissionne 100 000 \$, l'autre 98 000 \$ et les travailleurs 92 000 \$, comme achalandage. Là, il y aura une décision à prendre. Est-ce que, à 92 000 \$, on privilégie nos travailleurs ou si on vend au plus offrant, qui est 100 000 \$? On est en train d'établir une forme de pointage en fonction du nombre des travailleurs membres du groupe de soumissionnaires. Il peut bien y avoir, dans un groupe, cinq travailleurs et, dans l'autre groupe, un seulement. Qu'est-ce que cela vaut?

J'avoue que c'est très technique, que c'est la première fois que cela se fait, en tout cas, au Canada, à notre connaissance. C'est tout cela qu'il faut déterminer d'avance pour que les règles du jeu soient très bien connues de tout le monde.

M. Bourbeau: Le point dont vient de parler le ministre, à savoir que les soumissions pourraient être accordées non pas au plus haut soumissionnaire parce qu'il pourrait y avoir des travailleurs, je voudrais revenir là-dessus tantôt. Je voudrais me concentrer sur l'objet de cette question-ci: quel que soit le nom du soumissionnaire qui va remporter la soumission, que ce soit des travailleurs ou non, que ce soit le plus haut ou pas, est-ce que le ministre a l'intention de rendre publiques les soumissions et, s'il n'accorde pas le contrat au plus haut soumissionnaire, de dire pourquoi? Sans cela, cela va créer des soupçons. Dans certains

cas, s'il n'y a pas de travailleur, si ce sont tous des entrepreneurs de l'extérieur, on va dire: On va le rendre public, cela va être le plus haut enchérisseur. Mais s'il y a des travailleurs, cela devient un peu difficile, on ne voudrait pas qu'on sache. Il me semble que cela va donner lieu à toutes sortes de soupçons. Si le ministre a clairement l'intention de privilégier les travailleurs et de leur accorder même une préférence qu'il n'accordera pas à d'autres, il me semble qu'il devrait avoir le courage de le dire. Il devrait dire: Oui, on va quand même rendre tout cela public et on va dire pourquoi.

M. Biron: J'aimerais vous répondre très clairement à cette question, aujourd'hui; mais c'est une question qu'on a posée dans la dernière rencontre qu'on a eue avec les gens de la Société des alcools du Québec, il y a huit ou neuf jours. On n'a pas de réponse. Il me semble que oui, mais je n'aimerais pas aujourd'hui me couler les deux pieds dans le ciment, vous dire oui et que c'est non pour d'autres considérations. Alors, j'ai demandé toutes les considérations là-dessus.

Je n'ai pas répondu à une autre de vos questions. Vous disiez: Quelle sorte de bon de garantie ou de dépôt? C'est sûr qu'il y aura un dépôt minimum de demandé, parce que, autrement, il va y avoir 500 soumissionnaires ou peut-être 1000 par succursale; cela n'a pas de bon sens. Et des gens, qui n'ont même pas 0, 50 \$ pour s'acheter la Presse, vont soumissionner. Alors, on veut s'assurer que ceux et celles qui vont soumissionner, vont pouvoir agir, dans le sens de payer le montant de la soumission sans qu'on soit obligé de vérifier nous-mêmes les deuxième, troisième, quatrième et cinquième.

Donc, il y aura, comme pour toute soumission publique, un montant de dépôt de performance qui sera demandé, qui sera retenu pour les finalistes, qui sera retourné immédiatement aux autres qui ne seront pas finalistes.

M. Bourbeau: Ai-je compris la réponse du ministre, à savoir qu'il entend demander les 126 soumissions en même temps, pour les 126 succursales, tout cela le même jour?

M. Biron: Oui.

M. Bourbeau: Cela va être une ouverture géante. On va faire les ouvertures de soumissions pour toutes les succursales de la région de Montréal en même temps.

M. Biron: Oui. On va faire l'ouverture pour toutes les succursales de la région de Montréal en même temps, pour une raison bien simple: c'est que je voudrais que tout le monde soit traité sur le même pied. Si on dit: Dans une succursale, il y a des gens qui

ont soumissionné X, si on entre les soumissions une semaine plus tard ailleurs, il y a des gens qui vont dire: On va soumissionner X plus, mettons, 3000 \$ ou moins. Cela va donner une espèce de barème, donc une chance privilégiée à ceux et celles qui vont soumissionner en deuxième lieu, surtout lorsqu'elles seront deux succursales une à côté de l'autre ou à dix ou quinze rues de différence.

Je pense qu'on voudrait essayer d'avoir les mêmes règles du jeu pour l'agglomération de Montréal. C'est pour cela qu'on va demander les soumissions la même journée. Mais il faut comprendre que le comité, avant d'ouvrir toutes les soumissions, cela va prendre plusieurs jours avant de procéder, finalement, et aller jusqu'à la 126e.

Mais, pour entrer, il faudra que les soumissions soient entrées à une date bien définie. Si on dit qu'il faut que les soumissions soient entrées le 10 juin, après cette date, on n'acceptera pas une seule soumission.

M. Bourbeau: Si l'objectif du ministre est de rentabiliser l'opération, de faire en sorte que le gouvernement retire le maximum de celle-ci, est-ce qu'il n'y aurait pas avantage à procéder par étapes, de façon qu'un soumissionnaire, qui aurait été malheureux ou qui n'aurait pas été retenu lors d'une soumission quelconque, puisse se reprendre sur une autre soumission? N'ayant pas soumissionné assez haut pour une succursale, il pourrait soumissionner d'une façon plus élevée ailleurs, de sorte que, plus le temps passerait, plus les enchères pourraient être compétitives.

Dans le cas présent, on risque d'avoir, d'abord, peut-être un manque de soumissions à certains endroits pour certaines succursales et, d'autre part, il me semble que, si quelqu'un a en main un montant d'argent liquide et est prêt à acheter, s'il n'est pas retenu parce qu'il est le deuxième plus élevé, possiblement que, dans une demande subséquente, si on procédait par étapes, il pourrait ajouter 10 000 \$ ou 25 000 \$ et se reprendre une deuxième fois. Il me semble que cela serait dans l'intérêt du gouvernement s'il veut vraiment ramasser le maximum d'argent possible de l'opération.

M. Biron: Notre objectif, ce n'est pas juste l'intérêt du gouvernement et ramasser le maximum d'argent, c'est aussi d'avoir un réseau qui fonctionne efficacement et le plus justement possible pour tous les propriétaires de franchise. Dans ce sens, on pourrait privilégier certains et nuire à d'autres. Alors, c'est pour cela qu'on a dit: Les propriétaires de franchise, dans un territoire donné, dans une grande région donnée, vont être considérés sur le même pied. En plus d'avoir, bien sûr, comme objectif d'obtenir le

maximum d'argent pour le gouvernement, on a aussi d'autres responsabilités, celles de la gestion quotidienne et de la poursuite des opérations avec ceux et celles qui vont acheter les franchises.

C'est pour cela qu'on pense que ce doit être la même journée pour la date de fermeture. Maintenant, les gens pourront soumissionner pour plus d'une succursale, mais, s'ils sont plus hauts pour trois succursales, ils vont avoir un premier choix. Nous dirons: Laquelle chois-tu? Pour les deux autres, on va passer au deuxième choix. On comprend qu'il y a des gens qui vont dire: Nous, on va faire des soumissions pour trois succursales. Très bien, mais ils ne vont avoir le droit d'avoir une franchise que sur une seule. Eux, on va les faire venir en premier et ils vont avoir le premier choix.

M. Bourbeau: Est-ce vous allez accepter des soumissions venant de compagnies?

M. Biron: Oui.

M. Bourbeau: Des corporations?

M. Biron: Oui.

M. Bourbeau: Qu'est-ce qui arrive si un individu est actionnaire minoritaire à 40 % dans une compagnie qui est la plus haute enchérisseuse et que cela se répète trois, quatre, cinq, six ou sept fois? Est-ce que vous allez estimer que cet actionnaire n'est pas qualifié si la compagnie dans laquelle il a 40 % des actions a été la gagnante dans une des soumissions?

M. Biron: On est en train d'établir la participation maximale d'individus dans des entreprises. On comprend qu'il y a des gens qui sont actionnaires de plusieurs entreprises. S'il est actionnaire à 10 %, est-ce qu'on doit l'empêcher d'aller ailleurs ou si cela prend 40 % ou 51 %? Or, on est en train de discuter de cela. Là-dessus aussi on n'a pas de réponse définitive. Cela fait partie aussi d'une des discussions qu'on a eues avec les gens de la Société des alcools.

M. Bourbeau: Vous savez fort bien qu'on peut être actionnaire d'une société qui, elle, détient une autre société qui, elle, en détient une troisième et, finalement, la troisième a 49 % d'intérêt dans une société qui fait une soumission à la Société des alcools. Comment allez-vous pouvoir démêler tout cela et remonter dans l'actionnariat de toutes les compagnies pour savoir qui, éventuellement, est le véritable actionnaire, d'ailleurs, derrière une soumission? Cela va devenir impossible à suivre.

M. Biron: On comprend que ce n'est pas facile et, vu que cela ne s'est jamais

fait, on veut essayer de le faire le mieux possible, essayer de prévoir tout ce qui va arriver. Ce sont des questions qu'on s'est posées. C'est fort possible qu'on dise: D'accord, une fois que la liste des actionnaires est déposée, 49 % c'est acceptable ou X % c'est acceptable, mais on va devoir demander à ceux et celles qui vont faire des soumissions de déposer la liste de leurs actionnaires une fois qu'on aura fixé le barème. Encore une fois, le barème sera fixé d'avance. Les gens vont le savoir.

M. Bourbeau: Une fois que la vente aura eu lieu, s'il se fait un changement au niveau de l'actionnariat dans les compagnies, qu'un individu qui était minoritaire achète des actions de ses coactionnaires et devienne majoritaire, est-ce que cela ne permettra pas à un individu de prendre le contrôle de trois, quatre ou cinq franchises sans même que le gouvernement soit avisé?

M. Biron: Non, je pense qu'il y a des règlements là-dessus sur les permis de boissons alcooliques qui sont émis à des entreprises ou des restaurants. Alors, ce sera à peu près la même procédure de ce côté, c'est-à-dire qu'il faudra aviser, les gens seront tenus d'aviser de ces changements de propriétaire et le changement de propriétaire devra être accepté par la Société des alcools dans le sens que les gens vont le savoir d'avance. Encore une fois, si c'est un manufacturier de boisson qui veut acheter une série de petites succursales, de petites franchises, il n'aura pas le droit de faire cela.
(15 h 30)

M. Bourbeau: Si je comprends bien, vous allez exiger que, périodiquement, il y ait une déclaration qui soit faite à la SAQ en ce qui concerne les actionnaires véritables de chaque compagnie qui détiendra un permis. Si, à un moment donné, il arrivait qu'un individu ait plus d'un permis, la sanction serait-elle la perte du permis?

M. Biron: La perte du permis.

M. Bourbeau: Lorsque vous préparerez les devis avant les demandes de soumissions, je comprends que vous allez donner une liste de l'inventaire qui pourra être ajustée éventuellement, au moment de la vente. Je présume qu'il y aura une liste de l'équipement. L'achalandage sera à l'appréciation de chacun des soumissionnaires. Il y a la question des bilans, des états de revenus et dépenses des succursales. On sait que, dans le commerce en général, une entreprise comme celle-là s'achète sur la foi des bilans. Il est de commune renommée qu'on achète un commerce après en avoir étudié le bilan et en réalisant combien de fois les revenus nets on doit payer. Le

gouvernement ou la Société des alcools va-t-il publier les états de revenus et dépenses de chacune des succursales, en fait le bilan de chaque succursale dans les documents qui seront remis aux soumissionnaires?

M. Biron: Oui, il y aura les ventes es cinq dernières années dans les devis, les coûts de fonctionnement, le coût du loyer, le coût de la main-d'oeuvre, les autres coûts de fonctionnement, finalement, pour en arriver aux coûts totaux pour la succursale donnée depuis les cinq dernières années, de même que l'inventaire moyen, une couple de fois par année, depuis les cinq dernières années.

M. Bourbeau: Actuellement, n'y a-t-il pas des dépenses qui sont uniquement comptabilisées au siège social de la SAQ et non pas individuellement dans les succursales?

M. Biron: Oui, certaines dépenses de promotion, de publicité, mais ce qu'on va donner aux individus, ce sera la même chose pour toutes les succursales: les salaires de chacune des succursales, le coût du loyer et les autres frais connexes à l'exploitation de la succursale à un endroit donné. Bien sûr, les gens qui voudront soumissionner auront à ajouter les frais de la gestion financière. Toute entreprise, je pense, devra normalement comptabiliser certains frais supplémentaires en plus des frais de base qu'on va lui donner.

M. Bourbeau: Qu'en est-il des assurances? Est-ce qu'elles sont actuellement payées par les succursales ou par le siège social?

M. Biron: Par le siège social.

M. Bourbeau: Que ferez-vous en ce qui concerne les succursales qui auront des permis individuels? Je présume que ces gens devront s'assurer sur une base individuelle.

M. Biron: Ils devront s'assurer sur une base individuelle.

M. Bourbeau: C'est une dépense qui n'est pas actuellement comptabilisée.

M. Biron: C'est cela que je vous dis. Il y a certaines dépenses additionnelles qui ne sont pas comptabilisées à l'heure actuelle, comme les frais de financement de l'inventaire. Une fois qu'on va vendre l'inventaire, disons, de 100 000 \$, c'est sûr que le bonhomme qui va financer son inventaire à la banque va avoir besoin de 12 000 \$ ou 13 000 \$ par année pour le financement de son inventaire. Certains coûts devront être comptabilisés par celui qui veut soumissionner avant de faire sa soumission

complète.

M. Bourbeau: Un autre problème qui m'apparaît très important, ce sont les baux, parce que, lorsqu'on achète un commerce, une des choses les plus importantes à vérifier, ce sont les baux. La Société des alcools, à ma connaissance, est locataire à peu près dans toutes ses succursales. Je ne pense pas qu'elle possède les immeubles. Les baux sont parfois à très long terme, parfois à moyen terme, parfois à court terme. Dans certaines succursales, je présume que les baux viennent à échéance dans un an ou deux. Lorsque ce sont de vieilles succursales, c'est possible que les options de renouvellement soient déjà expirées. Donc, la Société des alcools n'a plus d'option de renouvellement. Si vous donnez un permis de dix ans à un concessionnaire et que le bail se termine dans trois ans, qu'est-ce qui va se passer exactement?

M. Biron: On va transférer les baux à ceux qui auront des permis, puisque le taux de loyer payé par la Société des alcools est, apparemment, un excellent taux pour celui qui veut louer. Les centres commerciaux se servent habituellement de la Société des alcools comme attrait. On va transférer les baux. Il y a un gain à faire pour ces gens. Dans le contrat de celui qui obtiendra le permis, il va y avoir un territoire donné. Même si, par stratégie de marketing, une personne décidait de changer de place, elle pourra le faire. Exemple: l'an dernier, la Société des alcools est partie de place d'Youville pour s'installer à Place Québec. On a fermé la succursale de place d'Youville; on en a ouvert une nouvelle à Place Québec, parce que, selon des études de marketing, cela semblait mieux à Place Québec. Un individu privé pourrait faire la même chose et dire: Historiquement, la succursale a toujours été à tel coin de rue, mais, si on change de trois coins de rue, pourvu que je reste à l'intérieur de ma franchise, j'ai le droit d'y aller.

M. Bourbeau: Je pense qu'il y a un problème important qui se pose. Qui va être le locataire? Est-ce que c'est la Société des alcools qui va continuer à être locataire comme elle l'est actuellement et le franchisé va devenir un sous-locataire, ou est-ce que les franchisés, dorénavant, vont signer directement des baux avec les propriétaires des locaux?

M. Biron: Les franchisés vont signer directement les baux. Certains baux, on ne peut pas les transférer, sauf les transférer à un sous-locataire, c'est possible, mais, techniquement, aussitôt que le franchisé va pouvoir prendre le bail légalement à son nom, on va le lui transférer. Si on peut le lui

transférer immédiatement, on va le faire. Ce sera sa responsabilité.

M. Bourbeau: Autrement dit, dans la phase initiale, il va y avoir un transfert de baux. Actuellement, est-il prévu le droit pour le locataire de sous-louer de la Société des alcools à une tierce partie?

M. Biron: Il est même prévu le droit de sous-louer ou d'arrêter, dans la plupart des baux, sauf quelques rares exceptions, mais on est en train de regarder tous les baux que nous avons, d'abord sur le territoire de la région de Montréal et par la suite l'autre opération se fera.

M. Bourbeau: La renégociation des baux sera exclusivement sous la responsabilité des franchisés, c'est-à-dire de renégocier leurs baux à leur expiration.

M. Biron: Oui.

M. Bourbeau: Pour une période de temps qui va correspondre, je présume, à la période du terme du contrat de franchise.

M. Biron: Oui. On croit qu'on va donner des contrats de franchise de dix ans, renouvelables pour une autre période, la même période, à mon point de vue, sur demande du franchisé, si tout est correct.

M. Bourbeau: Maintenant, vous venez de parler de l'option à l'expiration des dix ans. Une option, cela peut être dans un sens ou dans l'autre. Est-ce que c'est une option qui va être concédée aux franchisés de renouveler pour une autre période de cinq ou dix ans ou si c'est une option qui va être entre les mains du franchiseur?

M. Biron: Non. L'option va être dans les mains du franchisé. S'il désire renouveler, il pourra tout simplement faire une demande à la Société des alcools et réaliser son option de renouvellement.

M. Bourbeau: Aux mêmes termes et conditions que la première?

M. Biron: Oui.

M. Bourbeau: Pour quelle période de temps va être l'option?

M. Biron: J'ai mentionné dix ans. À mon point de vue, cela devrait être dix ans et peut-être plus. J'ai demandé de voir, parmi les autres contrats de franchise qui se donnent, par exemple McDonald, comment fonctionne le renouvellement. On nous dit: Tant et aussi longtemps qu'ils sont satisfaits de leurs franchisés, ils les conservent. Il faut laisser la possibilité au franchisé de pouvoir

renouveler le contrat, à moins qu'on n'ait des choses à lui reprocher.

M. Bourbeau: Je m'excuse, le terme original est dix ans...

M. Biron: Dix ans.

M. Bourbeau:... l'option, vous me dites que ce sera une option de dix ans aussi.

M. Biron: Je crois que cela doit être une option de dix ans ou une option automatique renouvelable à la demande du franchisé tant et aussi longtemps que cela fait son affaire.

M. Bourbeau: Est-ce que c'est l'intention, autrement dit, du ministre ou du gouvernement de faire en sorte qu'un franchisé, qui s'acquitterait de ses obligations d'une façon normale, aurait, indéfiniment, à chaque fin de son contrat, le droit de renouveler pour une autre période de cinq ou dix ans, d'une façon indéfinie?

M. Biron: La réponse serait oui.

M. Bourbeau: Est-ce qu'un franchisé aura le droit de vendre sa franchise?

M. Biron: Oui, il aura le droit de vendre sa franchise à des gens qui sont admissibles, c'est-à-dire qu'il n'aura pas le droit de la vendre à un manufacturier, à un fabricant ou à un importateur. Il aura le droit de la vendre à une entreprise privée ou à un citoyen qui n'est pas déjà dans le commerce en gros ou dans la fabrication de boissons alcooliques.

M. Bourbeau: Si un franchisé arrive à la fin de son contrat et n'est plus tellement intéressé à continuer, il pourrait vendre son commerce même s'il restait seulement six mois au contrat original et l'acquéreur, en assumant que ce soit un acquéreur acceptable, pourrait exercer l'option de renouveler pour une autre période de cinq ou dix ans.

M. Biron: Exact.

M. Bourbeau: Est-ce que le ministre pourrait dire sur quel article de la Loi sur la Société des alcools du Québec il s'appuie pour justifier le droit de donner des franchises? Est-ce que la loi actuellement vous donne le droit de faire cette opération?

M. Biron: Je ne peux pas vous donner l'article de la loi, je vais vérifier pour l'article en question, mais la loi nous permettrait d'avance d'avoir des agences et de donner des franchises dans des territoires. À l'heure actuelle, on en a 37 dans des

régions éloignées où il n'y a pas de succursale dans un rayon d'une vingtaine de kilomètres. Exemple: à Squatec où sur la Côte-Nord, à quelques reprises, on a vendu des droits d'agence.

M. Bourbeau: Oui, mais l'agence, si j'ai bien compris, cela doit nécessairement être quelqu'un qui est déjà détenteur d'un permis d'épicerie.

M. Biron: Exact. L'agence permet à un détenteur de permis d'épicerie de vendre des boissons alcooliques, des spiritueux et du vin en plus du vin régulier dans son magasin. La franchise sera plus sévère puisque, habituellement, le magasin a un chiffre d'affaires beaucoup plus élevé que ces petites agences et il peut vivre par lui-même. On n'aura pas le droit d'avoir des produits d'épicerie dans la franchise.

M. Bourbeau: Oui, je comprends, il y a une distinction très nette entre un agent et un franchisé. Le franchisé n'est pas obligé de détenir un permis d'épicerie...

M. Biron: Non.

M. Bourbeau:... alors que l'agent doit en détenir un.

M. Biron: Exact. Exact, parce qu'une agence va vendre 50 000 \$ par année. On ne peut pas faire vivre une succursale ni un franchisé dans des petites municipalités comme celles-là.

M. Bourbeau: Est-ce que le ministre est d'accord pour dire qu'il y a une distinction très importante entre un franchisé et un agent?

M. Biron: Oui, il y a une différence importante.

M. Bourbeau: Dans ce sens-là, s'il y a une différence importante. L'article 17 de la loi dit: "Que la société a le pouvoir d'accomplir tout ce qui est nécessaire à la réalisation de ses fonctions" et notamment au sous-paragraphe e: "D'autoriser, aux conditions qu'elle détermine, toute personne à acheter de la société des boissons alcooliques et à les vendre à titre d'agent de la société et de délivrer à cette personne un certificat constatant sa qualité d'agent." Là on parle d'une tout autre chose. Vous avez le droit de nommer des agents, on sait ce qu'est un agent, mais un franchisé, n'est-ce pas tout à fait différent d'un agent?

M. Biron: Non, à notre point de vue, ce sera quand même un agent de la société qui va vendre avec un contrat de franchise.

M. Bourbeau: Si c'est un agent de la société... D'une part, vous dites cela et, d'autre part, vous dites qu'il va lui-même signer ses propres baux, qu'il va faire acte pratiquement de propriétaire. Il me semble que c'est aller beaucoup plus loin qu'un simple agent que de concéder une franchise qui, comme vous venez de l'avouer vous-même, va aller presque à perpétuité.

M. Biron: Mais les agences, c'est ça. Dans les agences, dans le fond, les gens achètent leur boisson de la Société des alcools du Québec et la revendent.

M. Bourbeau: Est-ce que le ministre a sollicité des avis juridiques ou la Société des alcools du Québec sur le droit qu'elle pourrait posséder, en vertu de la loi, de créer des franchises?

M. Biron: Oui, la Société des alcools du Québec a consulté ses savants juristes, ses conseillers juridiques qui lui ont dit que tout était normal dans la Loi sur la Société des alcools du Québec. La société avait le droit d'octroyer des franchises.

M. Bourbeau: Est-ce que le ministre pourrait s'engager à rendre publics les avis juridiques qui ont été obtenus? Parce que c'est très important pour les acheteurs. Si, subséquemment à une vente, quelqu'un reçoit une injonction ou quelqu'un qui a été éconduit, un soumissionnaire malheureux décide en cour de prendre une injonction, de prendre une poursuite, vous pourriez vous retrouver devant une situation comme celle que vous avez connue lors de la phase I de votre programme, autrement dit devant un cul-de-sac. Il me semble que la prudence la plus élémentaire voudrait qu'on demande des avis juridiques de façon qu'on soit certain qu'au moment où on va aller en demande de soumission on soit couvert légalement.

M. Biron: Pour vous sécuriser, je peux vous faire parvenir l'avis du contentieux du ministère qui nous a dit que tout était légal, que la Loi sur la Société des alcools du Québec permettait d'agir ainsi.

M. Bourbeau: C'est l'avis sur lequel s'est basée la Société des alcools du Québec pour en venir à la conclusion qu'on pouvait procéder comme cela? C'est cet avis-là qui a été utilisé.

M. Biron: La Société des alcools du Québec a dû consulter aussi ses avocats là-dessus, mais nous, au ministère, dans les discussions que nous avons eues avec le ministre des Finances, il a fallu donner l'avis à savoir si on avait le droit de le faire ou pas.

M. Boorbeau: Est-ce que la Société des alcools du Québec a consulté ou pas? Vous ne semblez pas tellement certain. On a dû consulter.

M. Biron: Je vais vérifier, mais, à notre point de vue, la Société des alcools du Québec de même que le ministère, on a le droit de le faire d'après notre loi.

M. Bourbeau: Est-ce que le ministre pourrait déposer ces avis juridiques?

M. Biron: Je peux déposer l'avis de l'avocat du ministère.

M. Bourbeau: Et de la Société des alcools du Québec, peut-être?

M. Biron: Je peux demander à la Société des alcools du Québec si elle a un avis écrit et vous le déposer.

M. Bourbeau: On devrait recevoir cela dans les jours qui suivent.

M. Biron: Comme à l'habitude.

M. Bourbeau: Très bien. Si je comprends bien, le ministre n'a pas l'intention d'amender la Loi sur la Société des alcools du Québec ou la réglementation pertinente afin de procéder avec son projet de franchisation des succursales.

M. Biron: Je ne crois pas. Possiblement que, s'il faut changer la réglementation, on regardera cela en cours de route, mais on croit que, dans le moment, on n'a pas à amender la loi ni la réglementation. (15 h 45)

M. Bourbeau: Je voudrais passer à d'autres points que le ministre a touchés un peu plus tôt. Le ministre a dit ce matin que le franchisé ainsi que toute personne lui étant liée ne pourront faire l'acquisition que d'une seule franchise. On en a parlé tantôt au sujet des compagnies. Le ministre a parlé ce matin, dans son texte, de la famille immédiate d'un individu. Qui sont les individus qui n'auront pas le droit de soumissionner, parce que quelqu'un d'autre aurait été l'adjudicataire? Cela va jusqu'où, les termes de "personne liée" ou de "famille immédiate"?

M. Biron: C'est à définir par la Société des alcools, selon les termes usuels des lois. On ne veut pas être plus sévère que les autres lois du gouvernement; on ne veut pas non plus être moins sévère. Alors, c'est habituellement ce que le ministère du Revenu ou le ministère des Finances reconnaît comme personne liée au point de vue familial.

M. Bourbeau: Il me semble que le ministre doit avoir une idée. Quand le ministre parlait de la famille immédiate, il parlait de qui exactement?

M. Biron: C'est ce que je vous dis, M. le député. Ce sera la même chose que dans les lois du ministère du Revenu. Je ne veux pas vous dire mot à mot ce qu'est la Loi sur le ministère du Revenu, mais on a d'autres lois au Québec où on dit qu'une personne liée, c'est le mari, la femme, les enfants, les frères, les beaux-frères.

M. Bourbeau: Évidemment les enfants et, bien sûr, les parents. Est-ce que les frères et sœurs vont avoir le droit de soumissionner si un individu... Par exemple, j'ai été l'adjudicataire pour une succursale, est-ce que mon propre frère ou ma propre sœur peut devenir adjudicataire? Évidemment, je m'exclus, parce que je suis député! L'exemple est mal choisi! Alors, prenons le député de Châteauguay, par exemple, s'il était adjudicataire... On comprendra que je fais une blague. Un individu qui est adjudicataire, est-ce que sa sœur, par exemple, ou un collatéral peut être adjudicataire, d'après vous? On parle de la famille immédiate; donc, cela comprend quoi?

M. Biron: À mon point de vue, la famille immédiate, c'est le père, la mère, les sœurs, les frères, les beaux-frères, les belles-sœurs et les enfants. Cela se résume là-dedans, à la fois par le sang ou l'adoption. À présent, on a demandé, pour s'assurer, de regarder dans les autres lois ou les autres règlements ce qu'on considère comme personne liée et on n'a pas eu, au moment où on se parle, l'étude totale.

M. Bourbeau: Du point de vue du ministre, ne seraient - c'est une préoccupation qui, semble-t-il, est très répandue dans la population et les députés se font appeler très souvent pour avoir des renseignements - pas admissibles les personnes qui seraient les enfants de quelqu'un qui aurait été l'adjudicataire d'une vente. Cela vaudra aussi pour l'avenir, évidemment. Si, dans l'avenir, quelqu'un veut transférer sa succursale, ne pourront pas se porter acquéreurs les frères, les sœurs, les parents, père et mère, les enfants et les beaux-frère et les belles-sœurs de quelqu'un qui a déjà une succursale. C'est cela, dans votre esprit?

M. Biron: Avant que je réponde complètement à vos questions, on a demandé des avis là-dessus; alors, je ne voudrais pas donner des réponses et essayer de mêler les avis, ou que vous me disiez que je vous ai induit en erreur. On a tout simplement demandé des avis. On a repris certaines

idées sur ce que cela comporte, une personne liée. On n'a pas encore, au moment où on se parle... Il faut noter que cela fait seulement quelques semaines que le discours sur le budget nous a autorisés ou nous a avisés d'aller de l'avant. Il y a une foule de questions, comme les questions que vous posez. Je comprends que vous voulez poser ces questions. On s'est posé ces questions nous aussi. On a demandé des avis à tout le monde, au contentieux du ministère, aux contentieux des Finances, du ministère du Revenu, au contentieux de la Société des alcools, en plus d'autres avis plus techniques ou plus économiques. Il y a encore certaines réponses qu'on n'a pas. Dans ce cas en particulier, où on va couper, on n'a pas encore décidé clairement.

M. Bourbeau: De toute façon, une chose qui est sûre, c'est que la famille immédiate, c'est le minimum que vous entendez dans les termes "personne liée". Vous avez dit cela tantôt.

M. Biron: Je vous dis, M. le député, que ce qui nous préoccupe - empêcher une famille de dix d'avoir trop de succursales, on sait jusqu'où cela peut aller - c'est où arrêter. Où on va s'arrêter, ce n'est pas encore décidé ou défini, au moment où on se parle.

M. Bourbeau: Cela s'arrête, disons, au minimum à la famille immédiate, mais le sens de personne liée pourra varier selon les avis juridiques que vous pourrez avoir. On peut d'ores et déjà affirmer que la famille immédiate n'est pas susceptible d'avoir plus d'une succursale.

M. Biron: On peut d'ores et déjà affirmer que la famille n'est pas susceptible d'avoir plus d'une succursale. C'est quoi, la famille immédiate? C'est ce qui reste à déterminer.

M. Bourbeau: Tout à l'heure, vous avez quand même dit que le...

M. Biron: Des exemples.

M. Bourbeau:... minimum pour vous, c'étaient...

M. Biron: D'accord, je vais être...

M. Bourbeau:... les frères et soeurs...

M. Biron:... très clair.

M. Bourbeau:... et les enfants.

M. Biron: Je vous ai donné des exemples et les décisions ne sont pas encore prises. Il reste d'abord à recevoir les avis

complets; deuxièmement, à avoir une discussion avant de prendre les décisions définitives.

M. Bourbeau: C'est quand même une décision. Vous semblez toujours vous référer à une décision juridique. Il y a quand même une décision politique là-dedans aussi, au-delà du juridique. Si vous dites à des juristes: Donnez-nous telle définition, ils vont vous la donner. Cela dépend de la question que vous posez.

Sur le plan politique, est-ce que vous avez l'intention de permettre à une famille, à la famille immédiate de quelqu'un d'avoir plus d'une succursale?

M. Biron: M. le député, je vous ai dit que la famille immédiate reste à déterminer.

M. Bourbeau: Non, tout à l'heure, vous avez donné une définition minimale d'une famille immédiate.

M. Biron: J'ai donné un exemple de ce que cela pourrait être, à l'heure actuelle. Au moment où on se parle, il n'y a rien de décidé dans ce cas, sauf que c'est une de nos préoccupations. C'est une question qu'on s'est posée et on a dit: Jusqu'où coupe-t-on? Jusqu'où permet-on? Tant et aussi longtemps que la décision n'est pas prise, je ne voudrais pas que vous m'accusiez après cela de dire: Oui, vous nous avez dit telle chose et ce n'est pas la même chose. Je vous ai dit: La décision n'est pas prise. C'est une de nos préoccupations. Aussitôt que la décision sera prise là-dessus, je vous en avisera.

M. Bourbeau: Bon. Maintenant, pour ce qui est du prix qui va être soumissionné, au moment de l'ouverture des soumissions, il va y avoir un chiffre d'indiqué qui va être le prix qu'un soumissionnaire entend payer pour une succursale. Est-ce que vous avez l'intention de demander que les soumissionnaires paient le prix comptant? Pas comptant lors de l'ouverture des soumissions, il va y avoir un délai pour signer les contrats subséquemment. J'ai cru comprendre que, lors de l'ouverture des soumissions, il va y avoir un dépôt, soit en argent, soit en bons de cautionnement et que, dans une période de 30 ou 60 jours, il y aura un contrat formel de signé. À ce moment-là, le prix devra être payé. Est-ce que votre intention est de demander que le prix soit payé comptant ou si le vendeur, la Société des alcools, va consentir des termes, un délai, des versements mensuels ou annuels avec un taux d'intérêt? Si c'est le cas, est-ce qu'il va y avoir des garanties de prises sur le commerce, soit un nantissement commercial ou un acte de fiducie, ou quelque chose du genre?

M. Biron: Le prix sera comptant le jour de la passation des contrats. Vous avez raison, cela peut prendre de 30 à 60 jours pour étudier les soumissions et prendre la décision. Mais, le jour de la passation des contrats, le franchisé va devenir le propriétaire de sa succursale et il devra payer comptant, cette journée-là, à la fois l'achalandage et l'inventaire.

M. Bourbeau: Cela sera à lui d'aller se financer ailleurs s'il veut avoir du financement.

M. Biron: Ce sera à lui de se financer ailleurs s'il veut avoir du financement.

M. Bourbeau: Est-ce que le gouvernement a l'intention, maintenant, de faire du financement à l'égard de certains adjudicataires, de fournir du financement?

M. Biron: Non, sauf par les lois et règlements ou les programmes qui existent présentement, soit la Société de développement coopératif. Si vous avez une coopérative qui veut investir 300 000 \$, normalement, elle a besoin de 100 000 \$ de capitalisation dans la coopérative. On donne des garanties pour capitaliser les 100 000 \$ par les programmes réguliers de la Société de développement coopératif. C'est le seul organisme d'État qui pourrait aider le financement. Cela se fera par la Société de développement coopératif, donc lorsqu'il y aura des coopératives de travailleurs, sinon les gens devront se financer par des prêts réguliers.

M. Bourbeau: On en arrive maintenant à l'adjudicataire. Je présume que le principe de base, c'est d'accorder la vente d'une succursale au plus haut enchérisseur. C'est presque une vérité de La Palice de dire cela. Le ministre a indiqué que, dans certains cas, cela pourrait ne pas être le plus haut enchérisseur.

M. Biron: Le principe de base, c'est le plus haut enchérisseur, sauf lorsqu'il y aura des travailleurs qui seront représentés, soit par une entreprise de type traditionnel ou une coopérative de travailleurs, et qui soumissionneront. Vu l'expérience qu'ils ont dans la vente de boissons alcooliques et de l'engagement que l'on a vis-à-vis d'eux, je pense qu'il y aura un pointage d'accordé à ce groupe de travailleurs ou travailleuses...

M. Bourbeau: C'est un point...

M. Biron:... mais qui ne pourra jamais être 50 % de différence.

M. Bourbeau:... qui est assez obscur. Si je comprends la problématique que le

ministre développe, c'est que, dans certains cas, l'adjudicataire pourrait ne pas être le plus haut soumissionnaire si certains des membres du groupe qui soumissionnent ou des actionnaires sont des travailleurs à l'intérieur de cette succursale ou d'autres succursales. Qu'est-ce qui justifie le ministre de ne pas vendre au plus haut soumissionnaire parce qu'il y a des travailleurs à l'intérieur du consortium qui fait la soumission? Sur quel principe vous basez-vous pour cela?

M. Biron: D'abord, la Société des alcools va agir comme n'importe quel franchiseur. Ce n'est pas juste la vente au comptant de ces succursales qui l'intéresse, c'est aussi de s'assurer que les opérations se feront normalement et de la façon la plus profitable possible pour ces franchisés. C'est sûr que, si on a un franchisé qui reste longtemps et qui est satisfait, on va avoir aussi beaucoup plus de résultats à la Société des alcools et beaucoup moins d'ennuis. Dans ce sens-là, nous prétendons que les gens qui travaillent à l'intérieur de la Société des alcools connaissent mieux le marché des spiritueux et des vins que quiconque. Alors, il y aura un petit privilège pour ces gens-là, mais ce sera connu, ce sera public. Lorsque nous irons en soumissions publiques, ce sera indiqué très clairement la marge de préférence que nous sommes prêts à donner aux travailleurs de la Société des alcools qui voudraient se réunir en groupe de travailleurs, ou en coopérative de travailleurs, ou en compagnie de travailleurs et soumissionner à des succursales données.

De plus, est-ce que les gens pourraient venir de Québec soumissionner à des succursales de Montréal s'ils travaillent pour la Société des alcools? Oui, s'ils sont des travailleurs de la Société des alcools, ils vont être considérés comme tels.

M. Bourbeau: Les travailleurs de bureau au siège social, par exemple?

M. Biron: S'ils ont suivi des cours sur la qualité des vins et des spiritueux qui durent plusieurs mois, oui, la même chose.

M. Bourbeau: Si, dans un groupe, il y a des travailleurs qui répondent à votre définition et d'autres qui n'y répondent pas, où allez-vous tirer la ligne?

M. Biron: C'est ce qu'on est en train d'établir. Un travailleur va peut-être valoir 2 %. On fait un chiffre, je ne sais pas si c'est 1 %, 2 % ou 10 %, et deux travailleurs vont valoir X, et ainsi de suite. Alors, on pourra rendre cela très clair le jour où on ira en soumissions publiques. C'est fort possible qu'il y ait un investisseur qui décide de s'associer avec les travailleurs et de soumissionner à une succursale. Parce que

les travailleurs vont être avec lui dans ce groupe-là, cela va lui donner un certain avantage.

M. Bourbeau: Un pourcentage?

M. Biron: Oui.

M. Bourbeau: De plus, étant donné que vos soumissionnaires, les adjudicataires, devront de toute façon suivre le cours en question, qu'est-ce que cela va changer au niveau de la qualité du service? Après que le cours aura été suivi, ils vont tous être sur le même pied, les anciens qui étaient dans les succursales et les nouveaux qui vont avoir suivi le cours. Est-ce que cela ne réduit pas à néant l'argument du ministre?

M. Biron: Non, parce que les gens qui sont déjà à la Société des alcools ont une expérience de plusieurs années, alors que celui qui va suivre le cours va le suivre cette journée-là, mais il n'aura aucune expérience. Les autres peuvent avoir trois ans, cinq ans, dix ans, quinze ans d'expérience. Or, dans ce sens-là, nous voulons faire en sorte que ceux et celles qui ont oeuvré à l'intérieur de la Société des alcools jusqu'à maintenant soient privilégiés. Vous allez me dire: C'est une décision politique. Oui, c'est une décision politique du gouvernement de faire en sorte de privilégier les travailleurs et les travailleuses qui ont oeuvré à l'intérieur de la Société des alcools jusqu'à maintenant,

M. Bourbeau: Est-ce que c'est parce qu'ils ont oeuvré à l'intérieur de la Société des alcools que vous allez les privilégier ou parce qu'ils sont plus compétents que d'autres?

M. Biron: S'ils ont oeuvré à l'intérieur de la Société des alcools, bien sûr, ils ont acquis une expérience et une compétence qu'on ne peut pas leur dénier.

M. Bourbeau: Pas nécessairement. Il y a des gens qui font la même chose depuis 20 ans et qui ne sont pas particulièrement compétents. Le fait de la compétence ne vient pas nécessairement de l'expérience. Cela peut aider, mais ce n'est pas une preuve en soi. Il y a des gens qui peuvent arriver là, qui ont une expérience dans les affaires et, au bout d'un mois, être aussi compétents que ceux qui sont là depuis un an. Il reste quand même que, pour vendre des produits dans un magasin, cela ne demande pas un cours universitaire. Un individu peut fort bien se familiariser avec l'ensemble de ces travaux dans un laps de temps très court.

M. Biron: Je vous le dis, M. le député

de Laporte, la décision du gouvernement est de privilégier ceux et celles qui travaillent à l'intérieur de la Société des alcools parce qu'ils ont une expérience donnée dans ce secteur d'activité économique. C'est une décision que nous avons prise et nous voulons vivre avec.

M. Bourbeau: S'il y a des travailleurs qui soumissionnent, mais plutôt que d'avoir été des travailleurs de la Société des alcools du Québec, payant des taxes à la source sur leur salaire, ils ont été à l'emploi de Marine Industrie Ltée et paient eux aussi des taxes depuis très longtemps, est-ce que ces travailleurs vont avoir droit aux mêmes avantages?
(16 heures)

M. Biron: Non. J'ai dit que c'étaient ceux et celles qui étaient à l'intérieur de la Société des alcools du Québec.

M. Bourbeau: D'accord, je comprends très bien. Maintenant, le prix de vente des produits. Supposons qu'un franchisé décide de mettre en vente telle bouteille de vin à un prix X, est-ce que vous avez l'intention de lui interdire de vendre des produits au prix qu'il veut?

M. Biron: Ce que nous sommes en train d'établir comme critère de prix minimum, ce sera le coûtant de l'entreprise. Bien sûr, vous allez me dire que ce n'est pas de la vraie privatisation, puisque vous l'empêchez de vendre en bas de son coûtant, de faire des "loss leader". La réponse va être oui. Mais, lorsqu'on joue dans les boissons alcooliques, les spiritueux, je pense qu'on n'a pas le droit de vendre en bas du prix coûtant. C'est d'ailleurs le règlement qui, à l'heure actuelle et depuis sept ans, s'applique dans les épiceries, avec aucun problème majeur jusqu'à présent, en tout cas à ma connaissance.

Ce sera la même chose. Les gens vont devoir avoir un prix minimum à respecter, qui sera leur prix coûtant, et ils pourront prendre leur marge de profit au-dessus. Alors, il y aura une forme de compétition, mais il n'y aura pas de "loss leader" dans les spiritueux.

M. Bourbeau: Autrement dit, les consommateurs ne pourront pas profiter de certaines ventes que pourrait faire un détaillant, un franchisé, parce qu'il y aurait un surplus d'inventaire; un bon jour, il décide de vendre à son prix coûtant ou même un peu en bas de son prix coûtant, pour se débarrasser d'un inventaire. Il peut arriver parfois qu'un franchisé, en constatant qu'il a un surplus d'inventaire, lequel lui coûte très cher à financer, décide qu'il est mieux de perdre 3 % en se débarrassant rapidement de tout cela - cela lui coûte des milliers de

dollars d'intérêt - plutôt que de le garder sur les tablettes, pendant des mois. Qu'est-ce qui pourrait faire en sorte que le consommateur ne pourrait pas bénéficier de ces avantages? Au nom de quel principe le ministre veut-il empêcher, autrement dit, le commerce de se développer et de suivre les règles normales de la compétition?

M. Biron: Le consommateur va pouvoir bénéficier d'une forme de concurrence entre les différentes succursales, les différents franchisés. Mais le franchisé ne pourra jamais vendre en bas de son prix coûtant. Si c'étaient des produits périssables, je comprendrais votre raisonnement. Je dirais: C'est un produit périssable, il faut absolument le vendre, cela périt. Mais, une bouteille d'alcool, une bouteille de vin, cela ne périt pas avec le temps. Tout ce qu'on a à faire, dans le fond, c'est de recycler la bouteille dans le réseau, dans d'autres succursales qui ont probablement de la demande. Exemple: dans une région donnée à Montréal, bien sûr que le vin italien va être plus populaire; dans une autre région de Montréal, cela va être le vin juif et ainsi de suite. C'est sûr que, si l'on met trop de bouteilles de vin juif à Laval et s'il n'y a pas de gens qui l'achètent, on l'enverra plutôt à Chomedey ou en bas, à Notre-Dame-de-Grâce.

Finalement, ce seront des échanges entre les succursales. Mais l'objectif, c'est de faire en sorte qu'il ne se vende pas à rabais, en bas du prix coûtant, des vins et des spiritueux. C'est une obligation morale d'un gouvernement. Bien sûr, je suis intéressé à percevoir les taxes pour le gouvernement. Mais, d'un autre côté, j'ai aussi, comme député, comme membre du Conseil des ministres, certaines obligations morales. Je veux faire en sorte que ces obligations soient aussi présentes dans mon esprit lorsque je prends des décisions. À ce point de vue, il n'y aura pas de vente à rabais, en bas du prix coûtant, de vins et de spiritueux, comme il n'y en a pas à l'heure actuelle dans les 12 000 points de vente, depuis sept ans, 12 000 PME pour la plupart, et on n'a pas beaucoup de plaintes de ce côté.

M. Bourbeau: Sans rallonger le débat, j'ai de la difficulté à comprendre où se trouve la morale là-dedans. En quoi est-ce immoral de vendre une bouteille de vin à un prix qui est jugé intéressant par un vendeur? Si le vendeur est disposé à vendre sa bouteille de vin à 5 \$, si le consommateur est très heureux de la payer ce prix, si le gouvernement prélève ses taxes, en quoi cela devient-il immoral de vendre une bouteille de vin en bas du prix coûtant?

M. Biron: Vous voyez cela, vous, dans des succursales, dans de grandes annonces:

Aujourd'hui, un gros gin à rabais, 10, 50 \$. Le bonhomme passe à la porte; en temps normal - il vient de finir sa journée de travail - il n'arrêterait pas, il continuerait chez lui. Là, c'est 10, 50 \$, il va arrêter pour s'acheter une bouteille de gin, cela va priver sa famille de ce montant quand elle en a besoin pour vivre! C'est dans ce sens-là que je dis qu'on a quand même une certaine obligation morale. Parce que, autrement, on pourrait avoir 10 000 points de vente de spiritueux dans le Québec. Ce n'est pas cela qu'on veut. On a choisi d'en avoir environ 350 au Québec et de ne pas retourner à la prohibition de 1920, autour de cela, mais, quand même, d'avoir un strict point de vue à la fois politique, économique, moral et social.

M. Bourbeau: Est-ce que c'est en vertu de ce principe que le ministre n'arrête pas de monter le prix du gin depuis deux ou trois ans, par souci de moralité, pour s'assurer que les gens n'en boiront plus?

M. Biron: Non, nos prix sont comparables aux prix dans les provinces voisines.

M. Bourbeau: Est-ce que le franchisé devra exploiter lui-même son commerce ou pourra l'acheter uniquement comme placement et le faire exploiter par d'autres?

M. Biron: Il pourra l'acheter uniquement comme placement et le faire exploiter par d'autres. Dans ce cas, je ne crois pas qu'il y ait une très haute "profitabilité"; c'est sûr que, si l'individu est là, lui-même, pour essayer de surveiller, pour faire toutes les économies nécessaires et faire le maximum de marketing, bien conseiller le client, il pourra avoir un revenu fort convenable.

M. Bourbeau: Dans les devis préalables à la demande de soumission, est-ce qu'il y aura une mise à prix, autrement dit un prix minimum obligatoire pour tout le monde, ou si on va laisser totalement les enchères ouvertes à n'importe quel prix?

M. Biron: Non, le minimum obligatoire sera le niveau d'inventaire plus le prix minimum des caisses enregistreuses, la valeur de produits qu'il y a là.

M. Bourbeau: Est-ce que le ministre a l'intention d'imposer pour chaque franchise un droit d'entrée, un montant X que devra payer tout franchisé pour avoir droit à une franchise?

M. Biron: Non, le franchisé jugera à propos du montant qu'il a à payer par la soumission qu'il fera pour l'achalandage.

M. Bourbeau: Il n'y aura pas de redevance, autrement dit, que devront payer les franchisés à la Société des alcools...

M. Biron: Non...

M. Bourbeau:... pour entrer.

M. Biron: Non, la Société des alcools va établir un prix de gros, c'est-à-dire son prix coûtant, plus les taxes à percevoir pour les deux niveaux de gouvernement; et dorénavant la Société des alcools ne fera plus de profits.

M. Bourbeau: Il n'y aura jamais plus de redevance payable par un franchisé à la Société des alcools.

M. Biron: Non.

M. Bourbeau: M. le Président, on avance, cela ne sera pas encore très long, je pense que j'ai encore quelques questions.

M. Biron: Je vois votre collègue, le député de Vaudreuil-Soulanges qui se prépare à nous proposer une motion de félicitations pour les actions que nous menons en vue de la privatisation de la Société des alcools.

M. Johnson (Vaudreuil-Soulanges): Vous prenez vos désirs pour des réalités.

M. Biron: Non, mais j'ai lu beaucoup de vos discours, M. le député de Vaudreuil-Soulanges.

M. Johnson (Vaudreuil-Soulanges): Cela paraît que vous avez lu notre programme.

M. Bourbeau: Est-ce que le gouvernement a l'intention de prévoir une marge bénéficiaire pour les franchisés? Est-ce que vous allez vous introduire là-dedans ou...

M. Biron: Non, le prix vendu aux franchisés sera un prix de gros net et ce sera au franchisé lui-même à décider de sa marge de profit brut et de profit net.

M. Bourbeau: Donc, il n'y aura pas de plafond sur le prix des ventes, vous allez imposer un prix minimum, mais, pour le maximum, les franchisés pourront vendre au prix qu'ils veulent.

M. Biron: Il n'y aura pas de plafond pour le prix des ventes. Au moment où on se parle, pour les 126 franchisés de la région de Montréal, il n'y a pas de plafond. On nous a fait certaines représentations dans des régions éloignées, par exemple Gaspé, où il y a une succursale à Gaspé et l'autre à Percé, à peu près à 60 kilomètres de Gaspé. Bon,

c'est un exemple. Dans cette région, on a dit: Est-ce qu'il n'y aurait pas lieu d'établir un prix plafond? Et la réponse, nous ne l'avons pas encore, nous n'avons pas encore décidé. Comme objectif, si possible, nous voudrions laisser la libre entreprise jouer à l'intérieur des contrats de franchise.

M. Bourbeau: Maintenant, est-ce qu'il n'y a pas un problème au niveau de la législation fédérale, en ce qui concerne le prix de vente minimum que vous allez imposer à vos franchisés? Est-ce que cela ne pourrait pas être interprété, est-ce que vous avez vérifié si cela ne serait pas contraire à la loi fédérale sur les monopoles?

M. Biron: Non, parce que nous le faisons actuellement dans les épiceries depuis sept ans. Les franchisés de McDonald le font couramment partout et il semble que ce soit la façon normale de procéder dans les domaines de franchises.

M. Bourbeau: M. le Président, pour l'instant, si quelqu'un d'autre veut poser des questions sur ce dossier, on pourrait peut-être le faire. Je voudrais y revenir après, peut-être, pour une autre question, mais je voudrais réviser mes notes. À moins qu'on n'ait complètement épuisé le sujet...

Le Président (M. Bordeleau): On va poser la question aux membres. Est-ce qu'il y a d'autres membres qui ont des questions sur le sujet qu'on traite actuellement? On pourrait y aller immédiatement. M. le député de Vaudreuil-Soulanges.

M. Johnson (Vaudreuil-Soulanges): Je voudrais dire tout de suite au ministre que ce n'est pas une motion de félicitations que je vais lui faire, ce sont plutôt des questions qui permettront au ministre de nous expliquer la cohérence qu'il peut y avoir dans une action de privatisation dans ce domaine-ci, où je crois comprendre finalement que l'État conserve une mainmise considérable en amont de l'opération qui se déroule dans les magasins "privés", dont on discute depuis quelques minutes déjà, d'essayer de voir comment c'est de la privatisation pour vrai, comment est-ce que c'est de la libre entreprise là où le gouvernement continue à fixer des prix, des seuils, un prix plafond, un prix plancher. J'aimerais que le ministre nous explique cela. Où est l'avantage pour le consommateur? Parce que j'ai toujours compris que l'entreprise privée - le ministre a une expérience quand même là-dedans - doit tendre à la plus grande efficacité avec, comme corollaire, un bénéfice pour les consommateurs. Quand il y a de la concurrence, le consommateur en bénéficie, mais la concurrence apparente, c'est une

autre paire de manches. Là, il y a des fixations de prix, des ententes en dérogation de toutes sortes de lois, notamment fédérales. Ce que j'essaie de voir, c'est quelle sorte de notion de privatisation vous êtes en train de mettre de l'avant. C'est pour cela que je ne suis pas en train de vous féliciter, à moins que vos réponses ne...

M. Biron: Vous n'avez peut-être pas, M. le député de Vaudreuil-Soulanges, compris toutes mes réponses ou participé à toute la discussion avec votre collègue, parce qu'il n'est pas question de mettre un prix plancher, un prix plafond, un prix minimum, un prix maximum, comme vous l'avez dit. Il n'y aura qu'un seul prix, c'est-à-dire que la Société des alcools va acheter au meilleur prix possible, en très grande quantité, bien sûr, va percevoir les taxes pour les deux niveaux de gouvernement, ce qui est normal, et va vendre à son prix coûtant, plus les taxes, aux franchisés. Donc, il n'y aura pas de profit pris là-dessus. Cela veut dire que le meilleur prix possible va être réparti parmi tous les franchisés, livré au magasin des franchisés.

À partir de là, le franchisé, lui, a le droit de prendre la marge qu'il veut, d'être plus ou moins dynamique, d'opérer à 15 % du coût brut ou à 6 %, s'il est plus dynamique que d'autres, et de vendre à n'importe quel prix pourvu que, moralement et socialement, il ne vende pas en bas de son prix coûtant, parce qu'on joue dans les boissons alcooliques.

M. Johnson (Vaudreuil-Soulanges): Mais le gouvernement est le fournisseur unique, dites-vous?

M. Biron: Le gouvernement est le fournisseur unique et il a surtout comme objectif de percevoir la totalité des taxes décidées par les deux niveaux de gouvernement.

M. Johnson (Vaudreuil-Soulanges): Le gouvernement n'est pas...

M. Biron: Mais la libre entreprise s'applique partout, selon la concurrence qu'il y aura entre les quelque 350 franchisés qu'il y aura à travers le Québec.

M. Johnson (Vaudreuil-Soulanges): Je n'ai peut-être pas saisi. Je reconnais que je suis arrivé en retard à la commission pour d'autres raisons. Est-ce que le franchisé pourra se servir de ce fournisseur unique simplement comme conduit vers un fournisseur de son choix, quelle que soit la quantité qu'il désire?

M. Biron: Quelle que soit la quantité qu'il désire, comme cela se fait

présentement. Il y a des gens, présentement, qui font embouteiller leur propre vin par la Société des alcools, qui décident qu'ils achètent 100 caisses et qui le font embouteiller sous leur marque par la Société des alcools. La société les embouteille, facture le prix de l'embouteillage, perçoit les taxes pour les différents niveaux de gouvernement et remet le vin embouteillé aux individus. Cela pourra se faire exactement de la même façon.
(16 h 15)

M. Johnson (Vaudreuil-Soulanges): C'est que je vois, dans la libre entreprise que vous venez de décrire, un niveau de concurrence qui n'était pas apparent dans les premiers balbutiements de cette politique qui semble avoir avancé. J'avais pensé qu'on pourrait bénéficier, comme consommateurs, d'une concurrence à tous les autres niveaux, en amont de la distribution au détail. Cela manifestement, n'a pas l'air d'être dans le jeu.

M. Biron: À partir du producteur, les coûts de production de la Société des alcools sont moindres que ceux de la plupart des autres producteurs, à l'exception d'un très grand; mais, habituellement, d'après ce que l'on sait des coûts de production des autres, la Société des alcools peut produire plus efficacement que la plupart.

Or, c'est sûr que tout le monde en profitera, parce qu'elle vendra dorénavant à son prix coûtant et les autres producteurs privés seront aussi en concurrence pour vendre, au meilleur marché possible, leurs produits. À partir de là, si la Société des alcools ne prend pas de profits, je pense que vous avez l'exploitation la plus efficace possible. Distribuer 500 marques différentes coûte cher. Alors, la Société des alcools, en mettant tout à la même place, en centralisant, pourra distribuer au meilleur coût possible.

D'autant plus que nous prévoyons, en tout cas, que les niveaux d'inventaire vont diminuer dans les nouvelles succursales franchisées, parce que les gens qui vont financer leur inventaire vont essayer de garder l'inventaire au minimum et demanderont des livraisons chaque semaine à la Société des alcools. Donc, il faudra que le grossiste maintienne un stock décent pour répondre aux demandes des détaillants qui, eux, seront en concurrence partout sur tout le territoire.

M. Dauphin: J'aurais une couple de questions.

Le Président (M. Bordeleau): Oui, à condition que le député de Vaudreuil-Soulanges ait terminé. Oui, M. le député de Marquette.

M. Dauphin: Merci, M. le Président. Je suis aussi arrivé en retard. Je ne sais pas si vous en avez parlé au début, c'est en ce qui concerne les relations du travail, les conventions collectives existantes. Si j'ai bien reçu l'information, les conventions collectives devront être respectées jusqu'à l'expiration et, dans l'éventualité d'un franchisé qui n'a aucun lien avec les travailleurs de la société, à l'expiration de la convention, peut-il tout simplement les foutre à la porte?

M. Biron: Non, il devra respecter la convention pour son ou ses travailleurs qui sont dans sa succursale. Sauf que, pour le franchisé qui achète - en fait, c'est une petite entreprise et ils sont trois associés ensemble; les trois propriétaires ont le droit, bien sûr, de travailler puisque c'est leur entreprise - s'il reste un poste disponible, il devra appeler le plus ancien travailleur de sa succursale.

C'est pour cela qu'on essaie, en cours de route, d'abord d'avoir des plans de retraite anticipée. Une centaine, apparemment, nous ont dit: On est rendu à 5Q ou 55 ans et on aime mieux prendre une retraite anticipée plutôt que de se recycler dans un nouveau système.

Il y aura aussi des plans de prime de séparation. Là, le travailleur dit: j'ai fait tant d'années et je veux prendre une prime de séparation, car j'ai autre chose à faire. Aussi, on a dit qu'on allait essayer, dans la décision que nous allons prendre, de privilégier les travailleurs qui seraient intéressés ou associés dans les soumissions qui entreraient pour les différentes succursales.

On pense que, ce faisant, très peu de gens seront véritablement mis à pied. Sinon, ceux et celles susceptibles d'être mis à pied seront repris et recyclés dans les différents organismes gouvernementaux.

M. Dauphin: D'accord. Une dernière petite question. Lorsque l'étape des soumissions publiques arrivera - vous l'avez peut-être dit au début et je m'en excuse encore - qui s'occupera d'analyser tout cela? Est-ce la Société des alcools comme telle, le conseil d'administration?

M. Biron: C'est la Société des alcools qui est maître d'oeuvre. Nous sommes en train de discuter des systèmes avec les vérificateurs de la Société des alcools. Parce qu'on a besoin d'aide, on ne prendra pas 126 décisions aussi rapidement sans avoir de l'aide de l'extérieur. Des comités seront formés, à l'intérieur de la Société des alcools, avec des représentants de la Société des alcools, des représentants - possiblement des vérificateurs de la société - qui prendront la meilleure décision technique et économique possible.

Le Président (M. Bordeleau): Cela va? M. le député de Laporte.

M. Bourbeau: Quelques questions pour terminer, M. le Président. Vous venez de parler des primes de séparation qui pourraient être payées dans certains cas. Il y a également des employés et des directeurs de succursale qui ont accumulé des congés, dans certains cas jusqu'à une année de congé. Qui paiera ces montants? Est-ce le franchisé ou la Société des alcools?

M. Biron: La Société des alcools. Le franchisé n'aura pas de dettes en commençant. Nous voulons lui laisser la place la plus nette possible.

M. Bourbeau: Si un franchisé achète une succursale et garde à son emploi un ou deux employés qui étaient là avant et que ces gens ont accumulé des journées de congé en vertu d'un plan, deux ou trois mois de congé, par exemple, est-ce que vous allez rembourser la valeur financière de ces journées à l'acheteur?

M. Biron: Les mois de congé seront réglés d'avance par la Société des alcools pour que l'acheteur puisse commencer à zéro. Sauf qu'il devra respecter la convention collective en vigueur et, après coup, s'il y a quatre employés dans sa succursale, le syndicat va négocier directement avec lui. Mais comme ce sont de très petites succursales, il y aura peut-être un, deux ou trois employés au maximum.

M. Bourbeau: Est-ce qu'un franchisé pourra acheter et vendre les produits de son choix?

M. Biron: Oui.

M. Bourbeau: Il aura totale liberté de vendre telle bouteille de vin plutôt que telle autre, même si, actuellement, cette succursale ne vend pas tel vin; il pourra exclure des produits dont il ne veut pas. Il pourra faire ce qu'il veut avec son inventaire.

M. Biron: Oui, il aura à mon point de vue l'entière liberté. Maintenant, cela m'amène à vous faire une réponse peut-être un peu plus nuancée. J'ai discuté la semaine dernière avec l'Association des distillateurs et ces gens veulent faire une certaine représentation en disant qu'il y a peut-être certains membres qui vont être privilégiés, d'autres qui vont être pénalisés par une telle politique de liberté de choix. Mais, d'un autre côté, il faut choisir jusqu'où on peut aller. À mon point de vue, je suis un tenant de laisser la totale liberté au franchisé de choisir ses marques et les niveaux de ses

inventaires de même que l'administration de sa franchise.

M. Bourbeau: Vous dites que vous êtes de ces tenants-là, mais est-ce que c'est votre position qui va prévaloir ou celle de quelqu'un d'autre?

M. Biron: Vous connaissez ma grande flexibilité, M. le député de Laporte. Je vous fais connaître ma position, j'en discuterai avec les principaux intervenants, j'en discuterai avec les gens de la Société des alcools et on va essayer d'agir avec le plus de jugement possible dans cette décision.

M. Bourbeau: Votre grande flexibilité, votre grande mobilité, je ne sais pas de quoi vous parlez exactement, mais je pense que c'est une question qui revient souvent, parce que si, en plus d'imposer un prix de vente minimum, vous imposez également un inventaire minimum, on commence à se demander où est l'entreprise privée là-dedans. On s'éloigne de plus en plus de la notion traditionnelle de ce qu'est une entreprise privée.

M. Biron: M. le député de Laporte, c'est pour cela que je vous ai dit que, quant à moi, mon option n'est pas d'imposer d'inventaire minimum. Par contre, vous avez des membres de l'entreprise privée qui disent: On voudrait vous rencontrer pour faire certaines suggestions d'inventaire minimum imposé. C'est l'entreprise privée qui dit qu'il faut que le gouvernement intervienne. On est peut-être un peu mêlé quand on voit certaines réactions de gens d'affaires du milieu. Mais on va avoir des discussions avec eux et on va essayer de faire en sorte d'avoir le plus de marge de manoeuvre possible pour les franchisés. C'est-à-dire que, si c'est possible, à mon point de vue, c'est de leur laisser la marge de manoeuvre de choisir eux-mêmes les marques et les quantités qu'ils auront à l'inventaire.

M. Bourbeau: Tout à l'heure, vous avez dit que la Société des alcools vendrait les produits aux franchisés en comptabilisant le prix du gros, ses coûts, plus les frais d'administration, etc., et que cela serait vendu sans profit aux franchisés. La question que je me pose est la suivante: Si la Société des alcools vend ses produits sans profit, est-ce que cela ne créera pas une perte pour la Société des alcools à comparer avec la situation présente?

M. Biron: Non, parce que le ministre des Finances décide de son niveau de taxation et la Société des alcools s'organise pour percevoir le niveau de taxes décidé par le ministre des Finances; je devrais dire par

les ministres des Finances, parce que nous percevons aussi des taxes pour le gouvernement fédéral. On continuera la même chose, ce sera le ministre des Finances qui décidera du niveau de taxes, le ministre fédéral des Finances décidera lui aussi et ces taxes seront perçues par la Société des alcools au nom des gouvernements et remises immédiatement aux gouvernements.

M. Bourbeau: Dois-je comprendre qu'afin d'avoir le même niveau que cette année, l'an prochain, vous devrez augmenter les taxes puisque vous ne ferez plus de profits commerciaux?

M. Biron: Pas nécessairement. Tout dépend de tout ce changement qui s'opère présentement; possiblement que nous pourrions faire des économies d'échelle au niveau de la Société des alcools. Le fait que nous n'avons pas à gérer les succursales, je pense qu'il y a quand même des gens qui sont à temps plein là-dessus, il y a une équipe de gestionnaires là-dessus, il y a probablement des coûts de fonctionnement qui vont être économisés en cours de route.

M. Bourbeau: Est-ce que cela veut dire, par exemple, que vous ne faites pas de profits présentement?

M. Biron: Cela veut dire que la Société des alcools fait de très petits profits, mais pas de gros profits.

M. Bourbeau: Est-ce qu'il se pourrait qu'actuellement, sur le plan strictement commercial, elle fasse des pertes?

M. Biron: Non.

M. Bourbeau: Comment le savez-vous?

M. Biron: Par les rapports de la Société des alcools que nous avons.

M. Bourbeau: Avez-vous une comptabilité séparée actuellement pour ce qui est de l'activité commerciale de votre réseau de vente?

M. Biron: Oui.

M. Bourbeau: N'y a-t-il pas là des dépenses qui sont imputées au siège social? Tout à l'heure, vous avez dit que les assurances sont centralisées. Alors, comment pouvez-vous nous dire que vous faites des pertes ou que vous n'en faites pas?

M. Biron: La comptabilité de la Société des alcools a un bilan unique, mais, à l'intérieur, chaque département est un centre de profit ou un centre de perte ou un centre

de coût. Nous connaissons les opérations d'embouteillage, donc de production, nous connaissons les opérations de grossiste et nous connaissons aussi les opérations de vente au détail de la SAQ pour les coûts. Je dois dire que l'entreprise n'arrive pas en déficit, mais arrive avec un profit relativement modeste.

M. Bourbeau: Est-ce qu'on ne pourrait pas dire que, actuellement, les profits de la Société des alcools ou ses revenus proviennent de la taxation et que c'est pour cela qu'à chaque fois que le ministre des Finances veut plus d'argent vous avez augmenté les taux de taxe depuis quelques années, et qu'en ce qui concerne la partie commerciale il n'y a pas de profit actuellement?

M. Biron: C'est ce que je vous ai dit tout à l'heure, c'est-à-dire que les profits commerciaux ou d'embouteillage sont relativement modestes et ce que vous voyez au bilan, c'est surtout de la perception de taxe pour les différents ministres des Finances.

M. Bourbeau: Si, actuellement, elle ne fait pas de profit ou très modestement - je pense bien que c'est un mot que le ministre emploie pour nous dire qu'il n'y a pas de profit - comment les soumissionnaires vont-ils pouvoir faire de l'argent sinon en augmentant encore davantage le prix des boissons alcooliques au Québec?

M. Biron: En améliorant le service et la productivité et nous croyons qu'il y a des façons de le faire, par exemple les niveaux d'inventaire. Chaque succursale est dans une camisole de force parce qu'il faut maintenir un niveau d'inventaire passablement égal pour les succursales qui font 3 000 000 \$, 2 500 000 \$ et ainsi de suite. Tandis que le gestionnaire privé pourra baisser son niveau d'inventaire, aura une marge de manoeuvre plus grande, vendra les marques qui sont plus rentables et qui attirent le plus ses clients. Je donnais l'exemple que, dans une région plus italienne, il va vendre un peu plus de vin italien, ou de vin grec ou de vin juif; il pourra avoir une marge de profit sur laquelle il pourra jouer. Dans ce sens, il y aura plus de marge de profit possible pour l'acheteur, pour le franchisé parce qu'il ne sera pas dans la camisole de force dans laquelle le gérant et les gens de la succursale sont présentement en gérant d'une même façon, relativement la même, 360 succursales dans le Québec.

Il y aura une marge de profit additionnelle, il pourra baisser son inventaire. Il y a peut-être des pertes d'opération ou certaines économies qu'il pourra faire au niveau de la gestion directe du chef

d'entreprise au lieu d'être géré par une très grande entreprise.

M. Bourbeau: Est-ce que je dois comprendre de la réponse du ministre que, finalement, c'est un jugement très sévère sur l'administration présente de la Société des alcools du Québec? D'une part, la productivité est mauvaise; d'autre part, il se fait une mauvaise gérance des inventaires; l'administration laisse à désirer et, en confiant tout cela à l'entreprise privée, on pourrait faire des profits à l'avenir où il n'y en a pas présentement, tout en n'augmentant pas le prix des boissons alcooliques. Est-ce que c'est ce que je dois comprendre?

M. Biron: Vous avez mal compris, M. le député de Laporte. La gestion de la Société des alcools présentement est une des meilleures. On a vraiment amélioré la gestion de la Société des alcools. Il y a du dynamisme et de la qualité chez nos travailleurs à l'intérieur; je pense qu'il y a une grande qualité de la part de nos directeurs de succursale.

Ce que j'ai dit, c'est que, étant donné qu'on veut gérer 360 succursales relativement de la même façon, c'est difficile pour la Société des alcools de dire: On gère chaque succursale à sa façon. Il faut quand même avoir une façon ordonnée de gérer. On prétend qu'avec des petites entreprises cela va être géré d'une façon plus dynamique parce que le chef de l'entreprise va être là, il va pouvoir lui-même juger de son niveau d'inventaire, il va pouvoir prendre certains risques qu'un gérant de succursale n'a pas le droit de prendre à cause des règles intérieures d'une très grande société. C'est précisément parce qu'on veut faire de plus en plus confiance à l'entreprise privée et à la petite entreprise qu'on veut... Et on pense que la petite entreprise est prête à prendre possession des succursales de la Société des alcools.

M. Bourbeau: Finalement, M. le ministre, vous vendez 126 succursales comptant, combien estimez-vous que cela va vous rapporter d'argent?
(16 h 30)

M. Biron: Dans les 360 succursales, au moment où on se parle, il y a un niveau d'inventaire d'environ 75 000 000 \$. Dans les 126 succursales de Montréal, c'est donc un peu plus du tiers parce que les succursales de Montréal sont plus grosses que celles du Québec, il y a un niveau d'inventaire de 30 000 000 \$ à 35 000 000 \$. Tout dépend de l'achalandage sur lequel les gens vont soumissionner. Si vous dites: Ils peuvent soumissionner 10 000 \$, vous multipliez 126 par 10 000 \$. Si vous dites: Ils peuvent soumissionner 50 000 \$ ou 100 000 \$ ou je ne sais pas

quoi, vous multipliez le chiffre d'achalandage que vous allez avoir par le nombre de succursales. Je ne peux répondre précisément à votre question sur l'achalandage. Je peux vous dire que des inventaires entre 30 000 000 \$ et 35 000 000 \$ pour des succursales de Montréal, c'est possible qu'on touche rapidement ces montants. Quant au reste, votre jugement dans ce cas est aussi bon que le mien ou que celui de quiconque autour de la table puisque cela ne s'est jamais fait dans le passé. C'est nouveau et on en jugera lorsqu'on ouvrira les soumissions publiques.

M. Bourbeau: L'équipement vaut combien?

M. Biron: Quelques millions seulement.

M. Bourbeau: Qu'entendez-vous faire avec les produits de la vente?

M. Biron: Les retourner au ministre des Finances, lequel a parlé dans son discours sur le budget du Fonds de développement des ressources. Alors, au jugement du ministre des Finances, une partie de ces montants sera retournée au Fonds de développement des ressources pour développer les ressources du Québec et des entreprises québécoises.

M. Bourbeau: Est-ce que le ministre peut indiquer quelle partie du prix de vente va être investie dans le Fonds de développement des ressources?

M. Biron: Vous pourriez poser la question au ministre des Finances. C'est au jugement du ministre des Finances et il y a un programme important d'investissement dans le Fonds de développement des ressources.

M. Bourbeau: Ce fonds dans lequel vous allez verser une partie ou la totalité de la vente, est-ce un fonds qui va être hors budget pour le gouvernement du Québec?

M. Biron: Le fonds a été annoncé dans le budget du gouvernement du Québec et il sera géré d'une façon budgétaire parce qu'il a été annoncé par le ministre des Finances. Pour plus de détails sur le Fonds de développement des ressources, je vous suggère de poser les questions au ministre des Finances.

M. Bourbeau: Étant donné que le fonds est dans le budget, on peut donc affirmer que les 40 000 000 \$ ou les 50 000 000 \$ que vous allez retirer de la vente des succursales vont aider à boucler le budget de l'année courante du Québec. Est-ce que je me trompe?

M. Biron: Vous vous trompez, M. le député de Laporte. Le discours du ministre des Finances était très clair. Il y a une partie de la vente des sociétés d'État qui va retourner dans un fonds spécial, le Fonds de développement des ressources, qui est créé pour développer les ressources du Québec et des entreprises québécoises. Alors, la mécanique de cela n'est pas encore complétée au moment où on se parle, même si le ministre des Finances a beaucoup d'idées sur la manière dont cela va fonctionner. Je vous recommande de lui poser des questions.

M. Bourbeau: Je comprends, mais étant donné que c'est vous qui allez susciter les fonds, on peut quand même vous poser aussi des questions d'une certaine façon. Dans le budget de cette année, vous avez des revenus et vous avez des dépenses. Dans les revenus, il y a 40 000 000 \$ ou 50 000 000 \$ de vente de succursales de la Société des alcools et, dans les dépenses, que ce soit le fonds de développement ou non, c'est zéro, il n'y a pas de dépenses dans le fonds de développement. Donc, on doit en conclure, puisque vous faites un déficit d'environ 3 000 000 000 \$ cette année, que les 50 000 000 \$ de vente contribueront à diminuer votre déficit de l'année courante de 50 000 000 \$.

M. Biron: M. le député de Laporte, le ministre des Finances a répondu en Chambre à votre collègue de Vaudreuil-Soulanges sur ce sujet en disant: Je l'ai annoncé dans mon discours sur le budget, donc ce n'était pas aux crédits qu'on a déposés deux semaines avant. Vous comprendrez que ce n'était pas dans les crédits parce que je l'ai annoncé plus tard et, au fur et à mesure qu'on va évoluer, il y aura une loi de déposée pour le Fonds de développement des ressources et vous verrez apparaître aux crédits dorénavant les montants que j'ai annoncés dans mon discours sur le budget. Alors, encore une fois, pour toute la mécanique de cela, je vous réfère au ministre des Finances.

M. Bourbeau: Le ministre a-t-il l'intention de vendre d'autres succursales au cours de l'année budgétaire courante?

M. Biron: Si l'opération de la région de Montréal va bien, nous pourrions continuer dans d'autres régions au Québec, mais, avant de répondre à votre question, je veux voir comment l'opération de Montréal va fonctionner. Est-ce qu'il va y avoir des problèmes qu'on n'a pas pu prévoir? Aujourd'hui, grâce à vos questions, cela nous éclaire puisque beaucoup de ces questions, nous nous les sommes posées et c'est important de savoir ce que les gens pensent,

fussent-ils membres de la loyale Opposition de Sa Majesté. Cela nous permet, dans le fond, de regarder et d'examiner comme il faut les approches que nous faisons ou les décisions que nous avons à prendre. Je l'apprécie chaque fois qu'il y a des questions de part et d'autre de la Chambre ou d'invidus ou de gens de l'entreprise ou de citoyens et de citoyennes. Dans ce cas, oui, j'apprécie vos questions. Lorsqu'on aura terminé Montréal, avec le moins d'erreurs possible, on l'espère, on pourra entreprendre les autres régions du Québec. Si Montréal va bien, les autres régions à l'automne pourront commencer, sinon on finira Montréal comme il faut avant.

M. Bourbeau: La dernière question que je voudrais poser a justement trait à cela, l'opération de Montréal. Vous dites: Si Montréal va bien, on pourra le faire ailleurs. Mais si Montréal va mal et s'il y a des problèmes qui se posent auxquels vous n'avez pas pensé ou auxquels on a pensé, mais dont vous n'avez pas tenu compte, des problèmes juridiques, par exemple - j'ai évoqué deux ou trois possibilités de problèmes juridiques - on pourrait se retrouver devant une situation difficile où vous auriez 126 succursales promises en vente, peut-être vendues dans certains cas, à moitié vendues, avec possiblement des difficultés juridiques. Est-ce qu'il n'aurait pas été préférable de procéder - et c'est là ma question - d'une façon plus prudente en faisant un projet pilote, par exemple, quelque part, soit à Montréal, soit ailleurs, en prenant une succursale ou cinq succursales et en faisant un essai pour voir comment se déroule la mécanique de cela? Est-ce que cela n'aurait pas été une solution plus sage et plus prudente que d'y aller carrément avec un tiers du gâteau ou 40 % du gâteau des succursales et en prenant des risques énormes, d'une certaine façon, d'avoir des complications qui seront à la dimension de l'opération que vous voulez faire?

M. Biron: Si j'avais prévu des complications énormes, j'aurais répondu non à la demande du ministre des Finances de procéder plus avant dans la privatisation des succursales de la Société des alcools du Québec. J'ai prévu que, bien sûr, il y aurait des problèmes techniques à solutionner, des problèmes légaux à solutionner, des problèmes économiques aussi, mais que nous serions capables de réussir l'étape de franchiser, dans un premier temps, les 126 succursales à Montréal. Je crois qu'on pourra réussir cette étape-là, à mon point de vue, compte tenu de ce que j'ai pu voir dans le dossier jusqu'à maintenant.

M. Bourbeau: Je reviens là-dessus, car nous, comme membres de l'Opposition, on tient à faire le point là-dessus. On estime

que c'est très dangereux de procéder avec un projet d'une valeur de 40 000 000 \$ dans un domaine où il n'y a pas eu d'expérience au préalable, où les enjeux financiers sont très importants, où le gouvernement semble improviser jusqu'à un certain point, marche à toute allure.

J'en veux pour preuve uniquement, M. le ministre, la phase I de votre programme, si je peux dire, qui était de vendre des succursales, l'an dernier, à des coopératives. Vous vous êtes lancé là-dedans tête baissée, vous avez annoncé cela à grand renfort de publicité, vous avez brûlé les étapes et, tout de suite après avoir annoncé une ouverture ici à Québec pour le 26 novembre ou en décembre l'an dernier - les gens étaient en place; enfin, on annonçait tout cela dans les journaux - tout à coup, une injonction vous arrive, vous êtes obligé de retarder. Vous dites: Bon, on ouvrira après Noël. L'injonction est confirmée. Cela fait pratiquement un an de cela et vous avez tellement eu de problèmes juridiques que vous avez finalement abandonné le projet. Est-ce que ce n'est pas de nature à vous donner une leçon et à vous inciter à la prudence? Est-ce qu'il n'y aurait pas lieu d'essayer sur une petite échelle, de faire un projet pilote quelque part pour voir si la mécanique fonctionne bien, de façon à éviter de vous retrouver devant un problème semblable? C'est vous qui aurez à payer le prix si cela arrive, vous et l'ensemble des Québécois, évidemment.

M. Biron: M. le député de Laporte, il faudrait que vous essayiez d'être logique un peu. D'abord, l'injonction n'a pas été confirmée, c'est le contraire. Le juge de la Cour supérieure, le juge Bernier, si je me souviens bien, a donné 100 % raison à la Société des alcools du Québec. Deuxième chose, vous me dites: Vous devriez faire un projet pilote, là cela pourrait fonctionner. Ce qu'on a essayé avec les coopératives, c'est justement un projet pilote. On croit, nous, qu'à la lumière des discussions qu'on a eues dans ce temps-là, à la lumière des événements, à la lumière de l'expérience qu'on a vécue, nous sommes prêts à procéder plus avant et à remettre dans les mains d'entrepreneurs privés le réseau de succursales de la Société des alcools du Québec.

Je vous rappelle que l'injonction interlocutoire qui a été prononcée disait tout simplement que la Société des alcools du Québec n'avait pas le droit de discuter directement avec ses travailleurs pour la succursale donnée, à Québec; alors qu'avec le projet que nous avons présentement nous mettons à prix, au marché public, la vente de ces succursales.

Personnellement, si vous me demandez un commentaire, je déplore fortement que

les travailleurs de la Société des alcools du Québec aient été pénalisés par le président de leur syndicat parce qu'à l'époque ils auraient pu acheter les succursales avec à peu près pas d'achalandage sinon pas de prix d'achalandage, simplement payer les inventaires, alors qu'à l'heure actuelle ils sont en compétition avec l'entreprise purement privée. Je sais qu'à l'époque vous disiez: Pourquoi ne pas aller dans l'entreprise privée? Nous avons accepté une de vos nombreuses suggestions et nous allons maintenant faire appel à l'entreprise privée. Bien sûr, tant mieux s'il y a des coopératives de travailleurs, elles seront reçues d'une façon très hospitalière par le ministère de l'Industrie et du Commerce.

M. Bourbeau: Logique pour logique et cohérence pour cohérence, vous venez de nous dire que vous ne voulez pas faire un projet pilote, parce que vous en avez fait un l'an dernier. Justement, vous en avez fait un l'an dernier et vous avez échoué, cela n'a pas marché. Si vous aviez décidé l'an dernier de procéder avec 126 d'un seul coup et si vous aviez rencontré les obstacles que vous avez rencontrés, vous auriez eu 126 fois plus de problèmes que vous n'en avez eu. Heureusement que c'était un projet pilote l'an dernier et que vous avez eu des problèmes. Les problèmes ont été minimes, parce que c'était un petit projet.

Le raisonnement que vous faites va exactement à l'encontre de la logique. C'est une raison additionnelle pour procéder encore avec un projet pilote aujourd'hui. Si vous avez encore des problèmes, ils seront 126 fois moins importants que si vous vendez 126 succursales. Je ne comprends pas la logique du tout.

M. Biron: Je crois, M. le député de Laporte, que, de temps à autre, lorsqu'on est au gouvernement, il faut prendre des décisions et il faut que cela fonctionne. Les décisions que nous avons prises, qui ont été annoncées par le ministre des Finances et qui vont se réaliser au cours des prochains mois, font l'unanimité ou à peu près de tous les intervenants économiques, sociaux et politiques. Tous les partis politiques sont d'accord avec la position du Parti québécois; vous acceptez notre position de privatiser les magasins de la Société des alcools. Dans ce sens, je pense que, si tout le monde est d'accord et si le projet a été bien mûri, il devrait normalement bien fonctionner.

M. Bourbeau: Vous avez raison de le dire, M. le ministre. Sur le plan des principes, la privatisation, c'est une chose, mais encore faudrait-il privatiser quelque chose. Nous, on n'est pas du même avis. Ce n'est pas très évident que vous êtes en train de privatiser des succursales. D'autre part, il

y a des façons logiques et prudentes de procéder quand on commence à faire une opération comme celle-ci. C'est justement au nom de la saine gestion qu'on pense que vous devriez y aller avec prudence et par étapes, en faisant un essai pour bien roder le mécanisme et pour éviter de faire des gaffes ou des erreurs qui pourraient subséquemment coûter cher, non pas à vous-même personnellement, mais à l'ensemble des Québécois.

M. Biron: Je vous remercie de vos sages conseils, M. le député de Laporte, je reconnais en vous un ami, sinon politique, du moins à travers les conseils que vous me donnez!

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

Une voix: De privilège.

M. Bourbeau: Oui, question de privilège.

Le Président (M. Beaumier): Il n'y a pas de question de privilège ici.

M. Bourbeau: M. le Président, il faut faire une distinction entre les amis et les connaissances et je pense qu'il faut s'entendre sur les termes. J'aimerais, M. le Président, avec votre autorisation, passer la parole à quelqu'un d'autre. Je sais que le député de Vaudreuil-Soulanges a quelques questions.

Le Président (M. Beaumier): Merci, M. le député de Laporte. M. le député de Vaudreuil-Soulanges.

M. Johnson (Vaudreuil-Soulanges): Oui, lorsque le ministre aura terminé ses consultations.

M. Biron: Un instant, M. le Président.

Le Président (M. Beaumier): M. le ministre.

M. Biron: Est-ce qu'on pourrait revoir notre horaire? Vous avez vérifié avec votre bureau ou le bureau du whip pour le caucus des députés?

Le Président (M. Beaumier): Ce vers quoi nous nous en allons, si l'entente tient toujours, c'est de suspendre pour quinze minutes, à peu près, à 18 heures. On avait dit dix minutes, mais j'en demanderais quinze, si c'était possible, parce que je dois inaugurer autre chose. À 18 h 15, nous reviendrions et terminerions à 20 heures.

M. Bourbeau: M. le Président, j'aimerais souligner que j'ai dit au début de la séance

que le nombre d'heures qui avait été prévu était huit et non pas sept et qu'on pourrait finir à 20 heures, si cela se déroule rapidement - je pense que cela va assez bien - mais je ne voudrais pas m'enfermer, dès maintenant, dans une obligation de terminer à 20 heures, s'il reste encore des choses à couvrir.

Le Président (M. Beaumier): C'est pour cette raison que je disais que, tel qu'entendu, nous terminerions vers 20 heures, mais ce n'était pas effectivement drastique. M. le ministre.

M. Bourbeau:... bien compris.

M. Biron: Est-ce qu'on pourrait suspendre les travaux pour trois minutes? J'aurais juste un appel téléphonique très urgent pour dire oui ou non.

Le Président (M. Beaumier): D'accord, je suspends les travaux pour trois minutes.

M. Biron: Merci.

(Suspension de la séance à 16 h 45)

(Reprise à 16 h 53)

Le Président (M. Beaumier): Nous reprenons nos travaux. M. le député de Vaudreuil-Soulanges.

M. Johnson (Vaudreuil-Soulanges): Merci, M. le Président. J'ai indiqué tout à l'heure au ministre que je ne trouvais pas que c'était de la privatisation au sens où on l'entend, le geste qu'il entend poser, dans la mesure où je ne vois pas l'avantage pour le consommateur, là où c'est simplement au niveau de la vente au détail, qu'on crée de la concurrence et que toutes les autres fonctions en amont, comme le ministre l'a expliqué lui-même, demeurent l'effet de la société, telle qu'on la connaît, pour approvisionner tous ces gens, la distribution, etc. J'aurais pensé qu'il y avait un potentiel formidable pour le consommateur de réduction de prix éventuelle, de choix, enfin toutes ces dimensions qu'on associe à l'entreprise privée, si l'État quittait également ce champ de la distribution, de l'approvisionnement et de tout ce qu'on veut pour ainsi laisser le champ libre à l'entreprise privée, dans ces activités. On n'est pas en train de privatiser la distribution des boissons alcooliques. On est en train de privatiser la vente au détail des boissons alcooliques.

Le ministre semble dire que, comme approvisionneur, distributeur, etc., la société est d'une efficacité absolument à toute épreuve. D'abord, il ne peut pas comparer

parce qu'il n'y en a pas d'autres qui sont dans ce domaine d'activité au Québec. Il laisse donc soupçonner la rentabilité pour les adjudicataires éventuels, que l'avantage pour les consommateurs va venir de la qualité de la gestion sur ce que cela... Le ministre a souvent parlé - on dirait que c'est l'exemple qu'il privilégie - des contrôles d'inventaire des succursales, par exemple. Il y a moyen, en resserrant - prétend le ministre - le contrôle d'inventaire d'aller chercher une productivité sur l'investissement qui est supérieure à celle qu'on connaît aujourd'hui. Au-delà du fait que cela laisse soupçonner que, dans les succursales aujourd'hui, ce serait moins bien géré que cela ne pourrait l'être, le ministre semble y voir là la réponse à nos questions et à nos inquiétudes, je devrais dire, quant à la rentabilité éventuelle de ces succursales qu'un investisseur, qu'un marchand peut hypothéquer, si on veut, ou diminuer pour en passer le profit au consommateur, pour créer un achalandage, une habitude; enfin, il y a toutes sortes de choses que quelqu'un peut faire.

Je regardais les moyennes d'inventaire dans les succursales, compte tenu du chiffre de vente, etc. Le ministre va me corriger tout de suite si les chiffres que j'avance ne sont pas réalistes, mais on parle, en moyenne, de 2 500 000 \$ ou 2 600 000 \$ comme chiffre de vente par succursale. À peu près. On parle d'inventaire de 240 000 \$ ou 250 000 \$ en moyenne. C'est le chiffre pour Montréal que le ministre a indiqué. C'est un peu plus d'un mois d'inventaire, à peu près. Je me demandais si c'était exagéré ou non, un mois d'inventaire, s'il y a des profits à aller chercher là.

Les Américains, dans une publication de Robert Morris Associates, qui fait beaucoup d'études sur le marché de détail, ont des relevés historiques concernant les bilans, l'état des revenus et dépenses, les différents ratios financiers que l'on peut observer dans les bilans des détaillants en boissons alcooliques aux États-Unis depuis cinq ans. L'inventaire est d'à peu près un mois. Historiquement, quand on fait le rapport entre le coût des ventes et inventaires, on voit 7, 5 %, 7, 8 %, 7, 9 %. C'est à peu près un mois ou 25 jours d'inventaire. Ce n'est pas terriblement différent de ce que l'on retrouve dans les succursales. Ce n'est pas étonnant, des bouteilles cela prend de la place et, quand on planifie un peu, on sait quel genre d'inventaire cela va prendre. C'est inutile d'avoir un entrepôt en arrière du magasin quatre fois plus grand que ce dont on a besoin. Au contraire, quand on construit ou qu'on loue une succursale, on installe l'entrepôt en conséquence.

Le ministre pourrait peut-être nous expliquer comment quelqu'un va faire des profits ou atteindre une rentabilité

sensationnelle en contrôlant un inventaire qui est à peu près au niveau de ce que c'est en Amérique du Nord, enfin, aux États-Unis, de façon constante, je dirais, depuis 1979. Je serais curieux de savoir cela. Où sont les grands bénéfices de gestion d'inventaire qu'il fait miroiter comme étant la source de rentabilité éventuelle pour un acheteur?

M. Biron: M. le Président, d'abord deux points. Je suis heureux de voir que le député de Vaudreuil-Soulanges dit que la Société des alcools gère ses inventaires aussi bien que les firmes américaines. De ce côté-là, je pense que c'est un bon point pour les gestionnaires de la Société des alcools. Nous croyons qu'il y a possibilité de faire encore mieux. Mais l'autre point que je veux faire ressortir, c'est que l'intervention du député de Vaudreuil-Soulanges me laisse croire qu'il est contre la privatisation des succursales de la Société des alcools. J'aimerais savoir de sa part s'il est pour ou contre. Son genre d'intervention me fait penser qu'il voudrait que la Société des alcools garde ses succursales. Or, lorsque j'ai lu quelque part ses grandes déclarations publiques, il me semble que ce n'était pas dans ce sens-là qu'il se dirigeait. Je suis un peu mêlé par son intervention de cet après-midi qui semble aller dans le sens contraire aux grandes préoccupations qu'il nous émettait et je voudrais savoir si, oui ou non, il est en faveur de la privatisation des succursales de la Société des alcools.

M. Johnson (Vaudreuil-Soulanges): Je vais vous mentionner tout de suite qu'effectivement je n'ai jamais cessé d'exprimer une préférence pour la privatisation. Le ministre de l'Industrie et du Commerce est un peu comme son collègue, le ministre des Finances, il feint de ne pas comprendre les questions.

On a indiqué tout à l'heure que les bénéfices de la privatisation existent dans la mesure où il y a la vraie liberté d'entreprise. Ce que l'on dit, c'est que c'est étroit finalement, pour le moment. Au niveau de toute l'activité de distribution de boissons alcooliques, c'est un volet, en fin de compte, quand on prétend faire de la privatisation, tout en assurant - et c'est ce qui me laisse absolument perplexe - la rentabilité que les investisseurs éventuels pourraient y retrouver.

Oui, le niveau d'inventaire n'a pas l'air terriblement différent. Il est à peu près à 10 % des ventes. Aux États-Unis, on parle de 7, 5 % et 8 % du coût des ventes. Il y a une différence qui exclut évidemment la marge bénéficiaire, mais l'ordre de grandeur est à peu près dans un champ raisonnablement défini, où un idéal - il semble qu'on a atteint un équilibre aux États-Unis, dans le secteur privé - c'est à peu près 7, 5 % du coût des ventes qui sont

maintenus en inventaire. À la Société des alcools, c'est plutôt autour de 11 % ou 12 %. Est-ce que c'est trop élevé ou pas? Je n'en sais rien. Ce que je fais, c'est de comparer.

Ce que j'ai dit tout à l'heure, c'est que le ministre pense qu'il va privatiser en maintenant une position d'approvisionneur ou de fournisseur unique, en gardant un appareil en amont, un appareil étatique en amont de la vente au détail. Lorsqu'on lui souligne que le consommateur n'est pas bénéficiaire d'une large concurrence entre les entreprises privées dans les domaines de la vente et de la distribution des boissons alcooliques, le ministre nous dit: Il pourra mieux gérer son inventaire. Disons qu'il coupe son inventaire en deux; au lieu de traîner 250 000 \$ d'inventaire, il va en traîner 125 000 \$. Superefficace, il va passer son temps à commander, incidemment. Mais qu'est-ce qu'il va épargner? Il va épargner le "carrying cost", les frais de traîner un inventaire de 125 000 \$ de moins. Qu'est-ce que cela va coûter? Il va épargner 10 000 \$ ou 11 000 \$ par année. Ce n'est pas un gros profit commercial sur des ventes de 2 500 000 \$. Je ne vois pas précisément pourquoi quelqu'un serait intéressé à se lancer là-dedans, pour aller faire 10 000 \$ sur un investissement de 500 000 \$, ou 10 000 \$ sur des ventes de 2 500 000 \$. C'est ce que le ministre prétend être l'une des sources de rentabilité, le contrôle d'inventaire. Il n'y a pas tellement de place. Et, deuxièmement, même s'il y avait de la place, ce n'est pas tellement payant, d'aller contrôler l'inventaire.

M. Biron: M. le Président, je voudrais juste poser une question au député de Vaudreuil-Soulanges. Je ne sais vraiment pas où il va, à part quelques critiques bien politiques, parce qu'il faut qu'il critique. Quelle est sa position? Êtes-vous pour ou contre la privatisation de la Société des alcools? On ne réussit pas à vous saisir dans tout ce que vous dites.

M. Johnson (Vaudreuil-Soulanges): Pas de problème avec cela, le ministre va finir par comprendre, en fin de compte, où on s'en va, parce que je lui ferais remarquer qu'il fait miroiter des dizaines de millions de dollars qui vont aller au Fonds de développement des ressources, qui vont contribuer à équilibrer les finances publiques, qui vont servir à financer les ressources d'ici par les gens d'ici, ou je ne sais trop quels sont ses termes. Cela laisse supposer que vous avez quelque chose d'intéressant à vendre, à des conditions intéressantes pour les acheteurs. Si vous voulez privatiser, oui, mais est-ce que cela va se matérialiser? Comment allez-vous attirer des gens avec des conditions, dans certains cas,

relativement contraignantes? C'est la vraie question.

M. Biron: M. le Président, comme réponse, je pense que j'ai clairement posé la question au député de Vaudreuil-Soulanges. Il n'a même pas été capable de répondre, de se brancher, par un oui ou par un non, de dire s'il était pour la privatisation.

M. Johnson (Vaudreuil-Soulanges): On l'a dit bien des fois.

M. Bourbeau: Suivez l'exemple du ministre.

M. Johnson (Vaudreuil-Soulanges): Non, l'ayant déjà dit...

M. Biron: M. le Président.

M. Johnson (Vaudreuil-Soulanges):... je ne pensais pas être obligé de le répéter...

Le Président (M. Beaumier): M. le député.

M. Johnson (Vaudreuil-Soulanges): ... chose certaine. Je demande au ministre... On le rejoint, pas de problème, privatisation. C'est le gouvernement actuel qui met sur la table un projet de privatisation qu'on examine ici en commission. Vous êtes d'accord avec cela, toujours! On peut toujours vous poser des questions. Vous parlez d'une rentabilité sensationnelle pour les acheteurs, notamment au titre du contrôle d'inventaire. Expliquez-nous pourquoi le contrôle d'inventaire est une source de rentabilité pour l'acheteur éventuel?

M. Biron: M. le Président, je voudrais...

M. Johnson (Vaudreuil-Soulanges): Si vous y trouvez des bibites, si vous trouvez que cela ne marche pas, vous allez pouvoir repenser votre plan de privatisation. C'est souhaitable. On en a parlé, on vous a rejoint. Mon collègue de Laporte est le porte-parole et il l'a exprimé clairement, je pense. Tout le monde dans le Parti libéral du Québec l'a exprimé. C'est écrit dans notre programme: on est pour. C'est clair, cela? Vous nous arrivez avec un plan de privatisation. Pour ce qui est des succursales, vous le fondez, entre autres, sur la grande popularité que cela va connaître, vous indiquez que c'est une source de revenus pour des individus qui vont l'acheter et qui vont engager des gens et vous dites: Incidemment, la source de rentabilité, parce que cela va être privé, sera une meilleure gestion des inventaires. Expliquez-nous comment. C'est cela, le vrai attrait.

M. Biron: M. le Président.

M. Johnson (Vaudreuil-Soulanges): Il y a d'autres attrait - il n'y a pas de problème avec cela - en ce qui concerne - on en a parlé - la diversité des produits, le dynamisme, l'établissement d'une connaissance particulière pour quelqu'un pour qui c'est un investissement, quant à la façon dont il peut guider ses clients, créer un achalandage additionnel que, dans un appareil plus centralisé comme celui qu'on connaît aujourd'hui, il est difficile d'établir. On ne peut pas avoir des maisons des vins partout; il y en a deux ou trois.

Ce sont des choses qu'on connaît et c'est pour cela qu'on parle de privatisation nous aussi. L'initiative de chaque propriétaire, gérant - enfin, on les appellera comme on voudra - cela entraîne des profits considérables, mais, quand on parle de rentabilité, vous isolez continuellement le contrôle de l'inventaire. Expliquez-nous comment cela devient une source de rentabilité, en plus des autres choses sur lesquelles on se rejoint.

M. Biron: M. le Président, je voudrais prendre le temps de répondre comme il faut au député de Vaudreuil-Soulanges. On s'aperçoit que ce serait bien compliqué pour lui, s'il était responsable, de faire l'opération puisqu'il a pris de grands détours pour ne pas répondre.

M. le député de Vaudreuil-Soulanges dit: M. le ministre, vous dites qu'il y a une rentabilité sensationnelle dans l'achat des succursales. Je n'ai jamais dit qu'elle était sensationnelle. J'ai répondu à une question, ce matin ou au début de l'après-midi, de votre collègue de Laporte, en disant: S'il y a des investisseurs extérieurs... Il m'a demandé: Est-ce qu'il y a des gens de l'extérieur qui pourraient acheter sans travailler dans le magasin? J'ai dit: Oui, mais ce serait pas mal moins payant. Si c'est le gérant qui achète ou l'individu qui achète et qui crée son propre emploi, il va faire un salaire plus que raisonnable, mais je n'ai jamais dit qu'il y aurait une rentabilité sensationnelle.

Je m'aperçois que le député de Vaudreuil-Soulanges, après des détours, nous dit quand même: Oui, je suis d'accord, mais il faudrait privatiser plus. Il faudrait même mettre en vente le grossiste. Il faudrait peut-être que le député de Vaudreuil-Soulanges s'entende avec son collègue de Laporte. Le député de Vaudreuil-Soulanges nous dit: Les magasins, plus la SAQ grossiste, il faudrait absolument privatiser tout cela ensemble. Le député de Laporte m'a dit, il y a une demi-heure à peine: Il faudrait faire une expérience pilote, il ne faut pas aller trop vite, il faut voir comment cela fonctionne. Prenons quelques succursales et essayons pendant une période de temps, six mois, neuf mois, un an et, après cela, si cela fonctionne, on continuera.

Le député de Vaudreuil-Soulanges dit: Non, le député de Laporte n'a pas raison, ce n'est pas un bon gars. Nous, on privatise d'un bout à l'autre, le grossiste aussi, sans savoir ce que cela coûte, dans le fond, le grossiste.

Le coût des grossistes privés qui distribuent le vin pour les épiceries est d'environ 4 %. Le coût de la SAQ n'est pas plus de 4 %, pour être grossiste. Il n'y a pas des millions à aller chercher pour l'entrepreneur privé qui devra importer son vin, l'acheter du manufacturier, le faire venir en petite quantité et faire ses rapports de taxe et d'impôt au gouvernement fédéral et au gouvernement provincial; cela va lui coûter bien trop cher. On croit que la meilleure méthode, pour le moment, c'est encore de passer à travers un canal de distribution unique qui va recevoir 3000 ou 4000 marques-formats différentes et qui va redistribuer ces 3000, 4000 marques-formats en fonction de commandes de 100, 150 ou 200 qui vont parvenir de chacune des succursales, dans tout le Québec. C'est une étape qu'on franchit et ce gouvernement-ci est reconnu pour faire les étapes nécessaires en temps et lieu. Je pense que, en temps et lieu, s'il faut franchir l'autre étape pour le grossiste, on verra dans ce temps-là. Pour la première étape, j'aime mieux commencer...

M. Johnson (Vaudreuil-Soulanges): C'est cela.

M. Biron: J'aime mieux commencer par une première étape avec une région comme Montréal, faire un peu plus que les quelques succursales suggérées par le député de Laporte - mais je sais qu'il comprend mon point de vue là-dessus - faire une étape pour Montréal, faire la vente au détail à Montréal, contrôler la distribution aux grossistes par la Société des alcools du Québec, continuer à faire des importations et des économies d'échelles très importantes pour les commerçants au détail, leur vendre à un prix de gros, sans profit de la part de la Société des alcools du Québec, et ne faire que percevoir les taxes pour les différents niveaux de gouvernement.

Ceci dit, je recommanderais au député de Vaudreuil-Soulanges de suivre un cours de son collègue de Laporte qui m'a semblé, en tout cas, très responsable dans les questions qu'il m'a posées jusqu'à maintenant.

M. Johnson (Vaudreuil-Soulanges): Un cours de quoi? Un cours de...

M. Biron:... sur la Société des alcools.

M. Johnson (Vaudreuil-Soulanges): Pas un cours de comptabilité, toujours?

M. Biron: Votre collègue ne sait pas compter?

M. Johnson (Vaudreuil-Soulanges): Non, il n'a pas encore abordé ces questions, quand on parle de la privatisation, de l'étapisme, etc. Il n'y a personne qui veut faire cela d'un coup, sauf vous autres, de façon improvisée, manifestement.

J'ai une question toujours sur les pratiques commerciales que vous allez entretenir, ce qui va demeurer entre les mains du gouvernement et des détaillants. Est-ce que vous entendez maintenir la pratique du prix de vente comptant? Est-ce que les détaillants vont acheter comptant sur livraison.

M. Biron: Les détaillants vont acheter sur la même base que les grossistes de deuxième distribution qui vendent aux magasins et aux épiceries, c'est-à-dire avec huit jours.

M. Johnson (Vaudreuil-Soulanges): Huit jours. Avez-vous une idée des termes de vente en général dans le secteur privé en Amérique du Nord?

M. Biron: C'est huit jours actuellement pour nous, pour les grossistes qui vendent le vin aux épiceries.

M. Johnson (Vaudreuil-Soulanges): Et eux le vendent...

M. Biron: Ce sera huit jours aussi pour ce genre-là.

M. Johnson (Vaudreuil-Soulanges): Je repose ma question. Je n'ai pas entendu. Êtes-vous au courant des termes de vente dans ce domaine en Amérique du Nord, dans le secteur privé?

M. Biron: Ce que je vous dis, c'est qu'à l'heure actuelle, au Québec, la formule qui est préconisée par la Société des alcools pour les grossistes de deuxième distribution qui vendent aux épiceries, c'est huit jours, parce que, dans la perception, il y a beaucoup d'impôt pour les deux niveaux de gouvernement. Les termes seront les mêmes, soit huit jours, pour les franchisés.

M. Johnson (Vaudreuil-Soulanges): C'est exceptionnel. J'apprends au ministre que les termes dans ce genre de commerce, dans toute l'Amérique, les moyennes depuis cinq ans, c'est 60 jours. Comment pensez-vous que ces gens vont... Je cherche encore la source de rentabilité avec ce que vous voulez imposer. Vous parlez de privatiser et vous vous en allez dans une direction qui n'a rien à voir avec ce qui se passe dans...

M. Biron: M. le député de Vaudreuil-Soulanges...

M. Johnson (Vaudreuil-Soulanges):... le domaine.

M. Biron:... vous devriez vérifier avec Métro, IGA, Provigo, Steinberg et tout cela...

M. Johnson (Vaudreuil-Soulanges): Qu'est-ce que cela vient faire?

M. Biron:... vous allez voir que c'est beaucoup plus court que 60 jours. Si je ne me trompe pas, c'est de huit à quinze jours, quelque chose comme cela, même pour ces gros-là. Les inventaires tenus par nos gens dans les franchises seront pour deux ou trois semaines. Ce n'est pas possible que ce soit le gouvernement du Québec, donc les citoyens, les contribuables, les payeurs de taxes qui financent des gens qui vont vendre des boissons alcooliques. Cela n'a pas de bon sens, ce que vous dites.

M. Johnson (Vaudreuil-Soulanges): Mais, ce n'est pas huit jours ailleurs en Amérique. Que voulez-vous que je vous dise? Cela varie entre 30 et 60 jours.

M. Biron: M. le Président, je recommande au...

M. Johnson (Vaudreuil-Soulanges): On ne parle pas de Métro, pas de Métro-Richelieu...

M. Biron:... député de Vaudreuil-Soulanges de vérifier...

M. Johnson (Vaudreuil-Soulanges):... ils ne sont pas dans le New Hampshire, ni au Wisconsin, Métro.

M. Biron: M. le député de Vaudreuil-Soulanges, vous vivez au Québec. Voulez-vous on va essayer de se comparer avec d'autres qui vivent au Québec? C'est important pour les contribuables québécois. Dans ce sens, les règles du jeu pour les magasins de la Société des alcools seront de huit jours, et c'est comparable à ce qui se fait présentement dans l'épicerie à travers le Québec.

M. Johnson (Vaudreuil-Soulanges): J'essayais de me souvenir quand les épiceries avaient un mois d'inventaire de fruits et légumes, par exemple, de viandes. On ne peut pas séparer la nature du commerce des termes commerciaux qui président au rapport entre un fournisseur et son acheteur. Comment voulez-vous, si quelqu'un écoule... Combien de fois cela tourne-t-il dans un magasin, l'alimentation? D'abord, ils font 2 % peut-être, au maximum, sur les ventes à l'année. C'est grâce au volume et au "turn-over" d'un inventaire très court qu'ils réussissent à faire un peu de rentabilité sur leur investissement. Ce n'est pas du tout la même chose exploiter un Métro-Richelieu

avec un inventaire, dans certaines denrées, je dirais, de quelques heures, mais je dirais quelques jours en général, au maximum, dans les choses périssables. Dans les magasins de détail d'alcool, ils ont un mois ou 45 jours d'inventaire. On est en train d'imposer à des gens des termes financiers, selon moi, au point de vue du ratio d'endettement, du crédit bancaire dont ils auront besoin, on est en train de leur imposer des conditions assez lourdes et contraignantes si vous insistez pour que, compte tenu de la nature des opérations d'un magasin de détail, cela va être des termes de huit jours, alors que ce n'est pas comparable à un magasin de fruits et légumes. On ne parle pas de la même chose.

(17 h 15)

M. Biron: M. le Président, je dois dire qu'à l'heure actuelle c'est huit jours; cela continuera d'être huit jours. Les seuls inventaires qui sont supportés par les commerçants seront les inventaires de deux ou trois semaines. Eux en retour vont vendre comptant, comme cela se fait couramment partout dans le Québec. Je ne vois pas pourquoi le gouvernement financerait des comptes en banque jusqu'à 60 jours pour les propriétaires de franchise qui vont vendre des spiritueux. Cela me semble un peu ridicule ce que le député de Vaudreuil-Soulanges nous a recommandé tout à l'heure. C'est certainement...

M. Johnson (Vaudreuil-Soulanges): Le ministre...

M. Biron:... je mets cela sur le dos de l'ignorance du dossier par le député de Vaudreuil-Soulanges et je lui recommande, encore une fois, de contacter son collègue de Laporte pour au moins avoir un "briefing" le plus élémentaire possible sur le marché des spiritueux, sur la Société des alcools et sur les longues questions et les heures énormes que le député de Laporte a passé à étudier le dossier.

M. Johnson (Vaudreuil-Soulanges): M. le ministre parle de privatiser un secteur qui est dans les mains de l'entreprise privée dans de nombreux États américains, où on peut constater que les données financières de fonctionnement, de termes commerciaux dont ces gens peuvent bénéficier afin d'assurer une rentabilité qui n'est pas épouvantable d'ailleurs, qui est à peine raisonnable dans certains cas... Ce sont ces activités qu'on compare, on regarde ce que la libre concurrence, dans les États qui ont choisi d'aller vers la voie de la privatisation, a produit comme effets commerciaux.

Ainsi, vous nous annoncez que vous allez vous démarquer d'une expérience très longue qui existe dans le secteur privé, dans ce secteur, ailleurs en Amérique du Nord.

Vous persistez à vouloir comparer cela avec Métro-Richelieu. Si vous insistez, on va vous laisser faire et les gens jugeront du sérieux de comparer la Société des alcools avec une boulangerie, d'une part, et avec les fruits et légumes, d'autre part. Si le ministre insiste pour ne pas comprendre, cela le regarde.

M. Biron: M. le Président, je vais vérifier pour le député de Vaudreuil-Soulanges, je pense que c'est important. Les termes de Molson, lorsqu'ils vendent aux épiciers, qui sont aussi des petites entreprises qui vendent de la bière au détail... La bière, je pense que c'est une boisson qui contient de l'alcool.

M. Johnson (Vaudreuil-Soulanges): 30 jours. Je vous le dis tout de suite.

M. Biron: On va vérifier avec tout ce qui se fait présentement au Québec et on va informer le député de Vaudreuil-Soulanges, je pense que c'est essentiel. Quant à nos conditions, les gens vont le savoir d'avance, ils auront à payer huit jours après les livraisons qu'ils recevront de la Société des alcools, parce qu'il n'est pas question que les contribuables québécois financent des sommes en banque pour ceux et celles qui vont avoir des magasins de la Société des alcools dans le Québec.

M. Johnson (Vaudreuil-Soulanges): Il y a une différence entre payer la denrée et percevoir les taxes. Dans ce que la société pourra vendre, il y a l'aspect du coût du produit et il y a la perception de la taxe. Il n'y a rien qui empêche, si c'est cela qui vous énerve, parce que vous voulez percevoir des montants faramineux de centaines de millions de dollars sous forme d'impôt, quant à cette portion, qu'elle soit payable assez rapidement. Vous comparez des pommes et des oranges au Québec. Quant à moi, j'ai pensé comparer des pommes au Québec avec des pommes ailleurs. C'est là qu'on diverge manifestement. Le ministre ne veut pas reconnaître que c'est de la nature de ces entreprises qu'on en arrive, dans un régime de libre concurrence, à certains ratios financiers dans le bilan qui tiennent compte de la nécessité de devoir, pour ces petites entreprises, financer des biens qui, compte tenu de leur volume, ont une très haute valeur finalement. Il y a un rapport de valeur-volume qui est assez élevé; ce n'est pas comme des pêches. Cela se garde plus longtemps, il faut les garder.

Ce sont des exigences de faire affaires dans ce milieu qui ne sont pas les mêmes que celles de Métro-Richelieu, elles ne sont pas les mêmes que celles d'un cordonnier, elles ne sont pas les mêmes que celles d'un vendeur d'automobile. Qu'est-ce que voulez? Le marché privé et les

exigences financières et commerciales en sont arrivés à un consensus ou à une expérience dont vous ne voulez pas vous inspirer pour regarder véritablement comment vous allez structurer, comment vous allez contraindre, parce que l'État veut contraindre la vente de boissons alcooliques, les gens qui vont se lancer là-dedans. La privatisation, c'est bien beau, mais l'improvisation dont le gouvernement semble faire preuve, c'est peut-être un peu exagéré.

Le Président (M. Beaumier): M. le ministre.

M. Biron: M. le Président, il n'y a pas d'improvisation. Cela fait déjà des années que nous travaillons sur le dossier de la Société des alcools. Des décisions se prennent au fur et à mesure qu'on voit clair dans nos dossiers, et nous avançons. Il n'est pas question de demander aux contribuables québécois de payer des impôts pour payer de l'intérêt à des gens qui ont un compte en banque avec de l'argent qui va appartenir aux citoyens québécois, ce n'est pas vrai. Ce n'est pas ce gouvernement qui va faire cela. D'autre part, je ne comprends pas trop le député de Vaudreuil-Soulanges qui dit: D'une part, il faut donner plus de services au monde et, d'autre part, il faut baisser les impôts. Mais si le gouvernement, par ses contribuables, paie des intérêts à des gens qui ont des comptes en banque, il va falloir facturer cela quelque part. Cela va être de l'impôt additionnel qui va être facturé au monde. Cela est la logique du Parti libéral, et je pense qu'il n'y a pas beaucoup de gens qui peuvent la suivre de ce côté.

Ce qu'on a fait et ce qu'on va faire: on se base sur une expérience qui a été vécue au Québec depuis 1978, alors que le Parti québécois a donné le droit à 12 000 PME, pour la plupart des PME, de vendre du vin en épicerie. Les conditions sont de huit jours. Les conditions continueront d'être de huit jours pour d'autres PME qui vont vendre à la fois cette même sorte de vin et d'autres sortes de vin ou d'autres sortes de spiritueux. Cela va continuer à être exactement la même chose, pour être concurrentiel et pour être juste et honnête envers les 12 000 points de vente, lesquels à l'heure actuelle, au Québec, vendent déjà du vin de table.

Le Président (M. Beaumier): M. le député de Laporte.

M. Bourbeau: M. le Président, en conclusion - à moins que d'autres députés n'aient des questions sur le même sujet - je voudrais simplement souligner au ministre, pour ce qui est de son invitation de tout à l'heure au député de Vaudreuil-Soulanges de me consulter, je peux lui dire que je n'ai

absolument rien à enseigner au député de Vaudreuil-Soulanges dont les connaissances et la compétence sont au-dessus de tout ce qu'on peut voir de l'autre côté de la Chambre. Je dirais qu'il y a très peu de députés actuellement qui peuvent se comparer à lui. Je dois dire que je suis un peu surpris de voir comment le ministre se permet ces attaques pour tenter de diviser l'adversaire et de semer la zizanie. J'avais invité le député de Vaudreuil-Soulanges à venir se délecter à une séance de la commission pour étudier les crédits du ministère de l'Industrie et du Commerce. Je dois dire que maintenant, le député de Vaudreuil-Soulanges doit avoir beaucoup de sympathie à mon endroit pour la patience que cela requiert d'entendre les réponses démagogiques, évasives et fluctuantes du ministre. On sait que la fluctuation est l'une de ses qualités primordiales. De toute façon, je n'ai plus de questions sur le sujet de la Société des alcools. Étant donné que le ministre a avec lui, à sa droite, son "expert" dans le domaine des vins, j'aimerais poser quelques questions sur l'industrie des vins pendant une dizaine de minutes, de façon que vous puissiez libérer votre adjoint, à moins qu'il ne veuille rester ici jusqu'à la fin. Est-ce que vous avez objection à ce qu'on puisse le faire?

M. Biron: Je veux juste rajouter un point sur les remarques que vous avez faites à l'endroit du député de Vaudreuil-Soulanges. M. le député de Laporte, objectivement, vous avez posé des questions pendant une heure et quart ou une heure et demie environ sur la Société des alcools; un peu de charriage politique mais très peu. En règle générale, c'étaient des questions intelligentes.

M. Bourbeau: Merci, comme à l'accoutumée.

M. Biron: Votre collègue, le député de Vaudreuil-Soulanges, je ne dis pas qu'il n'est pas intelligent, mais toutes ses questions prouvent qu'il ne connaissait absolument rien au dossier. C'est pour cela que je lui ai recommandé de suivre des cours de vous. Avec tout le respect que vous avez pour lui - vous êtes du même parti et vous essayez de le défendre un peu - vous devriez au moins l'aviser. La plus élémentaire décence pour un député, c'est de s'informer avant de parler. Vous devriez le rencontrer dans votre bureau pendant une demi-heure ou une heure et lui donner au moins des éléments de base, et il pourrait au moins poser des questions un peu comme les vôtres, des questions un peu plus intelligentes.

L'industrie des vins

M. Bourbeau: Parlant de réponse

intelligente, M. le ministre, j'aurais une couple de questions à vous poser au sujet de l'industrie des vins. Vous savez qu'actuellement au Québec il y a onze sociétés qui possèdent des permis de fabricants de vin. La Loi sur la Société des alcools au Québec prévoit quatre types de permis: les permis de brasseurs, les permis de distillateurs, les permis de fabricants de vin et les permis de fabricants de cidre. Je voudrais parler des permis de fabricants de vin. Actuellement, il y a onze de ces permis qui ont été émis. Or, il semble qu'au Québec actuellement il y a des artisans qui fabriquent du vin de plus en plus et, semble-t-il, avec de plus en plus de succès. Or ils voudraient obtenir un permis pour tenter de commercialiser des vins qui sont produits au Québec à base de vigne québécoise.

J'ai posé récemment au ministre certaines questions à ce sujet et le ministre a répondu... Question: Est-ce que le ministre a émis à ce jour un ou des permis à des fabricants artisans? Réponse - ça c'est une réponse typique du ministre - À ma connaissance, non; mais quand même sous réserve, je pourrais vérifier, confirmer... Deuxième réponse: Je ne me souviens pas, mais je voudrais seulement vérifier avant de répondre. Évidemment, ce sont des réponses normales quand on connaît le ministre.

Aujourd'hui, vu que le ministre a eu le temps de vérifier, parce que les questions étaient posées le 21 mars, je voudrais lui reposer la question. Est-ce que vous avez émis récemment d'autres permis de fabricants de vin au Québec?

M. Biron: À la suite de vos questions, M. le député de Laporte, je me suis informé de l'état du dossier. Je peux vous dire qu'encore aujourd'hui, au moment où l'on se parle, il n'y a aucun permis d'émis. Par contre, je connais votre préoccupation. C'est celle d'ailleurs de plusieurs députés de l'Assemblée nationale, le député d'Iberville en a dans son comté, votre collègue, le député de Huntingdon, en a dans son comté aussi, lui aussi il m'en a parlé.

M. Bourbeau: Le député de Brome-Missisquoi surtout.

M. Biron: Le député de Brome-Missisquoi m'en a parlé aussi, il en a dans son comté. La décision est prise, c'était la question des règlements à l'intérieur pour nous donner le droit d'émettre des permis. La décision est prise d'émettre des permis à des fabricants artisans qui vont fabriquer un minimum de 2000 bouteilles et qui pourront vendre eux-mêmes leur propre fabrication en ayant obtenu un permis de la Société des alcools du Québec pour le faire.

Dans Brome-Missisquoi, dans Iberville et Huntingdon, on me dit que ce sera le même

modèle qui va se faire. Le vigneron va produire sa vigne, va produire son vin et voudrait vendre pendant quelques mois dans l'année, sur le bord des routes où il passe beaucoup de gens, il voudrait vendre son vin au prix X la bouteille. Il lui sera permis de le faire, de même qu'il sera permis à la Société des alcools du Québec d'acheter ce vin si cet artisan veut vendre à la Société des alcools du Québec son vin qu'il produit lui-même.

M. Bourbeau: Comment va s'appeler ce permis que vous allez lui émettre?

M. Biron: Permis de producteur artisan, de viticulteur.

M. Bourbeau: Est-ce qu'actuellement la loi prévoit un tel permis?

M. Biron: À travers la réglementation, on peut donner un permis de ce genre à un producteur artisan.

M. Bourbeau: Écoutez, la loi est claire. On ne parle que d'un seul permis, le permis de fabricant de vin. Ce permis-là, d'après la loi, autorise à fabriquer des vins, à les embouteiller, à fabriquer par fermentation les autres boissons alcooliques prévues par règlement et à les embouteiller, à acheter des vins et des alcools, donc des vins français, italiens, espagnols pour les mélanger au produit qu'il fabrique, et à acheter et embouteiller des vins dans des cas prévus par règlement. Si vous donnez un permis de fabricant de vin, c'est le seul que vous pouvez donner. À ce moment-là, l'individu ou la société qui reçoit le permis peut faire l'ensemble de ces opérations-là.

M. Biron: C'est permis pour le ministre de limiter le permis qu'il donne. Dans ce sens-là, les artisans nous ont bien demandé des permis pour eux, mais limités. Leur demande a été très claire. En fait, je crois qu'on en émettra cinq au cours du prochain mois ou des deux prochains mois. On émettra cinq permis d'artisans qui seront véritablement conformes, c'est-à-dire qu'il y a 100 % de raisin québécois.

Un autre m'a demandé un permis, mais on constate que ses vignes, ne sont pas assez nombreuses et il est obligé d'importer du raisin. Alors, on ne peut pas lui donner de permis comparable à celui qui produit 100 % de son raisin au Québec. Ce sera un permis de producteur, mais limité à son cas particulier, à sa demande, pour produire lui-même et vendre lui-même ses boissons alcooliques, ses vins en recevant un permis de la Société des alcools du Québec.

M. Bourbeau: Comment le ministre peut-il émettre un permis restreint quand la

loi dit que le permis de fabricant de vin, qui est le seul permis prévu par la loi, donne l'autorisation au détenteur d'importer des vins? Comment pouvez-vous contourner votre propre loi?

M. Biron: Je ne la contourne pas, je donne un permis à la demande d'un producteur artisan qui dit: Je ne veux pas en importer, je ne veux pas embouteiller d'autres vins; tout ce que je veux faire c'est produire mes vignes et pouvoir vendre moi-même mon vin. Une fois que la demande est faite dans ce sens-là, l'artisan lui-même demande de limiter son permis à sa production à lui, 100 % de raisin québécois. Nous répondons à sa demande en disant: Voilà le permis à la suite de votre demande, nous vous donnons le permis pour produire et vendre vous-même. Obtenez de la Société des alcools du Québec les timbres nécessaires ou, en tout cas...

M. Bourbeau: C'est un permis de fabricant de vin que vous allez émettre?
(17 h 30)

M. Biron: C'est un permis de fabricant de vin artisan, limité à sa production, à sa demande.

M. Bourbeau: Mais, cela n'existe pas dans la loi. La loi ne prévoit pas de permis de fabricant de vin artisan. Il y a seulement des permis de fabricant de vin, point.

M. Biron: La loi permet au ministre d'intervenir et de donner des permis aux conditions qu'il désire ou quelque chose comme cela.

M. Bourbeau: Oui, mais vous ne pouvez pas aller à l'encontre de la loi.

M. Biron: Non, c'est en respectant la loi. Les permis qu'on donne, vous savez, M. le député de Laporte, c'est toujours en respectant la loi. C'est à la suite de la demande de cinq producteurs artisans qui nous l'ont demandé et qui sont admissibles. Il y en a une douzaine qui nous l'ont demandé, dont six ou sept important. Mais, les cinq dont on parle, dont celui ou ceux de Brome-Missisquoi - notre collègue m'en a parlé à moi aussi - sont admissibles, à condition d'avoir 100 % de raisin québécois.

Alors, il faut leur donner un permis, à la suite de leur demande. Leur demande est très claire. Ils ne veulent pas importer de vin, ces gens; ils ne veulent pas importer de raisin. Ce à quoi ils sont intéressés, c'est de produire leurs propres vignes.

M. Bourbeau: Mais je comprends, M. le ministre. Ce que les gens vous disent qu'ils veulent faire aujourd'hui, c'est une chose. Mais une fois qu'ils auront en main un

permis - le seul permis que vous pouvez émettre, c'est le permis prévu par l'article 24, paragraphe 3, Permis de fabricant de vin - une fois que leur permis sera émis et que l'artisan vous dira: Moi, j'avais dit que mon intention était de fabriquer des vins moi-même, mais là, j'ai décidé d'utiliser mon permis comme la loi me le permet, pour importer des vins achetés à l'étranger, comment allez-vous pouvoir l'empêcher, puisque la loi...

M. Biron: Je n'ai pas, malheureusement, une copie de la loi.

M. Bourbeau: Mais vous avez votre expert à côté de vous.

M. Biron: C'est la loi 29, c'est cela? Vous avez: Le ministre a le droit d'émettre un permis, aux conditions qu'il désire ou qu'il désigne, pour celui qui demande un permis de producteur.

M. Bourbeau: Mais cela n'existe pas dans la loi, un permis de producteur.

M. Biron: Non, de fabricant.

M. Bourbeau: Fabricant de vin, c'est cela.

M. Biron: Dans le fond, vous faites référence à cinq cas qui sont admissibles et pour lesquels la réponse, c'est oui. Ils pourront, au cours des prochaines semaines ou, au maximum, un mois ou deux, obtenir leur permis et vendre eux-mêmes leur vin. Ce cas est réglé. Ils ont le droit. La loi nous le permet et eux auront droit de le faire.

M. Bourbeau: Je ne suis pas d'accord avec le ministre. Le ministre dit que la loi dit que le ministre peut. C'est quel article de la loi qui vous dit que vous pouvez?

M. Biron: Je n'ai pas la loi devant moi et je ne connais pas toutes mes lois par cœur.

M. Bourbeau: Je vais vous la lire, la loi. L'article 24. Permis. "Toute personne autre que la Société - des alcools, bien sûr - qui désire exploiter un établissement pour la fabrication des boissons alcooliques doit obtenir du ministre l'un des quatre permis suivants: ". On ne dit pas que le ministre peut; on dit que la personne qui veut doit obtenir un permis. Là, on dit "brasseur"; ce n'est pas le cas, "distillateur" non plus, "fabricant de vin" et, l'autre, c'est "fabricant de cidre". Donc, il y a manifestement un seul permis à l'égard des vins, c'est le permis de fabricant de vin qu'on doit obtenir si on veut fabriquer du vin.

Mais, on ne dit pas que le ministre peut.

M. Biron: Continuez.

M. Bourbeau: "Un permis d'entrepôt peut aussi être délivré en vertu de la présente loi. " Là, on tombe à l'article 25 qui parle du permis de brasseur. Après cela, l'article 26, "Permis de distillateur" et l'article 27: Le permis de fabricant de vin autorise, conformément aux règlements, la personne qui le détient à fabriquer des vins, à fabriquer par fermentation, à acheter des vins à l'étranger, à acheter des vins et des alcools pour les mélanger, à acheter ou à embouteiller des vins. Voulez-vous que je vous lise toute la loi?

M. Biron: Non, c'est conformément aux règlements. Les règlements nous donnent le droit de limiter le permis jusqu'à un certain point, lorsque c'est à la demande même du producteur.

M. Bourbeau: Mais les règlements ne peuvent pas aller à l'encontre de la loi. La loi dit qu'il a le droit d'acheter les vins à l'extérieur.

M. Biron: C'est conformément aux règlements; vous l'avez, cet article, M. le député.

M. Bourbeau: "... à acheter ou à embouteiller des vins dans les cas prévus par règlement". C'est le paragraphe 4. Mais le paragraphe 3 disait qu'il a le droit d'acheter des vins et des alcools pour les mélanger.

M. Biron: Voulez-vous, M. le député de Laporte, je vais vous envoyer l'avis juridique?

M. Bourbeau: Je vous ai posé la question au mois de mars, M. le ministre!

M. Biron: Vous m'avez posé la question au mois de mars pour savoir si, oui ou non, on avait donné des permis. Je vous ai dit: À ma connaissance, on n'en a pas donné. Je vous dis: Aujourd'hui, on n'en a pas encore donné, mais on se prépare à en donner, à la suite de la demande de députés, à la fois du Parti québécois et du Parti libéral, pour des producteurs artisans qui produisent leur propre raisin. Il me semble tout à fait logique d'encourager les producteurs québécois et les entreprises québécoises.

M. Bourbeau: Ce n'est pas que ce n'est pas logique; ce n'est pas permis par la loi.

M. Biron: C'est permis par la loi. Vous me demandez, aujourd'hui, l'avis juridique; je vais vous envoyer l'avis juridique. Demain, je

pourrai l'avoir pour vous, si vous voulez.

M. Bourbeau: M. le ministre, je vous rappelle que, le 21 mars, vous m'avez répondu: Si vous voulez avoir plus d'information, je vais vérifier cela et je vais vous donner les informations mardi prochain. On est deux mois plus tard et vous ne m'avez jamais donné les renseignements que je vous ai demandés en Chambre le 21 mars, sur les mêmes préoccupations. Là, je vous les redemande aujourd'hui et vous me dites que vous allez me les donner, mais je suis sûr que vous ne me les donnerez pas, parce que vous ne me les avez pas donnés la première fois, d'une part, et, d'autre part, je ne vois pas ce que vous pouvez me donner. Vous ne pouvez quand même pas... Allez-vous modifier la loi?

M. Biron: Est-ce qu'on s'entend d'abord? Premièrement, voulez-vous, on va essayer d'être logique un peu, de se servir de notre tête? Je pense que c'est important. Il y a des producteurs québécois qui produisent de la vigne et qui veulent, à partir de la vigne, faire du vin - 100 % de produits québécois - qui ne veulent pas faire 100 000 bouteilles; ils veulent faire quelques milliers de bouteilles et les vendre eux-mêmes sur le bord de la route, à leur kiosque. Ils vont voir leur député du Parti québécois et du Parti libéral, parce qu'il y en a dans plusieurs comtés, et tous les députés font leur travail de député. Ils viennent me voir et me disent: Y a-t-il moyen d'émettre un permis pour ce monde-là? Je reviens au ministère et je regarde cela. Le premier avis, c'est de dire: C'est peut-être difficile un peu. On va regarder la loi comme il faut. On regarde la loi et, à travers le pouvoir de réglementer, le ministre a le droit de leur remettre un permis restreint, à la suite de leur propre demande: Je voudrais que mon permis soit restreint à ceci et à cela. À la suite de leur demande, nous émettons un permis restreint pour ce monde-là. Il me semble que c'est tout à fait logique. Cela fait quelques emplois de plus au Québec et personne n'a à se casser la tête avec cela puisqu'on respecte la loi et les règlements. On rend service à des producteurs québécois et on répond à des députés des deux côtés de la Chambre. C'est se servir de notre tête et être logique. C'est ce que je vous demande.

M. Bourbeau: M. le ministre, je veux bien être logique et me servir de ma tête et je veux bien également venir en aide aux producteurs québécois, mais ma lecture de la loi ne me permet pas de croire que vous avez le droit d'émettre des permis semblables. Mais, si le ministre veut bien, je prends sa parole qu'il va me faire parvenir dans les délais les plus courts des avis

juridiques, si j'ai bien compris, à savoir que le ministre peut émettre des permis et cela doit aussi dire comment on peut le faire à travers la loi.

M. Biron: C'est exact.

M. Bourbeau: Je tiens pour acquis que le ministre n'a évidemment pas encore émis de permis.

M. Biron: Je n'ai pas encore émis de permis.

M. Bourbeau: Bon, très bien. Est-ce qu'il y a d'autres questions sur le sujet?

M. Biron: L'article 30 de la loi, M. le député. Je viens d'avoir une copie de la loi. On dit: "Les permis sont délivrés par le ministre de l'Industrie, du Commerce et du Tourisme, aux conditions qu'il fixe et sous réserve du paiement des droits annuels fixés par règlement."

M. Bourbeau: Mais ce sont les permis prévus dans la loi. Ce ne sont pas d'autres permis.

M. Biron: C'est cela, aux conditions qu'il fixe. Alors, c'est le permis de fabricant de vin...

M. Bourbeau: Oui.

M. Biron:... qui est donné aux conditions fixées par le ministre, tel que stipulé à l'article 30. Les conditions fixées par le ministre sont bien simples, ce sont les conditions demandées par l'artisan lui-même, par le producteur québécois et par le député qui le représente.

M. Bourbeau: Mais ce sont des conditions d'émission du permis. Je comprends que cela peut être moyennant le paiement d'un droit ou d'un montant, mais est-ce que ces conditions peuvent aller à l'encontre de la loi?

M. Biron: Non, elles ne vont pas à l'encontre de la loi. La loi dit: Voilà la loi générale. Si vous ne restreignez pas, c'est ce que cela veut dire, et aux conditions fixées: on restreint le permis à la demande de l'artisan lui-même représenté par son député. On lui dit: Dorénavant, vous avez le droit de le faire, mais à ces conditions.

M. Bourbeau: C'est-à-dire qu'à chaque cas de demande il peut y avoir des conditions différentes. Vous pouvez juger: dans un cas, vous dites oui; dans un cas, vous dites peut-être et, dans l'autre cas, vous dites...

M. Biron: Vous savez fort bien, M. le député de Laporte, qu'on établit des réglementations qui doivent être suivies. C'est la première fois que c'est demandé. Il y a des artisans québécois qui demandent de pouvoir travailler. Je pense qu'on ne s'y opposera pas, à moins que vous ne vouliez avoir une opposition de principe à faire travailler les gens chez eux, mais je ne le pense pas. Je pense qu'on doit aider ces gens-là et, à travers la loi, cela nous est permis de le faire.

Communications

M. Bourbeau: M. le Président, je n'ai pas d'autre question sur ce sujet-là. J'aimerais poser une question au ministre sur un autre sujet complètement différent. Il s'agit de ceci. Dans les crédits qu'on nous a remis, à divers postes, dans les programmes, il y a des montants de prévus pour les communications. J'avais demandé au ministre de me faire parvenir certains renseignements relativement aux dépenses de communications du ministère. J'avais demandé également de me donner les noms - j'ai une copie de la lettre ici - et le nombre d'agents d'information au ministère, leur classement, etc., et combien d'attachés politiques s'occupent de communications dans le bureau du ministre. Le ministre m'a répondu et les réponses, je pense, sont assez claires. Il y a la question...

M. Biron: Comme d'habitude.

M. Bourbeau: Oui. Sauf le budget des communications où là, c'est un peu moins clair. En ce qui concerne le nombre d'employés, je pense qu'on peut toujours le voir. D'après les réponses qu'on nous donne, il y aurait seulement un agent d'information dans le cabinet politique du ministre, mais, au ministère, il y a douze permanents et trois occasionnels, donc, quinze personnes qui s'occuperaient d'information, l'équipe d'information. Je voudrais demander au ministre, exactement, quel est le budget, quels sont les coûts totaux, pour l'ensemble du ministère, des communications: publicité, information, communications, propagande, appelez cela comme vous voudrez.

M. Biron: D'abord, M. le Président, de la propagande, il n'y en a pas: zéro. En ce qui regarde les crédits prévus pour les frais de déplacement, de mutation et de déménagement, c'est... Bon. Il y a aussi: postes...

M. Bourbeau: Je m'excuse. Est-ce que le ministre a donné un chiffre? J'entends...

M. Biron: Non. Je vous donne tous les détails et, après cela, je reviendrai sur les

chiffres. Il y a aussi: postes, courrier, messagerie, téléphone, télex, télégraphe et publicité, publication et impression. Les budgets que nous avons au programme 1, élément 1, pour 628 000 \$ sont répartis... Est-ce que vous avez le programme 1, élément 1?

M. Bourbeau: Oui.

M. Biron:... sont répartis en frais de déplacement, mutation et déménagement: 269 500 \$; postes, courrier, messagerie: 34 000 \$; téléphone, télex, télégraphe: 3500 \$; publicité, publication et impression: 321 400 \$; pour un grand total de: 628 400 \$.

M. Bourbeau: On a cela. Je comprends très bien. Est-ce que le ministre pourrait nous dire combien, par exemple, pour l'ensemble... Là, vous nous donnez le programme 1, élément 1, mais il y a trois programmes et chaque programme a divers éléments. Est-ce qu'on pourrait avoir le total, par exemple...

M. Biron: Je vais vous donner les autres.

M. Bourbeau:... disons, de la publicité? Le total de la publicité, pour l'ensemble des programmes, est de combien? Sans les donner un par un, sans cela, on va être ici jusqu'à minuit... Téléphone et télex, c'est combien pour l'ensemble du ministère? C'est cela, la question.

M. Biron: On va additionner les totaux de frais de déplacement, si vous voulez, pour répondre à vos questions. Cela comprend les frais de voyage, les mutations, les déménagements que nous avons à l'intérieur du ministère: 1 602 000 \$.
(17 h 45)

M. Bourbeau: Les déménagements?

M. Biron: Frais de déplacement, de mutation et de déménagement. Les plus gros de cela, au-delà de 50 % de nos dépenses, c'est aux services aux entreprises en région, c'est-à-dire les frais de déplacement des gens dans les différents bureaux régionaux. Eux comptent pour la plus grosse partie puisqu'ils sont constamment sur la route: alors les dépenses sont plus élevées de ce côté.

Poste, courrier, messagerie, vous avez 114" 000 \$, si je ne fais pas d'erreur dans mon calcul; encore une fois, le plus gros, la moitié de cela, ce sont les directions régionales, donc services aux entreprises en région. Télex, téléphone, télégraphe, 28 000 \$, la moitié encore une fois, pour les directions régionales. Impression, publication

et publicité, 1 642 900 \$, dont la moitié, encore une fois, même plus de la moitié, 900 000 \$, dans les directions régionales. Ce sont surtout des publications, des impressions qui sont distribuées dans les 18 bureaux régionaux du MIC.

M. Bourbeau: Si je comprends bien, le ministre vient de nous donner les dépenses totales du ministère pour les postes dont il a parlé. Est-ce cela?

M. Biron: Pardon?

M. Bourbeau: Les dépenses totales pour l'ensemble des programmes...

M. Biron: Les budgets totaux 1985-1986 pour les postes dont je vous ai parlé, pour les communications.

M. Bourbeau: Cela comprend...

M. Biron: C'est-à-dire que c'est la supercatégorie Fonctionnement-Autres dépenses, à Communications. C'est additionné pour tout ce qui se passe, dans notre livre.

M. Bourbeau: Vous avez donné l'exemple télex, téléphone, télégraphe, 28 000 \$.

M. Biron: Oui.

M. Bourbeau: C'est l'ensemble des dépenses que vous faites au ministère pour ces postes-là.

M. Biron: Oui.

M. Bourbeau: Oui? Bon. À ce sujet-là, justement, on a l'habitude de recevoir à tous les jours - enfin, j'en reçois - des photocopies des télex que vous émettez dans le Québec. On a remarqué qu'il y a beaucoup de télex qui sortent. J'en ai apporté toute une pile ici, je peux peut-être vous en donner quelques-uns: La politique économique du gouvernement PQ est atteinte de schizophrénie; ah bien non, cela ne vient pas de chez vous, je m'excuse! C'est une erreur, celui-là vient de la Fédération canadienne des entreprises indépendantes.

On regarde les télex que vous émettez. On a fait quelques analyses pour voir ce qui en était. Vous, par exemple, vous vous rendez dans un endroit, vous rencontrez un jeune auquel vous venez d'accorder une garantie de prêt de 25 000 \$ pour une bourse d'affaires. Vous émettez un télex de deux pages pour aviser la population en général que M. Jos. Bleau de Saint-Agapit vient de se qualifier pour obtenir non pas un prêt, mais une garantie de prêt. Donc, une banque va lui prêter 25 000 \$ et vous garantisiez. Là, vous vous pêtez les bretelles

pendant deux pages pour dire comment le gouvernement est bon, comment cet individu est chanceux de vous avoir. Là, vous faites la description du programme.

D'autres fois, on dit: Le député Untel ou le ministre Untel annonce que son collègue, le ministre Rodrigue Biron, a autorisé une garantie de prêt de 25 000 \$ à M. Jos. Bleau, et là vous recommencez encore la même chose. Ce sont toujours les mêmes textes qui reviennent à chaque fois. D'autres fois, vous dites: M. le ministre Untel a annoncé, lors d'une visite dans une industrie, que son collègue, le ministre Rodrigue Biron, a autorisé une garantie de prêt à une entreprise Unetelle. D'autres fois, vous allez prendre deux pages pour nous dire qu'une entreprise annonce qu'elle investit de l'argent dans son entreprise. Il n'y a aucune subvention du gouvernement, aucune garantie de prêt, c'est uniquement à l'occasion d'une visite du ministre dans une entreprise qui apportait des modifications que vous émettez un télex de deux pages pour vanter l'entreprise et le ministre; il n'y a aucun engagement du gouvernement là-dedans, absolument rien du tout. Il y en a plusieurs comme cela, je pourrais vous en lire plusieurs où j'ai cherché et où je n'ai pas trouvé que le gouvernement avait garanti un prêt ou donné de l'argent, donné une subvention. Rien du tout, seulement une visite.

Quand vous ou vos collègues avez fait des visites dans des entreprises, vous émettez des télex de deux pages pour parler de l'entreprise, parler du ministère, parler du gouvernement. Je pense qu'on peut poser beaucoup de questions sur ces dépenses. Je pourrais vous dire qu'un relevé rapide - et ce n'est même pas exhaustif, j'ai peur qu'on en ait manqué - nous indiquait, par exemple, que, dans la semaine du 6 mai, du lundi 6 mai au vendredi, soit cinq jours, nous avons compté 63 télex qui émanaient de votre ministère. Notre expérience, et nous en avons un peu là-dedans, est que cela coûte environ 200 \$ du télex. Même que nos gens nous ont parlé de 500 \$ à cause de la longueur, parce que parfois vos télex ont cinq ou six pages. Disons que 200 \$, c'est très raisonnable. La semaine précédente, on en avait reçu 46. Remarquez qu'il a pu nous en passer parce que des fois vous avez la machine pendant des heures de temps. La moyenne est au moins, seulement à votre ministère, de 50 télex par semaine; à 200 \$, cela fait 10 000 \$ par semaine. Multipliez cela par 52 semaines, cela fait 500 000 \$ de télex par année que vous émettez.

Vous venez de nous dire que votre dépense est de 28 000 \$ par année. Vous avez dépensé vos 28 000 \$ dans trois semaines. Comment pouvez-vous nous expliquer d'où vient cet argent? Comment financez-vous ces télex?

M. Biron: D'abord, M. le député de Laporte, la semaine du 6 mai, c'était la Semaine nationale de l'entreprise. Or, il y a des entreprises à travers le Québec... Et c'est le Parti québécois qui a fait cela, ce n'est pas le Parti libéral. Revaloriser l'entreprise, revaloriser les gens d'entreprise...

M. Bourbeau: Je pensais que c'était le gouvernement.

M. Biron:... pour faire en sorte - c'est le gouvernement du Parti québécois - que les gens d'entreprises aient leur place sur la place publique. Cela ne s'est jamais fait. Nous avons pensé qu'il fallait que les gens d'entreprises soient partout sur la place publique - pas seulement les gens des grosses entreprises - que les gens puissent connaître ceux et celles qui font le développement économique. Quand j'entends des grands discours de l'autre côté de la Chambre, vous nous dites: Vous ne créez pas d'emplois. Ce n'est pas le gouvernement qui crée des emplois, ce sont les entreprises qui créent des emplois. Le gouvernement crée le climat favorable à l'investissement. C'est ce qu'on fait.

La Semaine nationale de l'entreprise, donc la dernière semaine d'avril, la première de mai, la deuxième de mai et la troisième de mai, tout autour de la Semaine nationale de l'entreprise, il ne faut pas vous surprendre qu'il y ait eu tant de téléx que cela parce qu'on mettait en valeur des chefs d'entreprise, il y avait des portes ouvertes partout. Il y a des dizaines et des dizaines de milliers de Québécois et Québécoises qui y ont participé. Seulement dans la journée de vendredi, j'ai fait quatre événements différents. J'ai dû rencontrer autour de 1200 hommes et femmes d'affaires à travers le Québec. On a discuté ensemble de la Semaine nationale de l'entreprise, de la valorisation des gens d'entreprise, de la place qu'a l'entreprise privée, de l'importance de la PME, du budget de mon collègue, le ministre des Finances, comment cela a été bon pour la PME, des sociétés de placements dans l'entreprise québécoise, des prêts de capitalisation, des programmes réguliers de la Société de développement industriel du Québec, des programmes de recherche et développement, des programmes de mon collègue, le ministre du Commerce extérieur, des programmes de bourses d'affaires aux jeunes entrepreneurs. Il y a de l'action qui se fait par ce gouvernement dans le domaine économique, partout, non seulement dans une région, non seulement dans un secteur d'activité, mais dans tous les secteurs d'activité, dans toutes les entreprises, petites, moyennes ou grandes, et dans toutes les régions du Québec.

A partir de là, vous dites: Oui, vous en

faites beaucoup. C'est vrai qu'on en fait beaucoup. On l'a dit à plusieurs reprises. L'an dernier, on a eu au-delà de 1000 dossiers à la Société de développement industriel du Québec. Savez-vous combien il y en avait à l'époque de votre chef, M. Bourassa? Dans six ans et demi, il y a eu 561 dossiers, quelque chose comme cela, de traités à la SDI. En moyenne, cela fait 100 dossiers par année. Nous en avons 1000 la même année. À partir de là, vous dites: Il y a dix fois plus de téléx qu'à l'époque. Bien sûr qu'il y a dix fois plus de téléx, il y a dix fois plus de travail qui se fait.

M. Bourbeau: Combien d'emplois cela a-t-il créé, un téléx?

M. Biron: Les entreprises créent les emplois à travers le Québec. Ce n'est pas le gouvernement qui crée les emplois. Je vous l'ai dit tout à l'heure. Les entreprises créent les emplois à travers le Québec parce que nous, on laisse à l'entreprise le soin d'occuper sa place et toute sa place. Dans ce sens, vous me dites: Il y a dix fois plus de téléx qu'à l'époque de M. Bourassa. Bien, il y a dix fois plus de travail qu'on fait, il y a dix fois plus d'entreprises qu'on aide. Quand on aide en moyenne 20 ou 25 entreprises par semaine, bien sûr, les gens ont le droit de savoir que telle entreprise a été aidée par le gouvernement du Québec. Quand une entreprise a investi et qu'elle nous dit: Oui, nous avons investi, mais cela serait le "fun" que vous disiez bravo aux gens de cette entreprise. Vous avez investi. Alors, on dit: Bravo! Vous avez investi. Et on fait un téléx pour cela. À présent, si vous regardez, dans notre téléx, on raconte l'histoire de l'entreprise. On dit ce que l'entreprise fait. Les mots importants ne sont pas l'aide du gouvernement; il y a plusieurs paragraphes sur l'entreprise, les propriétaires de l'entreprise, ce que fait cette entreprise. Le dernier paragraphe est toujours le même, on résume en six ou sept lignes ce qu'est le programme. Règle générale, tout ce qu'on fait, c'est rendre hommage à l'entreprise et faire en sorte que l'entreprise occupe sa place sur le marché public.

Si vous me dites que vous en faites, tant mieux. Je reconnais qu'on en fait parce qu'on a beaucoup travaillé et les chefs d'entreprise aussi reconnaissent qu'on a beaucoup travaillé, reconnaissent que le Parti québécois a été le meilleur gouvernement pour l'entreprise parce qu'on s'en occupe, des entreprises.

M. Bourbeau: Je comprends que vous vous en occupiez, M. le ministre, et tant mieux si vous vous en occupez parce qu'il y a beaucoup de chemin à faire, mais, entre s'occuper d'une entreprise et inonder le Québec de téléx pour tenter de nous faire

croire que vous faites du développement économique, c'est autre chose. Je vais vous donner un exemple. J'ai un télex ici. Voici comment cela commence: Machiniste de métier - je ne donnerai pas le nom - Jos. Bleau quittait son employeur en 1971 afin de fonder sa propre entreprise. Désireux d'améliorer les procédés de production - là, il y a tout un bataclan - secondé par quatre de ses fils, il fusionnait son entreprise. Outre la fabrication... Bon. Contenant 50 employés, l'entreprise, qui a doublé son chiffre d'affaires cette année... L'innovation commence à l'intérieur de l'entreprise qui a automatisé 75 % de ses opérations. Final. C'est tout. C'est signé: Christiane Paquet, ministère de l'Industrie et du Commerce. Qui a payé ce télex, M. le ministre?

M. Biron: Quelle date?

M. Bourbeau: 6 mai 1985.

M. Biron: C'est durant la Semaine nationale de l'entreprise. Les entreprises nous ont demandé de les mettre sur la place publique et de leur donner un coup de pouce. Cela a coûté 100 \$ probablement pour que cette entreprise soit dans les pages de son hebdo local, qu'une annonce passe à la radio locale; tant mieux pour l'entreprise. Est-ce qu'on a vanté le gouvernement là-dedans? Pas un mot. Mais on a vanté l'entrepreneur, le chef d'entreprise. C'est lui, l'entrepreneur, qui crée des emplois et cela est contraire au Parti libéral. Vous autres, vous voulez écraser le monde. Nous, ce qu'on fait, c'est de la place à l'entrepreneur, au citoyen, à la citoyenne, et on essaie de l'aider le plus possible à occuper toute sa place.

M. Bourbeau: Oui, je comprends, M. le ministre, je comprends bien que vous voulez faire la promotion des entreprises du Québec, mais vous avez dépensé, dans cette semaine, en telbecs seulement, quelque chose comme 12 000 \$ à 15 000 \$, selon nous. La semaine précédente, cela frôlait les 10 000 \$. Je peux vous dire que chaque semaine, semaine de l'entreprise ou non, j'en reçois ça d'épais. Pour les fins du Journal des débats, je dirais un pouce d'épais de télex sur mon bureau. Ce peut être parfois trois quarts de pouce, mais j'en reçois beaucoup.

Je calcule que, depuis trois semaines, vous avez dépensé au moins 28 000 \$ et vous nous dites que le budget de l'année au complet est de 28 000 \$, dont la moitié provient de la direction générale. Comment pouvez-vous payer ces télex? Où cachez-vous cela dans votre budget, cette somme? Où?

M. Biron: M. le député, on a voulu, au cours de la Semaine nationale de l'entreprise,

revaloriser le chef d'entreprise, l'entreprise, afin qu'elle occupe toute sa place sur la place publique. On fera un peu moins de publications, probablement, et on va payer cela à l'aide du budget de la Semaine nationale de l'entreprise. Probablement que c'est avec la direction régionale, le budget qu'on a pour l'impression, les publications et ces histoires-là. Un budget est prévu pour la Semaine nationale de l'entreprise. De cette façon, on a certainement mis des entreprises sur la place publique et vous n'allez pas nous reprocher de rendre hommage aux chefs d'entreprise sans parler du gouvernement.

Dans le télex que vous avez lu tout à l'heure, on n'a même pas mentionné le gouvernement. Là, vous nous reprochez de ne pas avoir mentionné le gouvernement? Vous auriez voulu qu'on inscrive: Le Parti québécois est heureux de...

M. Bourbeau: Je peux vous en citer où on mentionne le gouvernement.

M. Biron: On est bien prêt à le faire si vous insistez. On a voulu mettre le chef d'entreprise sur la place publique, on a voulu s'effacer, faire parler de nous le moins possible, on a voulu laisser toute la place au chef d'entreprise et lui rendre hommage. Là, on ne sait vraiment pas dans quel sens vous voulez aller. C'est vrai que ce n'est pas conventionnel pour le Parti libéral qui essaie toujours, lui, de profiter, alors que, nous autres, on voulait rendre hommage au chef d'entreprise.

M. Bourbeau: N'est-il pas vrai que vous émettez un telbec chaque fois que vous consentez une bourse d'affaires.

M. Biron: Oui, je pense que c'est normal.

M. Bourbeau: Vous avez émis 265 bourses d'affaires depuis le début. Cela coûte à peu près 200 \$ chaque télex; donc, vous en avez dépensé pour 53 000 \$ jusqu'à présent pour les bourses d'affaires seulement. Êtes-vous d'accord?

M. Biron: Je ne sais vraiment pas ce que coûte un telbec, M. le député de Laporte. Vos 200 \$, à l'oeil, cela me semble cher pas mal.

M. Bourbeau: Vous n'êtes évidemment pas tellement au courant. Moi, je dis 200 \$ et vous ne le savez pas. Mon chiffre vaut le vôtre.
(18 heures)

Le Président (M. Beaumier): M. le député de Laporte, je m'excuse, mais, si on veut s'en tenir à nos décisions, je me vois dans l'obligation de suspendre...

M. Bourbeau: Cela ne me fait rien.

Le Président (M. Beaumier):... les travaux et j'aimerais qu'on s'entende sur l'heure de la reprise.

M. Bourbeau: Est-ce que je pourrais dire un mot avant que vous suspendiez?

Le Président (M. Beaumier): Oui.

M. Bourbeau: M. le ministre, cela ne me fait rien, mais, si on pouvait avoir trois ou quatre minutes, on pourrait finir ce dossier, parce que ce n'est pas très intéressant de revenir après et de recommencer les vieilles affaires. Je ne sais pas si vous seriez d'accord qu'on prenne trois ou quatre minutes. J'ai une couple de questions et ce sera tout.

M. Biron: Si M. le président est d'accord.

Le Président (M. Beaumier): Oui, je suis d'accord si vous êtes d'accord. Oui, bien sûr. M. le député de Laporte.

M. Bourbeau: Au sujet du personnel, on a fait un relevé rapide des telbecs émis depuis deux semaines. Un telbec est toujours signé. C'est toujours marqué "source", et il y a le nom d'un individu: Pierre Trahan, Hélène Côté, Louis Gignac; enfin, la personne qui l'a rédigé. Nous en avons compté huit depuis deux semaines; huit personnes qui rédigent des telbecs à la Direction des communications, chez vous, qui les émettent. Ne trouvez-vous pas cela un peu fort, huit personnes pour émettre très peu de telbecs, puisque vous dites qu'en dehors de la semaine de l'entreprise vous n'en émettez pas beaucoup? Il me semble que ces gens-là doivent gagner un salaire honorable. Ils doivent également avoir des dépenses de bureau et des choses comme cela, des frais des fonctionnements. Ne trouvez-vous pas cela un peu beaucoup?

M. Biron: M. le député, vous n'avez pas compris le fonctionnement de la Semaine nationale de l'entreprise. Ce sont les énergies de députés, de ministres et du ministère de l'Industrie et du Commerce, parce qu'on est le maître d'oeuvre de la Semaine nationale de l'entreprise. Beaucoup de gens ont travaillé là-dessus. C'est rendre hommage précisément aux créateurs d'emplois, aux chefs d'entreprise. Il y a une soixantaine de députés et de ministres du Parti québécois qui ont participé à la Semaine nationale de l'entreprise et plusieurs députés du Parti libéral ont dû y participer, et je pense que c'était normal, on avait des invitations partout. Ce sont des gens qui sont allés partout pour rendre hommage aux chefs

d'entreprise. Nos secrétaires, notre personnel, cette semaine-là, ont travaillé pour la Semaine nationale de l'entreprise parce que c'était important. Le chef d'entreprise, après cette semaine, a un peu plus de valeur humaine lui-même. Il est plus fier, il est plus confiant en ses capacités. S'il fait des choses pour le Québec et s'il réussit à être plus dynamique, à être encore plus fier et plus confiant en ses capacités, et à créer quelques emplois additionnels, je pense que c'est bon pour le Québec.

M. Bourbeau: Écoutez, M. le ministre, dans les documents que vous nous avez fournis au sujet du personnel affecté précisément aux communications, vous avez mentionné qu'il y a douze personnes qui travaillent à temps plein dans ce service, plus trois occasionnels; cela fait quinze personnes aux communications. Donc, on est bien en droit de penser qu'il y en a au moins huit qui rédigent des communiqués, puisqu'il y en a quinze à l'emploi du service. N'est-ce pas?

M. Biron: Huit qui ont rédigé des communiqués pendant la Semaine nationale de l'entreprise et peut-être une semaine ou deux semaines avant, oui, c'est fort possible, parce que tout le monde à cette direction s'est dirigé vers la Semaine nationale de l'entreprise. Il y aura autre chose qu'on fera après.

M. Bourbeau: Je vous pose la question: Combien y a-t-il de personnes affectées à l'opération telbec durant toute l'année à votre ministère?

M. Biron: Très peu. Je pense qu'il n'y en a pas directement d'affectées à l'opération telbec. Il n'y en a pas d'affectées directement à cela à temps plein. Il y a des gens qui font autre chose et, de temps en temps, ils vont émettre un telbec. Mais on fait autre chose que d'émettre des telbecs.

M. Bourbeau: Il n'y a personne chez vous qui s'occupe de la rédaction de telbecs à temps plein.

M. Biron: À temps plein, non.

M. Bourbeau: Vous en avez un en plus que j'ai oublié, qui est votre attaché de presse personnel. Lui aussi émet des telbecs, forcément.

M. Biron: Oui, lui aussi émet quelques telbecs, mais pas tellement souvent.

M. Bourbeau: De votre cabinet politique.

M. Biron: Oui.

M. Bourbeau: Je pose à nouveau ma question: Quel est le montant d'argent que vous dépensez en telbecs au ministère dans une année?

M. Biron: Simplement l'opération telbec, cela passe par le ministère des Communications. Nous autres, c'est téléphone, télex et télégraphe mais ce n'est pas telbec.

M. Bourbeau: Pourquoi y a-t-il un telbec qui sort? C'est marqué: Gouvernement du Québec, ministère de l'Industrie et du Commerce. Telbec. Message...

M. Biron: C'est exact.

M. Bourbeau: C'est signé: Source: Christiane Paquet, ministère de l'Industrie et du Commerce. Nulle part, là-dedans, il n'est fait mention du ministère des Communications.

M. Biron: Vous avez raison. Le contenu, c'est le ministère de l'Industrie et du Commerce. Pour véhiculer le telbec et le payer, c'est à même le budget régulier du ministère des Communications.

M. Bourbeau: Donc, ce n'est pas dans votre budget.

M. Biron: Non. Nous, nous avons téléphone, télex et télégraphe.

M. Bourbeau: Ah bon! Alors, c'est complètement en dehors de votre budget, les telbecs. Mais c'est contraire à ce que vous m'avez dit tantôt!

M. Biron: Non. La partie contenu, c'est nous qui nous occupons de cela; la preuve, vous avez des noms du ministère de l'Industrie et du Commerce.

M. Bourbeau: Non, non; tantôt, vous m'avez dit que c'était 28 000 \$. Quand je vous ai posé la question, vous m'avez...

M. Biron: Non. J'ai dit...

M. Bourbeau:... dit: On va prendre l'argent dans le budget de la publicité de la Semaine nationale de l'entreprise.

M. Biron: Ce que j'ai dit, c'est: téléphone, télex, télégraphe. Vous avez peut-être compris telbec, mais j'ai dit télex, parce que c'est le mot à mot de ce qui est écrit ici, 28 000 \$.

M. Bourbeau: Ma question: Combien d'argent dépense le ministère des Communications pour les telbecs envoyés par votre ministère dans une année?

M. Biron: Il faudrait que vous posiez la question au ministre des Communications, je n'ai vraiment pas ces chiffres avec moi.

M. Bourbeau: Mais vous avez la liberté d'en envoyer 100 000? Donc, vous pouvez faire ce que vous voulez?

M. Biron: Oui, probablement que, si on dépassait les budgets qui nous sont alloués là-bas, on nous le dirait. Mais, jusqu'à présent, on n'a jamais abusé des telbecs, parce que je pense qu'on a émis des telbecs quand c'était nécessaire.

M. Bourbeau: Quel est le montant qui vous est alloué par le ministère des Communications?

M. Biron: Je ne le sais pas, M. le député.

M. Bourbeau: Comment, vous ne le savez pas? Le ministre ne sait pas combien d'argent il peut dépenser en communications?

M. Biron: Non. J'ai mon budget. On émet des telbecs par l'intermédiaire du ministère des Communications, qui a son budget. À l'intérieur, est-ce qu'il y a des normes administratives? Vous devriez le demander au ministre des Communications.

M. Bourbeau: Vous avez carte blanche pour émettre le nombre de telbecs que vous voulez.

M. Biron: Bien, on n'émet pas des telbecs pour le plaisir d'émettre des telbecs; on en émet pour des choses bien particulières, lorsqu'on a aidé une entreprise, un chef d'entreprise ou lors d'événements comme la Semaine nationale de l'entreprise. Mais je vous rappelle que la Semaine nationale de l'entreprise, c'est un événement apolitique.

M. Bourbeau: M. le Président, sur la question des telbecs, je pense que je vais cesser parce que je vois qu'on ne tirera rien du ministre. J'aimerais, au retour, parler des communications générales dans les postes du ministère, peut-être pas nécessairement des telbecs.

M. Biron: D'accord.

Le Président (M. Beaumier): Alors, nous suspendons les travaux pour combien de temps? Ou jusqu'à...

M. Bourbeau: Cela m'est égal, c'est comme le veut le ministre.

M. Biron: Quinze minutes.

M. Bourbeau: Quinze minutes.

Le Président (M. Beaumier): Quinze minutes. Alors, nous reviendrons à 18 h 20.

(Suspension de la séance à 18 h 8)

(Reprise à 18 h 33)

Le Président (M. Beaumier): M. le député de Laporte.

Budget réduit de 54 000 000 \$

M. Bourbeau: Si le ministre le veut bien, on peut, maintenant, prendre rapidement les postes du budget... Ah oui! c'est vrai, on avait les communications, on avait encore des... Ce qu'on peut faire, c'est voir les dépenses, programme par programme. Il y a là-dedans des postes communications; on pourrait en parler, si vous voulez.

Si on regarde l'ensemble du budget du ministère, on voit que le budget qui était, l'an dernier, de 367 000 000 \$, est réduit, cette année, de 54 000 000 \$ et passe à 312 000 000 \$. Je laisse tomber les milliers de dollars ou les centaines de milliers, on va s'en tenir aux millions, si vous voulez, pour une meilleure compréhension. Donc, on peut dire qu'il y a une diminution de 14, 8 % du budget du ministère, cette année. J'exclus les crédits permanents puisque, de toute façon, c'est le budget total du ministère: 312 000 000 \$, cette année, disons, 313 000 000 \$, et, l'an dernier, c'était 54 000 000 \$ de plus. Évidemment, c'est assez étonnant que, dans une période comme celle qu'on vit, où on affirme que la création d'emplois, c'est la préoccupation majeure du gouvernement... En tenant compte du fait que le ministère de l'Industrie et du Commerce est un ministère clé pour la relance économique et la création d'emplois, comment se fait-il que le gouvernement n'ait pas trouvé le moyen d'affecter à ce ministère clé autre chose qu'une diminution de 54 000 000 \$?

Le ministre va nous dire qu'il y a la question de SIDBEC et il va nous faire tout un discours - on pourrait sortir celui de l'an dernier - sur les erreurs qui ont été commises à l'égard de SIDBEC, mais il reste quand même que, pour SIDBEC, on parle d'une diminution de 32 500 000 \$. La différence de 22 000 000 \$ de moins reste encore inexpliquée. Excluant SIDBEC, dont on sait que l'effort de rationalisation, dans le dossier de SIDBEC-Normines, a amené une réduction de 99 000 000 \$ à 66 000 000 \$, le ministère a quand même une diminution de budget de 22 000 000 \$. Est-ce que le ministre pourrait nous expliquer comment il se fait qu'en période de relance économique,

comme je viens de le dire, on ne trouve pas le moyen de faire autre chose qu'une diminution de 22 000 000 \$ dans son budget?

M. Biron: Je ne sais pas si vous avez le livre des crédits. Vous avez, résumées dans ce livre, les dépenses de transfert. Vous avez, d'abord, 14 000 000 \$ de moins à une industrie de pointe relative aux hélicoptères. Bell Helicopter n'a pas investi aussi rapidement qu'elle l'avait prévu. L'an dernier, on a budgétisé 38...

M. Bourbeau: Pourriez-vous nous donner la page? Ce serait plus facile étant donné qu'il cite un...

M. Biron: C'est le gros livre des crédits. À la page 17-5, on trouve une page qui résume les dépenses de transfert. Donc, la deuxième ligne, c'est Bell Helicopter. C'est 14 000 000 \$ de moins qu'on prévoit des dépenses qu'on a faites l'an dernier. Cette année, il y a un ralentissement un peu dans ces dépenses. Alors, c'est 14 000 000 \$ de moins.

Il y a trois programmes où c'est passablement d'argent de moins. Il y a le programme d'aide à la PME; c'est un programme d'urgence qui est en "phasing out" parce qu'il aidait des entreprises qui étaient... Cela a été un programme ad hoc qui a duré quinze mois. C'est fini maintenant. Il y a quasiment 4 000 000 \$ de moins à ce programme d'aide à la PME. C'est le programme d'urgence. On paie les derniers comptes qu'on avait à payer.

Un autre programme qui a diminué de 11 000 000 \$, c'est le programme d'aide à l'investissement pour les entreprises à technologie moderne et entreprises dynamiques. Il y a des entreprises qui ont préféré la garantie de prêt et la police d'assurance contre l'augmentation des taux d'intérêt et qui n'ont pas pris ce programme. C'est ce qui fait que cela nous coûte meilleur marché. C'est un choix de l'entreprise de miser sur le long terme et d'avoir plus d'argent "up front" plutôt que d'avoir une subvention promise. Dans ce temps-là, on sauve de l'argent. Il y en d'autres aussi qui décident, au lieu de le prendre sous forme de subventions, de le prendre sous forme de prêt à terme sans intérêt et qui n'est pas imposable. Alors, là aussi, il y a une économie à ce programme.

Programme d'aide aux industries du textile, bonneterie et vêtement. C'est un programme qui est en "phasing out" parce qu'il est remplacé par les nouveaux programmes et en particulier par les SPEQ. Vous allez reconnaître que ces programmes vont continuer à diminuer. Un peu plus bas, dans "Municipalités", vous avez infrastructure d'accueil à l'industrie. C'était l'arrangement

de parcs industriels. Tout dépend combien on en a budgétisé d'avance. Dans les parcs industriels, on imagine qu'on a beaucoup de places disponibles et que cette année on va avoir 4 000 000 \$ de moins de déboursés que ce qui avait été prévu l'an dernier. Alors, vous avez la grosse différence maintenant, plus SIDBEC, que vous avez mentionnée, je le reconnais, pour 33 000 000 \$ de moins, ce qui fait la grosse différence à notre budget.

M. Bourbeau: Oui, je comprends. Le ministre a indiqué des programmes qui sont en phase de liquidation ou de diminution. Par contre, il y a d'autres programmes qui sont en phase d'augmentation. L'aide à l'industrie pétrochimique, par exemple, c'est 5 000 000 \$ de plus. Le programme Outils de gestion, c'est 5 000 000 \$ de plus; l'aide pour le financement des entreprises, 4 500 000 \$ de plus. Évidemment, le ministre ne choisit que les programmes qui font son affaire pour justifier la diminution, mais il y a aussi des programmes en augmentation. Je dois conclure de ce que me dit le ministre qu'il y a des programmes qui diminuent, d'autres qui augmentent, mais que, sur l'ensemble de son ministère, il y a plus de programmes qui diminuent que de programmes où on augmente les crédits.

M. Biron: Oui, mais ce sont surtout des programmes... Lorsqu'on touche de gros programmes comme SIDBEC ou les hélicoptères, les deux ensemble, vous avez environ 50 000 000 \$. Or, cela fait une grosse diminution et cela prend plusieurs 2 000 000 \$ ou 3 000 000 \$ pour remplacer cela.

Deuxièmement, de plus en plus, notre forme d'aide à l'entreprise, ce ne sont plus des subventions ou des transferts à l'entreprise. Ce sont plus des garanties de prêt. Je vous ai mentionné le programme de relance. On est rendu, au moment où on se parle, à 600 000 000 \$ d'investissements, dont au-delà de 400 000 000 \$ sont garantis par le gouvernement. Aujourd'hui, cela fait quinze, seize mois que ce programme fonctionne. Le coût net à l'État, c'est moins de 2 000 000 \$, c'est-à-dire qu'on a perçu plus de primes que ce qu'on a payé. C'est un programme qui ne nous coûte rien.

M. Bourbeau: Un plan de relance!

M. Biron: Un plan de relance. C'est un programme qui ne nous coûte rien. Vous allez me dire: Vous avez été chanceux, il n'y a pas une entreprise en faillite. Il n'y a pas une seule entreprise en défaut sur ces 600 000 000 \$.

M. Bourbeau: Il faudrait attendre...

M. Biron: Deuxièmement, pour le taux d'intérêt, on avait garanti 11 %, soit le "prime"; or le "prime", depuis quinze mois, s'est maintenu à 11 % ou un petit peu en bas; donc, cela ne nous coûte rien. C'est un programme qui est très utile à l'entreprise, puisque celle-ci peut mettre la main sur 1 000 000 \$, venant de la banque, la première année. Vous allez me dire: Vous faites financer par les banques. C'est exact. L'entreprise met la main sur 1 000 000 \$, rembourse le 1 000 000 \$ au cours de la période donnée et nous avons seulement donné la garantie. Tant et aussi longtemps que les entreprises ne sont pas en faillite, cela ne nous coûte rien.

C'est sûr que si je mettais un programme comme celui-là dans mon budget, vous verriez apparaître un chiffre de 400 000 000 \$. Vous diriez: Cela n'a pas de bon sens. Mais c'est quand même un fait, à l'heure actuelle. Le nouveau programme annoncé par le ministre des Finances pour les sociétés de placements dans l'entreprise québécoise, les SPEQ, doublé du prêt de capitalisation, encore là, cela ne coûtera rien à la SDI, sauf que le ministre des Finances ou le ministre du Revenu, dans les rapports d'impôt, va devoir en payer un montant. Mais, à la SDI, vous ne verrez à peu près rien dans son budget pour cela. Et on va remplacer encore un montant de subvention qu'on devait donner normalement et qu'on ne donnera pas.

M. Bourbeau: Est-ce que le ministre, en conséquence, va diminuer les effectifs de la SDI et du ministère, puisqu'il y a de moins en moins de travail à faire?

M. Biron: On est obligé d'augmenter les effectifs de la SDI, parce que pour toutes les garanties de prêts, il y a des études qu'on est obligé de faire à la SDI avant de les accepter ou de les rejeter. C'est ce qui fait que, finalement, les effectifs de la SDI augmentent, mais les budgets de transfert aux entreprises diminuent, parce que c'est une nouvelle forme qui n'existe nulle part ailleurs. Je comprends que cela n'existe pas, mais c'est la forme la plus populaire pour les chefs d'entreprise, à l'heure actuelle.

M. Bourbeau: J'avais cru comprendre que, dans le programme de relance, l'étude des dossiers était effectuée par les prêteurs institutionnels comme les banques, les caisses populaires, etc., et que, finalement - je ne veux pas dire que le ministère ou la SDI ne faisait pas d'étude - l'essentiel des travaux était fait par l'entreprise privée. Est-ce que c'est exact?

M. Biron: C'est exact que l'essentiel est fait par l'entreprise privée. Mais la SDI, avant de donner sa garantie, doit quand

même revérifier, sinon, les banques nous enverraient beaucoup de dossiers en disant: Donnez-nous la garantie ou on retire notre marge de crédit. Alors, il y a des conditions. On exige que la marge de crédit de la banque soit là. Il faut demander certaines informations, comme s'assurer que les propriétaires n'ont pas sorti de grosses sommes d'argent de l'entreprise l'année d'avant ou six mois avant et, ensuite, demander la garantie de la SDI pour les remplacer.

C'est élémentaire, mais il y a quand même une semaine de travail, à peu près, autour de cela, pour un analyste financier lorsque arrive un programme de garanties de prêts.

Soutien technique et professionnel

M. Bourbeau: En tout cas, si vous voulez, on peut peut-être prendre le programme 1, élément 1. J'aurais quelques questions à vous poser pour tenter de comprendre ce qui se passe. Il y a une diminution dans les traitements, mais, par contre, on remarque qu'il y a une diminution dans les effectifs; alors, cela semble correspondre assez bien. Dans les dépenses de fonctionnement et de communications, le montant est légèrement inférieur. Vous avez les services. Là, ce qui est très étrange, c'est que si vous prenez les catégories Services, Entretien, et Loyers, vous avez le même montant de prévu en 1985-1986 qu'en 1984-1985. Pouvez-vous justifier aucune augmentation dans votre budget pour les services, l'entretien et les loyers?

M. Biron: C'est la règle fixée par le Conseil du trésor. Nous, on a eu le transfert de quelques personnes lorsque le ministère du Tourisme a été fondé. On a envoyé des personnes là-bas. Au lieu d'indexer nos montants, ils ont dit: Compte tenu des effectifs que vous envoyez au Tourisme, on vous laisse cette année le même montant, même si vous avez un peu moins d'effectifs. On n'a donc pas eu d'indexation. Ce sont les règles qui ont été fixées par le Conseil du trésor.

M. Bourbeau: Est-ce que votre loyer va diminuer? Est-ce qu'il va rester au même point? Il n'y a pas d'augmentation de coût?

M. Biron: Il n'y aura pas d'augmentation parce que finalement les pieds carrés employés par le Tourisme ont été laissés au Tourisme. Nous autres, on a récupéré le reste.

M. Bourbeau: Pour les fournitures, par exemple, il y a une diminution de 50 000 \$. Cela se justifie comment?

M. Biron: 50 000 \$ de moins de fournitures. Maintenant, il y a la catégorie 8, Équipement, 50 000 \$. Les deux ensemble reviennent encore au même chiffre dont on avait parlé tout à l'heure. Le Conseil du trésor nous a dit: On vous a enlevé du personnel, donc, on devrait normalement vous diminuer et ajouter l'indexation, mais on ne vous met pas d'indexation et on vous laisse le même montant, organisez-vous avec cela.

M. Bourbeau: Le ministre est en train de me dire que le départ du volet tourisme de son ministère n'a pas fait l'objet d'un nouveau budget. Vous n'avez pas tenu compte de cela dans la rédaction de votre budget?

M. Biron: Il y a un nouveau budget pour le ministère du Tourisme. Nous, on a diminué notre personnel de 23 personnes dans cet élément. Au lieu de 216, vous avez 191. Dans le fond, cela fait 25 personnes. On en a récupéré deux.

M. Bourbeau: Votre façon de faire le budget, cette année, c'est que vous faites une photocopie du budget de l'an dernier et, étant donné que vous avez perdu quelque 25 personnes, vous ne faites pas de nouveau budget. Vous prenez celui de l'an dernier. La perte de vos employés de l'an dernier, cela équivaut à l'indexation.

M. Biron: Oui. Les salaires sont moindres. Quant aux dépenses de fonctionnement, tout cela a été discuté avec le Trésor compte tenu des surfaces de plancher qu'on avait. Le Tourisme n'a pas pu apporter toutes ces surfaces de plancher. On a hérité d'une partie, ainsi de suite. Les règles ont été fixées par le Trésor là-dessus.

M. Bourbeau: Cela m'apparait une façon assez sommaire de budgétiser en se disant: Vous avez perdu tant d'employés, on va dire que cela fait l'équivalent de... et là garder le même budget que si vous aviez les mêmes effectifs que l'an dernier. Il me semble que ce n'est pas très professionnel comme façon de rédiger un budget.

M. Biron: De longues discussions ont eu lieu avec le Conseil du trésor et on s'est entendu. On a accepté la règle qui a été établie par le Conseil du trésor pour tous les ministères, à moins d'une grosse perte d'effectifs.

M. Bourbeau: À la catégorie 13, Prêts et avances, vous avez 2000 \$. Qu'est-ce que c'est?

M. Biron: Ce sont des avances permanentes qu'on donne aux fonctionnaires qui sont appelés à voyager, surtout ceux qui s'occupent de promotion. C'est 2000 \$ et

c'est considéré comme un prêt. C'est la nouvelle règle du Conseil du trésor. Vous avez 2000 \$.

M. Bourbeau: C'est 2000 \$ en tout pour tout le ministère.

M. Biron: Non. Pour cette catégorie.

M. Bourbeau: Oui, d'accord. Je m'excuse.

M. Biron: Aux autres catégories, c'est de nouveau 2000 \$.

M. Bourbeau: Vous prêtez de l'argent à vos fonctionnaires. Je ne comprends pas. Quand vos fonctionnaires voyagent, ils vous donnent...

M. Biron: On fait une avance aux fonctionnaires. Supposons qu'il y en a un qui s'en va à Ottawa ou à Toronto, on lui fait une avance, mettons, de 400 \$. Quand il revient il fait son compte et...

M. Bourbeau: C'est un fonds de roulement.

M. Biron: C'est un fonds de roulement.

M. Bourbeau: Si c'est un fonds de roulement...

M. Biron: C'est considéré, pendant une première année, comme une dépense. La deuxième année après cela, ça disparaît.

M. Bourbeau: D'accord. À l'élément 2, Politiques et stratégies sectorielles, si je comprends bien, les mêmes réponses que vous m'avez faites tantôt vont valoir pour ce poste-là aussi. C'est un gel complet des frais de communications, de services, d'entretien, de loyers.

M. Biron: Vous allez retrouver cela partout à chacun de nos éléments. On a gardé le même budget de fonctionnement. Dans ce cas, on n'a pas eu de diminution d'effectifs. On nous a laissé le même budget et on a dit: Il faut que vous vous organisiez avec cela. On a pu sauver un peu à l'autre élément. Ici, il n'y a pas d'économie. Cela va nous coûter un peu plus cher. On a été obligé de rajuster à l'intérieur même du ministère.

M. Bourbeau: Ah bon! À l'élément 3, programme 1, il y a un poste qui augmente sensiblement. Ce sont les communications: 573 000 \$. L'élément 3, c'est Services aux entreprises manufacturières, aux commerces et aux coopératives. Là, vous avez vraiment une augmentation importante au chapitre des communications. Comment pouvez-vous... En

fait, c'est une augmentation de 40 %.

M. Biron: Si vous regardez la page à côté, intitulée Fonctionnement et autres dépenses, vous avez des crédits additionnels, à la quatrième rubrique: Crédits additionnels consentis à la promotion et à l'administration du fonds d'aide aux jeunes entrepreneurs, qui regroupent les programmes UNI-PME, Outils de gestion, Bourses d'affaires, Coopératives de jeunes travailleurs: 500 000 \$.

M. Bourbeau: À la promotion?

M. Biron: Et à l'administration. Donc, on a dû engager... Il y a eu l'impression de formulaires. Ce sont tous de nouveaux programmes. À l'impression de formulaires, c'est normal, il faut en distribuer dans tous nos bureaux régionaux. Il y a des...

M. Bourbeau: N'y a-t-il pas eu des telbecs là-dedans?

M. Biron: Pardon?

M. Bourbeau: N'y avait-il pas des telbecs là-dedans?

M. Biron: Non. Il y a des forums sur le programme Coopératives de jeunes travailleurs et sur celui des Bourses d'affaires. Il y a des gens qui sont obligés d'expliquer ce que c'est. C'est quelque chose comme cela. Vous avez le programme d'aide aux jeunes entrepreneurs, La relève, c'est votre affaire et, à l'intérieur, vous avez le résumé des différents programmes, UNI-PME, Coopératives de jeunes travailleurs, Outils de gestion, Bourses d'affaires. Vous avez les formulaires de demande à l'intérieur et une lettre du directeur des communications à ses cadres et chefs d'unité du ministère. Je peux vous en faire parvenir une copie. C'est un exemple du genre d'impression qu'il faut faire pour que ce soit très clair pour les gens.

M. Bourbeau: Mais dans le budget de votre ministère, vous aviez l'an dernier 1 400 000 \$ pour ce poste. Des programmes nouveaux, il y en a chaque année. En quoi, cette année, faut-il dépenser 573 000 \$ de plus? Les 1 400 000 \$ que vous avez normalement n'étaient-ils pas suffisants pour inclure cela?

M. Biron: D'accord, on a en plus cette année. C'est le service aux entreprises en région. Donc, ce sont nos bureaux régionaux. On avait l'an dernier, quand on s'est rencontré, 68 personnes dans nos bureaux régionaux dans tout le Québec. Au moment où on se parle, on en a 200 ou 198, quelque chose comme cela. En tout cas, c'est 130 de plus qu'on a, et il y a beaucoup de frais de

déplacement puisque ce sont des gens qui se promènent, bien sûr, dans leur région pour rencontrer les chefs d'entreprise. Ils font peut-être une journée de bureau par semaine, mais les quatre autres jours, ils sont sur la route. Cela fait des dépenses de 700 000 \$ de frais de déplacement seulement pour ces gens-là. Il y a seize bureaux régionaux avec deux sous-régions. Dans les communications, les frais de déplacement représentent le plus gros élément de dépenses. L'année précédente, il y en avait une partie. Maintenant, avec les effectifs excédentaires additionnels, il y en a encore plus.

M. Bourbeau: Si je comprends bien, jusqu'à cette année, vous aviez 68 personnes dans les seize bureaux régionaux.

M. Biron: Oui.

M. Bourbeau: Cette année ou l'an dernier, vous en avez ajouté 130.

M. Biron: Oui.

M. Bourbeau: Est-ce que ce sont les professeurs que vous avez...

M. Biron: Ce sont les professeurs en disponibilité plus du personnel de soutien.

M. Bourbeau: Est-ce que ce sont tous des gens qui ont des emplois permanents - les 130 - ou s'il y a des temporaires là-dedans?

M. Biron: Au lieu de 130, je devrais dire que c'est 100. Il me semble que c'est quelque 100 personnes qu'on a ajoutées. En tout cas... Attendez un peu, je vais vous trouver le chiffre exact. D'accord, 178 au total et on en avait 68 avant. Cela veut dire qu'on en a ajouté 110, dont sept occasionnels.

M. Bourbeau: À quelle époque avez-vous fait cet ajout?

M. Biron: Ils ont commencé à la fin de 1983-1984 ou au début de 1984-1985, mais ils ont été très peu mobiles jusqu'à la fin de l'année parce que c'étaient des professeurs qui, normalement, n'enseignaient pas l'économie, pour la plupart, mais qui enseignaient toutes sortes de choses et on a dû les recycler, les faire participer à toutes sortes de cours de recyclage. Depuis le milieu de l'année, ils ont véritablement pris une allure normale. Cette année, c'est la première année qu'on a la totalité de ces effectifs. On en a seulement deux qui sont retournés dans le système de l'éducation; les autres sont demeurés en permanence avec l'Industrie et le Commerce en se disant que c'était un défi extraordinaire.

M. Bourbeau: Ces gens étaient sur votre budget pour la totalité de l'année dernière aussi.

M. Biron: Oui, c'était à la fin de l'exercice l'an dernier. Ils ont commencé vers mars ou avril, autour de cela, quand ils ont été intégrés au ministère. Cela veut dire qu'ils étaient...

M. Bourbeau: Avril 1984?

M. Biron: Oui, ils arrivaient tout juste sur le budget à cette époque et on avait des crédits de votés pour eux.

M. Bourbeau: Alors, cela ne justifie pas l'augmentation de 573 000 \$ puisque c'est la deuxième année que vous les avez avec vous.

M. Biron: Ils ont été là dans le fond à peu près six mois à ne pas voyager, ou à peu près. On a dû d'abord leur montrer ce qu'est un ministère; deuxièmement, ce que sont l'industrie et le commerce, ce que sont les entreprises. Ils ont suivi des cours et, à l'automne, ils ont commencé à prendre une vitesse de croisière normale.

M. Bourbeau: Donc, quand vous parlez de communications, au poste 3, ce sont des frais de déplacement.

M. Biron: Des frais de déplacement surtout, pour la moitié.

M. Bourbeau: Il y a une diminution de 250 000 \$ pour les services, toujours à l'élément 3. C'est quoi, cette diminution?

M. Biron: C'est la commission Saucier, la Commission d'étude sur la capitalisation des entreprises.

Soutien financier

M. Bourbeau: Bon, très bien. Si on passe au programme 2, élément 1, SDI, là, vous avez une augmentation très importante de la rémunération. Pourriez-vous nous donner des explications?

M. Biron: Vous avez, de l'autre côté de la page, à Fonctionnement, la plus grosse augmentation, 579 000 \$, quatrième ligne: Crédits nécessaires au maintien du personnel occasionnel en poste et provisions pour l'embauche de vingt personnes-années additionnelles prévues dans l'entente de productivité avec le Conseil du trésor. C'est l'augmentation du nombre de dossiers traités.

M. Bourbeau: Je ne comprends pas. Si vous avez une entente de productivité et que la productivité augmente, vous ne devriez pas engager plus de monde.

M. Biron: Attendez un peu. Il y a beaucoup plus de dossiers. Je vais vous donner la conclusion d'une étude qui a été faite par SECOR. Vous connaissez le groupe SECOR?

M. Bourbeau: J'en ai entendu parler, oui.

M. Biron: C'est Marcel Côté qui... Les conclusions disent ceci: La production interne de la SDI est supérieure à celle observée au MEER fédéral, à la Banque fédérale de développement et même chez ROYNAT.

M. Bourbeau: Est-ce que le ministre pourrait nous envoyer une copie de cette étude? Ce serait intéressant.

M. Biron: De l'étude?

M. Bourbeau: Oui.

M. Biron: Ce n'est pas pour publication mais pour consommation des dirigeants de la SDI.

M. Bourbeau: Est-ce une étude qui a été payée par les fonds publics ou par le Parti québécois?

M. Biron: C'est une étude qui est payée par les fonds publics, mais toutes les études payées par les fonds publics ne sont pas nécessairement pour publication.

M. Bourbeau: Et pour quelle raison ne peut-elle être rendue publique? Est-ce qu'on peut le savoir?

M. Biron: Il y a probablement des renseignements strictement confidentiels à l'intérieur, soit sur le personnel ou sur les dossiers traités.

M. Bourbeau: Bon, probablement, le ministre n'est pas sûr.

On avait, l'an dernier, pour 1 086 000 \$ de salaires à la SDI et on passe à 1 865 000 \$, soit une augmentation de 71 %. Est-ce que vraiment il y a 71 % de plus de dossiers traités à la SDI cette année que l'an dernier?

M. Biron: Ce n'est pas une rémunération de 71 % de plus. C'est à Autres rémunérations. C'est plutôt les occasionnels que vous avez à cette ligne. Les permanents sont à la ligne supérieure. Il y avait 6 771 000 \$ pour le fonctionnement, les traitements et les autres rémunérations. Il y a 7 800 000 \$, c'est-à-dire une augmentation de 16 %.

M. Bourbeau: Je comprends que, pour ce qui est des traitements réguliers,

l'augmentation est normale. À Autres rémunérations, le ministère pourrait-il nous expliquer davantage? Est-ce que ce sont des emplois temporaires?

M. Biron: Ce sont des emplois de contractuels, temporaires, pour une année à la fois, qui sont autorisés par le Conseil du trésor en vertu des programmes que nous avons et de l'achalandage des dossiers traités. C'est sûr que si on augmente de 200 à 300 dossiers, dans une année, cela nous prend du personnel pour faire le travail, sinon cela recule... Le volume d'activités de la SDI a fait un bond de 70 % entre 1984 et 1985.

M. Bourbeau: Ah bon! Cette réponse-là est plus claire que la précédente. La SDI a une augmentation de 17 % aux communications. On passe de 455 000 \$ à 533 000 \$. Est-ce que le ministre pourrait nous donner des explications?

M. Biron: Vous avez des frais de déplacement, de mutation et de déménagement pour 357 000 \$. Il reste 180 000 \$ pour le reste, soit les expositions, le rapport annuel, les journaux et les revues, les frais de poste et le transport, les congrès et les assemblées. L'augmentation, cette année, c'est sur les frais de déplacement. Ayant plus de personnel, cela coûte plus cher en frais de déplacement.

M. Bourbeau: D'une façon générale, tout le poste Fonctionnement et autres dépenses, cela augmente de 42 %.

M. Biron: Là, il y a plus de personnel et la SDI a dû prendre plus de surface de plancher. Elle a dû déménager parce que ce n'était pas assez grand à Montréal, à la Tour de la Bourse. Elle est maintenant installée à Place Mercantile, là où sont les bureaux du ministère. Vous avez des changements là-dessus. Vous avez aussi l'acquisition d'un système informatique à Équipement. C'est tout un système informatique. La première année, c'est sûr que cela coûte plus cher.

M. Bourbeau: Dans les transferts, il y a une diminution de 19 500 000 \$. Est-ce que le ministre pourrait nous donner des explications? (19 heures)

M. Biron: C'est cela qu'on a vu tout à l'heure. C'est surtout à cause de programmes qui coûtent moins cher cette année que ce qu'on avait envisagé l'an dernier, particulièrement quand on pense au plan de relance qui ne nous coûte rien. Finalement, on rajuste nos crédits en conséquence.

M. Bourbeau: Les prêts...

M. Biron: Il y a une autre chose aussi dans les transferts. De plus en plus on a des entreprises qui choisissent une nouvelle forme de subvention. Par exemple, une entreprise de taille moyenne ou grande a droit à une subvention de 1 000 000 \$ et si nous payons cette subvention, elle est imposée à la fois au gouvernement fédéral, à 36 %, et au gouvernement du Québec, à 5 %. Québec ne prend pas cher d'impôt, tout le monde sait cela. Mais elle est imposée à 36 %...

M. Bourbeau: Le ministre veut se lancer à fond de train dans une attaque contre le fédéral?

M. Biron: Elle est imposée à 36 % par le fédéral sur les 1 000 000 \$ que l'entreprise reçoit de la SDI. L'entreprise nous dit: Si on ne reçoit pas l'argent sous forme de subvention, mais qu'on le reçoit sous forme de prêt pour dix ans sans intérêt, il va nous rester plus d'argent au bout des dix ans et, au bout des dix ans, on vous le rembourse. Finalement, ces entreprises choisissent la formule du prêt sans intérêt ou du capital-actions privilégiées sans dividende. Au bout de dix ans, elles nous remboursent.

M. Bourbeau: Des prêts et avances, vous en avez pour...

M. Biron: 7 900 000 \$.

M. Bourbeau: Vous aviez 2 500 000 \$ et...

M. Biron: Oui, c'est cela qui augmente aussi. À cet élément, cela augmente à cause du phénomène que je vous mentionne...

M. Bourbeau: Ce sont des prêts à l'entreprise?

M. Biron: Non. C'est la forme de subvention qui change. On passe des transferts de subventions aux prêts sans intérêt.

M. Bourbeau: Les prêts sans intérêt, est-ce que ce sont des prêts... Je croyais que le ministre nous avait déjà dit que, de plus en plus, il s'éloignait de la formule de prêt aux entreprises pour aller vers les garanties de prêt. Là, il y a une augmentation de 200 % dans les prêts.

M. Biron: Vous avez raison pour l'augmentation et vous avez raison aussi quand vous dites qu'on s'éloigne de...

M. Bourbeau: J'ai toujours raison, mais cela n'explique pas les écarts.

M. Biron: On s'éloigne de plus en plus de la formule des subventions pour des

garanties de prêt qui ne coûtent rien à la SDI. Mais il y a certaines entreprises à qui il faut quand même donner des subventions avant que ce soit complètement en "phasing out". On choisit la formule du prêt sans intérêt au lieu d'y aller par la forme de subvention.

M. Bourbeau: Cela est un peu contradictoire. Vous dites que vous vous éloignez des prêts et que vous allez vers les garanties de prêts. D'une part, vous m'avez dit cela.

M. Biron: C'est exact.

M. Bourbeau: Vous dites, d'autre part, que vous augmentez les prêts.

M. Biron: On va commencer à réexpliquer à partir du début. On a plusieurs programmes. L'objectif, c'est d'aller vers des formes de garantie de prêts. Sans déboursier d'argent, payer si ça va mal. Si ça va bien, cela ne coûte rien. Il y a déjà des programmes qui existent; Aide à l'entreprise, Recherche et développement et d'autres programmes qu'on ne peut pas couper le lendemain matin. Il y a un "phasing in" de nouveaux programmes et un "phasing out" des anciens, mais ce qu'on retrouve ici c'est le "phasing out" des anciens. On n'a pas le droit de les couper du jour au lendemain. En tout cas, il est certain que nos nouveaux programmes répondent aux besoins, non seulement d'une gamme d'entreprises, mais de toute la gamme d'entreprises.

M. Bourbeau: On est en phase de "phasing out". Si j'ai bien compris les anciens programmes. Les anciens programmes, c'étaient justement les prêts et les montants augmentent. Non? Vous avez 200 % d'augmentation des prêts.

M. Biron: Oui. C'est des formes de subventions qui sont données en prêts. L'entreprise nous rembourse. Quand ils nous rentrent un remboursement, ça va contre le prêt parce que c'est à ce point...

M. Bourbeau: On est dans les crédits, on n'est pas dans les remboursements, on n'est pas dans les...

M. Biron: Ce que je vous dis, c'est qu'au lieu de donner une subvention de 100 000 \$ qui serait normalement à l'élément de transfert, si l'entreprise décide que ce n'est pas les 100 000 \$ de transfert qu'elle veut, c'est un 100 000 \$ de prêt puisqu'elle ne paiera pas d'intérêt, on le rentre à l'élément prêt.

M. Bourbeau: A l'élément 3 du programme 2, Assistance financière aux

entreprises et aux organismes. Là vous aviez l'an dernier, 102 000 000 \$, cette année 92 000 000 \$, une différence d'environ 10 000 000 \$. Est-ce que le ministre pourrait nous dire de quoi il s'agit?

M. Biron: Oui. Ce que je vous ai mentionné tout à l'heure. D'ailleurs, vous avez la page 81, c'est ce que vous avez à la page 81? C'est essentiellement Bell Helicopter avec 14 000 000 \$ de moins. Industrie du meuble, 8 000 000 \$. Textile, vêtement, meuble, bonneterie, chaussures et infrastructure à l'industrie, 4 000 000 \$. Plus les plus ailleurs comme outils de gestion et ainsi de suite.

M. Bourbeau: Ah bon.

M. Biron: C'est cela qu'on a vu tout à l'heure. C'est cet élément que vous trouvez maintenant.

Soutien aux sociétés et organismes d'État

M. Bourbeau: L'Institut national de productivité, le programme 3, élément 2. Il n'y a aucune augmentation. Il n'y aura pas grande productivité là si vous n'augmentez pas les budgets.

M. Biron: Programme 3, élément 2?

M. Bourbeau: C'est parce que la productivité est tellement bonne que vous pouvez faire la même chose avec moins?

M. Biron: La productivité augmente et on n'est pas obligé d'augmenter les budgets. Là aussi je dois vous annoncer qu'il y a quelques semaines, après discussion avec mon collègue le ministre de la Concertation et de l'Emploi, on a décidé que l'Institut national de productivité devait relever de sa juridiction, puisque je pense que cela regarde directement la productivité et la concertation. C'est un forum de concertation un peu unique dans son genre auquel siègent les représentants du Conseil du patronat, de la Chambre de commerce, du Centre de dirigeants d'entreprises, de la FTQ, de la CSN et de la CSD.

C'est rare qu'on peut avoir de tels forums où régulièrement ils vont se rencontrer pour discuter de productivité. À mon point de vue, cela relève beaucoup plus de la concertation. Par décret du Conseil des ministres, on a transféré la responsabilité au ministre de l'Emploi et de la Concertation et les budgets seront transférés à son ministère.

M. Bourbeau: Comment cela se fait-il que c'est dans votre budget si un décret a transféré cela?

M. Biron: Au moment où les crédits ont

été déposés, c'était encore la responsabilité du ministre de l'Industrie et du Commerce.

M. Bourbeau: Est-ce que les gens qui siègent à cet institut sont payés?

M. Biron: Non, sauf le président qui a un jeton de présence additionnel, mais les autres n'ont que des jetons de présence, je crois que c'est de 200 \$ ou 250 \$ par séance - quelque chose comme cela - par jour.

M. Bourbeau: C'est seulement un forum qui se réunit de temps à autres. Comment réussissez-vous à dépenser 1 000 000 \$ par année pour cela?

M. Biron: C'est à la fois un forum de gens qui se réunissent de temps à autres au niveau du conseil d'administration et au niveau de l'équipe de soutien, on organise toutes sortes de réunions avec les industriels, avec les chefs syndicaux, avec les travailleurs pour parler de productivité. On imprime toutes sortes de dépliant à leur intention. Il y a beaucoup de recherche de productivité qui se fait à ce niveau.

M. Bourbeau: Toujours au programme 3, l'élément 3, la Société Interport, vous avez là une augmentation de 18, 4 % au poste "Transferts". Est-ce que le ministre pourrait nous donner...

M. Biron: Ce sont des prévisions de déboursés qui sont prévus à l'entente auxiliaire Canada-Québec. C'est la dernière année de l'entente. C'est une entente pour cinq ans et qui a été signée en 1981. La dernière année de l'entente est 1986 et c'est pour parachever l'entente complète qui avait été prévue entre le Canada et le Québec.

M. Bourbeau: Étant donné que le ministre a donné des explications pour ce qui est de l'augmentation ou de la non-augmentation des postes, je trouve inutile d'étudier les derniers postes parce que les budgets sont gelés dans le béton, si je peux dire. Ce sont les mêmes montants que l'an dernier. On pourrait peut-être passer à autre chose complètement.

Le programme de capitalisation des entreprises que vous êtes en train de liquider, si je peux dire, si j'ai bien compris, il n'est pas complètement abandonné. Vous êtes en train de restructurer le programme, n'est-ce pas?

M. Biron: Cela a été annoncé dans le discours sur le budget. On est en train de restructurer le programme pour donner dorénavant, comme aide à l'entreprise qui va se coter en Bourse, 20 % sur le premier 1 000 000 \$ d'actions cotées en Bourse,

10 % sur le deuxième et et 10 % le troisième, pour un total de 400 000 \$ éligibles. C'est fort différent du premier qui était beaucoup plus généreux et l'esprit de tout cela, c'était pour des entreprises cotées en Bourse. Cependant, textuellement et légalement, il y a des entreprises qui pouvaient devenir publiques au sens légal du terme vis-à-vis du ministre du Revenu et du ministre des Finances, mais qui n'étaient pas nécessairement cotées en Bourse lorsqu'il arrivait qu'elles avaient plus de 50 actionnaires ou quelque chose comme cela. Or, on a voulu boucher ce trou pour s'assurer que dorénavant, à compter du budget de cette année, toutes les entreprises qui recevraient l'aide seraient des entreprises cotées en Bourse.

M. Bourbeau: J'avais toujours pensé que l'ancien programme existait dans le but de permettre à des sociétés de s'inscrire à la Bourse. Est-ce que le ministre nous dit qu'il y a des sociétés qui ont profité du programme sans s'inscrire à la bourse, autrement dit, qu'elles ont fait des émissions d'actions dans le public, des émissions privées et profité du programme quand même?

M. Biron: C'est exact. C'était par le truchement de la réglementation issue à la suite du discours du budget il y a deux ans. C'est un problème qui est survenu. Aussitôt que j'en ai été informé, j'en ai fait part au ministre des Finances pour faire en sorte que dans son budget, il puisse corriger la situation et que cela ne se représente plus.

M. Bourbeau: Quel montant prévoyez-vous au cours de l'année courante pour ce programme, le nouveau programme restructuré ou l'ancien programme restructuré?

M. Biron: On estime qu'il y a entre dix et vingt entreprises nouvelles qui seraient cotées en Bourse, qui seraient éligibles à ce programme, peut-être une dizaine d'éligibles, parce qu'il y en a plus cotées en bourse, mais il y en a qui ne sont pas éligibles, qui ne sont pas dans les secteurs recevables. Cela veut dire qu'il y a quelques millions de dollars de plus à notre budget qui, normalement, devraient apparaître à la suite du discours du ministre des Finances.

M. Bourbeau: Mais combien d'argent avez-vous spécifiquement dans votre budget ici, là?

M. Biron: À l'heure actuelle, on n'a rien dans notre budget, sauf pour terminer les cas de l'an dernier puisque lorsque les crédits sont apparus, le programme était terminé, à toutes fins utiles. Dans le

nouveau discours sur le budget, le ministre des Finances a réservé quelques millions de dollars pour faire face aux demandes de cette année.

M. Bourbeau: Mais où est l'argent présentement?

M. Biron: Cela fera partie d'un budget additionnel à l'automne.
(19 h 15)

M. Bourbeau: Est-ce que le ministre nous annonce qu'on va avoir droit à un budget additionnel à l'automne?

M. Biron: Le ministre des Finances, lorsqu'il fait son discours sur le budget, prévoit des choses comme le fonds de développement des ressources. Il l'a dit d'ailleurs lui-même à l'Assemblée nationale à l'occasion d'une réponse à une question de votre collègue, le député de Vaudreuil-Soulanges. Cela découle du discours sur le budget. Bien sûr, si cela comporte des déboursés d'argent, il faut que cela apparaisse dans un discours sur le budget quelque part.

M. Bourbeau: Le discours sur le budget? On est habitué à des crédits additionnels à l'automne...

M. Biron: Ce que je voulais dire, c'est que ce sont les crédits additionnels, M. le député de Laporte. Je m'excuse.

M. Bourbeau: Ah! Bon! Des budgets additionnels, on a vécu cela après les élections de 1981, quand vous avez fait un budget mal fait pour des fins électorales. Vous vous souvenez, quand vous avez ajouté environ 1 000 000 000 \$ de taxes comme la taxe sur l'essence? Mais cela, c'était un cas exceptionnel, c'est parce qu'on avait eu des élections avant. Comme nous allons avoir des élections cette année aussi, peut-être que vous allez nous faire un budget... Mais non, vous ne pouvez pas en faire un, cela se fait après les élections.

M. Biron: Je m'excuse, M. le député de Laporte, j'aurais dû dire des crédits additionnels. Bien sûr, les élections, le premier ministre a annoncé que cela pourrait être au printemps 1986 alors on a amplement le temps.

M. Bourbeau: M. le ministre, on pourrait peut-être passer à un autre dossier.

M. Biron: S'il y a d'autres questions.

Bell Helicopter

M. Bourbeau: Il y avait le dossier... Je vais prendre deux secondes. Je ne sais pas si

le ministre serait intéressé à nous parler un peu du dossier de Bell Helicopter. Le ministre en a parlé à quelques reprises tout à l'heure; c'est un dossier qui implique une somme d'argent assez importante. Il y a eu, récemment, beaucoup d'articles de journaux car plusieurs reporters ont fait des études sur la question. Ils ont souligné des points assez pertinents je crois relativement à ce dossier.

Ce qui est ressorti de l'analyse qui a été faite par les médias et un peu partout, c'est que, d'une part, des doutes très sérieux ont été soulevés quant au montant réel devant être investi par la compagnie privée Bell Helicopter sous forme d'investissement. Il y a une norme totale d'emplois créés et il y a également la question des études de marché et des études d'une façon générale qui ont été faites. Lorsque l'annonce avait été faite du projet de Bell Helicopter, on avait dit originalement qu'il s'agissait d'un projet de 514 000 000 \$ dont 275 000 000 \$ par les gouvernements fédéral et provincial et le solde par Bell Helicopter, soit 162 000 000 \$... je m'excuse, je vais simplement faire une vérification. 239 000 000 \$ devaient être investis par la compagnie Bell et 275 000 000 \$ par les deux gouvernements, ce qui faisait un total de 514 000 000 \$.

Or, le président de Bell Helicopter, M. Schwalbie, a déclaré à quelques reprises à la télévision et sur bande magnétoscopique que l'investissement de sa compagnie à lui n'était pas de 239 000 000 \$. D'autre part, un document émanant du gouvernement fédéral semble indiquer que le coût total du projet est de 410 000 000 \$, ce qui voudrait dire que l'investissement de la compagnie est beaucoup moins important que les annonces qui ont été faites.

Le président de Bell Helicopter a dit à un moment donné que la différence était un prêt que sa compagnie faisait comme fonds de roulement et que ce prêt lui serait remboursé à la fin et qu'il y avait même une garantie du gouvernement que ce montant lui serait remboursé. Est-ce que le ministre pourrait nous éclairer un peu sur les véritables investissements qui seront faits par la compagnie Bell dans le projet en question? Est-ce que la compagnie investit vraiment 239 000 000 \$ ou beaucoup moins?

M. Biron: J'ai discuté avec le président de Bell Helicopter, il y a quelques semaines, précisément au sujet du développement du modèle d'hélicoptère 400, 400-A et 440. On sait que ce sont des modèles qui sont en matériau composite, donc un nouveau matériau ultra-résistant et ultra-léger. Ce que le président de Bell Helicopter m'a annoncé, c'est qu'à l'automne de 1985, dans quelques mois, la compagnie sera en production pour le modèle régulier, soit le

206, et sera en production à la fois à Mirabel et à Laval. À l'heure actuelle, 180 personnes y travaillent.

M. Bourbeau: À Laval?

M. Biron: À Laval, parce que, temporairement, tant et aussi longtemps que l'usine de Mirabel ne sera pas terminée, la compagnie a loué une usine à Laval pour faire sa production. À l'heure actuelle, elle compte 180 employés et, à l'automne de 1985, lorsqu'elle sera en production à Laval, il va y en avoir une centaine de plus, donc 280 employés à l'automne de 1985.

Le président de Bell Helicopter m'a dit qu'il est très heureux de la force ouvrière qu'il a pu recruter au Québec. 70 %, donc la grande majorité, sont des Québécois francophones qu'il qualifie de très compétents, "very competent". Il a dit que les employés qu'il a pu recruter pour Bell Helicopter sont des techniciens, des ingénieurs du "middle management", dont l'âge moyen est de 30 à 35 ans. La production débutera à la fin de 1985. Donc les premiers "shipments", les premières livraisons, au début de 1986 ou au milieu de 1986, à peu près selon l'échéancier ou le calendrier qu'il avait fixé aux différents niveaux de gouvernement. La compagnie sera aussi en production avec son modèle 400 à peu près selon l'échéancier. Ses prévisions de production sur le modèle 400, c'est dix hélicoptères par mois en 1987 avec une force ouvrière de 800 employés.

Ce qu'il y a d'intéressant dans ce qu'il nous a dit, c'est qu'il réussit à recruter une centaine de sous-contractants, donc des petites et moyennes entreprises québécoises pour la plupart. Il y en a une centaine de canadiennes, mais la plupart, les deux tiers, sont des entreprises québécoises avec lesquelles il fait affaires, qui produisent les pièces d'équipement. Déjà, à l'heure actuelle, ces sous-contractants en produisent pour l'usine de Fort Worth. Donc, 800 employés en 1987 plus les sous-contractants, les PME qui vont travailler pour la compagnie, plus Pratt & Whitney. On a dit que Pratt & Whitney a développé le moteur 440 et cela totaliserait environ 1000 employés. Si on considère tout cela, cela veut dire que les gens de Bell Helicopter seraient tout près de livrer la marchandise qu'ils avaient promise aux différents niveaux de gouvernement. La marchandise promise au point de vue des emplois, c'est qu'en 1989, on aura possiblement les 3000 emplois qu'on nous avait promis à l'époque et, en 1987, il y en aura plus de 1000 qui seront directement ou indirectement pour Bell ou les sous-contractants; donc, dans deux ans.

Quant aux sommes d'argent investies, c'est un peu en deçà du budget, pas beaucoup. La compagnie nous avait garanti

de la recherche et développement pour 100 000 000 \$ pour développer ses nouveaux modèles. On estime que cela va coûter peut-être un peu plus, mais certainement pas moins. Les coûts de construction et d'équipement de 80 000 000 \$, en dollars de 1982, on estime que cela va coûter à peu près ce montant quand tout sera terminé. On avait prévu des fonds de roulement pour environ 60 000 000 \$. Quoi qu'il en soit, cette année - vous l'avez vu tout à l'heure; on a répondu à vos questions - il y a une diminution importante des crédits de 14 000 000 \$ à l'élément "développement des industries des hélicoptères". C'est dire qu'en proportion des investissements et de la recherche et développement, le gouvernement fédéral qui est le maître d'oeuvre du contrôle de cette subvention diminue ses sommes et, vu qu'on est dans l'ascenseur et que le gouvernement fédéral diminue on réduit nos sommes aussi. On va payer un peu moins qu'on avait prévu. Le gouvernement fédéral payera un peu moins, mais les emplois seront livrés tel que promis par Bell Helicopter en l'année 1987, 1988 et 1989.

M. Bourbeau: Est-ce que le ministre pourrait nous dire quel est le véritable coût du projet? Quel est le coût total de l'investissement à Mirabel?

M. Biron: Il y a trois mois, il y avait déjà 85 000 000 \$ de dépenses totales, à la fin de février 1985. C'est le dernier rapport qui nous est parvenu du gouvernement fédéral. 85 000 000 \$ en 1985, cela veut dire peut-être une centaine de millions de dollars de 1982, à l'époque où les chiffres avaient été faits avec des dollars de 1982.

M. Bourbeau: Ce n'est pas ma question. Quel est le coût prévu, quel est le coût du projet en totalité? Le montant dépensé à ce jour.

M. Biron: D'accord. Les dernières informations qu'on a de Bell Helicopter, c'est toujours dans l'ordre de 500 000 000 \$, un peu plus lorsque le projet sera terminé.

M. Bourbeau: Ce montant se répartit comment?

M. Biron: C'est réparti en construction, en frais de démarrage, recherche et développement...

M. Bourbeau: Combien dans la recherche et le développement?

M. Biron:... et formation du personnel qui est un point très important. Je n'ai pas les détails avec moi, mais seulement sur le nouveau modèle, il y a 100 000 000 \$ pour le développement. Seulement sur le nouveau

modèle à double turbine.

M. Bourbeau: Vous parlez du modèle 440.

M. Biron: Oui, 400, 440, mais c'est le même "frame". On s'entend.

M. Bourbeau: Dans ces 100 000 000 \$ vous ne comprenez pas les sommes d'argent allouées à Pratt & Whitney pour le moteur STEP?

M. Biron: Non.

M. Bourbeau: Non, bon. Les 100 000 000 \$ que Bell Helicopter consacrera à la recherche et au développement, est-ce que ce sont des sommes d'argent qui ont déjà été dépensées avant ou qui vont l'être à l'avenir?

M. Biron: Il y en a une partie qui est déjà faite et l'autre partie qui reste à venir.

M. Bourbeau: Quelle est la partie des 100 000 000 \$ qui est déjà dépensée?

M. Biron: Il y a une grande partie qui est déjà dépensée sur le modèle 400. Il reste une partie de coûts à venir sur le 400 qu'on estime... J'ai les chiffres que le gouvernement fédéral m'a transmis il y a déjà au-delà d'un mois.

M. Bourbeau: Est-ce que vous pouvez rendre publics ces chiffres?

M. Biron: Non. C'est environ 5 000 000 \$ encore pour certifier le modèle 400 et le modèle 440 à finir de développer. Il reste encore passablement de recherche et de développement à faire.

M. Bourbeau: Quand le projet a été mis au point en septembre 1983, il y a un memorandum au cabinet fédéral qui est signé par l'ancien ministre de l'Industrie et du Commerce fédéral qui dit que le coût du projet sera de 409 000 000 \$ et que, basé sur ce coût, le gouvernement fédéral et bien sûr le gouvernement provincial après accordera une subvention de 275 000 000 \$. Comment se fait-il qu'on a accordé une subvention de 275 000 000 \$ sur un coût prévu de 409 000 000 \$ et aujourd'hui, vous me dites que le coût est de quelque 500 000 000 \$?

M. Biron: Je ne sais pas où vous prenez ces papiers. Quant à moi, les informations que j'ai c'est toujours au-delà de 500 000 000 \$ le coût total du projet, une fois que le projet de modèle 440 va être terminé. Nos subventions à nous diminuent. Vous avez vu cette année des crédits de

14 000 000 \$ de moins que les crédits de l'an dernier. C'est dire qu'on s'ajuste dans l'ascenseur. Si cela coûte un peu moins et que le projet est décalé, c'est sûr qu'on paie un peu moins.

(19 h 30)

M. Bourbeau: M. le ministre, si vous voulez me donner une copie de votre document, je peux vous donner une copie du mien. C'est un document secret qui émane du mémoire au Conseil des ministres, mais cela dit bien quand même que: "Bell is seeking 275 000 000 \$ and federal support or 67 % of the total cost of 400 900 000 \$."

M. Biron: D'accord. Je vais me procurer une copie de votre memorandum. Le total tient compte du développement des hélicoptères militaires. Je ne sais pas si c'est là-dedans. Il y a peut-être une différence. Je sais qu'il y a eu un imbroglio dans les chiffres pendant un petit bout de temps et finalement, cela s'est replacé. Pour nous, les chiffres ont changé et hop! ils sont revenus exacts. Je vais seulement vérifier avec les documents que je peux avoir du gouvernement fédéral, mais jusqu'à maintenant, d'après les dernières discussions que j'ai eues avec M. Schwalbie, il dit que c'est toujours un peu au-delà de 500 000 000 \$ tel que prévu, avec un petit décalage de quelques mois dans l'acceptation du modèle 400.

M. Bourbeau: Combien d'argent le fédéral a-t-il avancé jusqu'à ce jour sur les 85 000 000 \$?

M. Biron: Je ne peux pas vous dire quel montant d'argent le fédéral a avancé. Nous, on a dans nos crédits l'an dernier... Je vais vous donner le montant qu'on a payé.

M. Bourbeau: C'est la somme de 58 600 000 \$ qui aurait été avancée par le ministère de l'Industrie et du Commerce. Est-ce que c'est... Ce n'est pas un dossier sur lequel le ministre se penche tous les jours.

M. Biron: En 1983-1984...

M. Bourbeau:... plus rapide pour parler des telbec que de Bell Helicopter.

M. Biron: Je vais vous donner des informations précises. En 1983-1984, le Québec a versé 8 000 000 \$ en dollars canadiens et en 1984-1985, on a versé 25 000 000 \$ en dollars canadiens.

M. Bourbeau: Dans le budget de cette année, vous indiquez à la page 17-5 que jusqu'à maintenant, vous avez dépensé 38 600 000 \$. Alors, il me semble que...

M. Biron: M. le député de Laporte, c'est le budget qui avait été voté et ce budget n'a pas été dépensé en totalité puisque, encore une fois, nous ne payons que lorsque les travaux sont accomplis.

M. Bourbeau: Oui, mais c'est un sommaire des dépenses de transfert. Ce n'est pas le budget. C'est un sommaire des dépenses.

M. Biron: C'est le sommaire des dépenses de transfert au budget, aux crédits budgétaires.

M. Bourbeau: Est-ce que le ministre est bien sûr de ce qu'il avance? Si ce qu'il vient de dire est exact, il va falloir qu'on regarde toute la liste des montants qui sont à la page 17-5 pour savoir si on finit...

M. Biron: On vous a envoyé une liste de crédits périmés que vous avez demandée. Vous avez au-delà de 10 000 000 \$ de crédits périmés pour Bell Helicopter. C'est inscrit sur cette liste que les déboursés étaient de 25 097 100 \$.

M. Bourbeau: Donc, on serait rendu à 33 000 000 \$ pour Bell Helicopter.

M. Biron: On est rendu à 33 000 000 \$.

M. Bourbeau: Si je comprends bien, quand le provincial avance une somme d'argent, le fédéral en avance aussi.

M. Biron: C'est-à-dire que c'est le fédéral qui avance les sommes d'argent.

M. Bourbeau: Et vous remboursez.

M. Biron: Après que le fédéral a travaillé le dossier et avancé sa part, il nous transmet le rapport et nous payons.

M. Bourbeau: La subvention totale du fédéral est de 165 000 000 \$, la vôtre est de 110 000 000 \$. Donc, si vous avez avancé 33 000 000 \$, il faut présumer que le fédéral a avancé un peu plus.

M. Biron: Sous toutes réserves, le dernier chiffre que j'ai, que le fédéral a payé - habituellement, c'est 40-60 pour des équipements comme cela - serait de 54 800 000 \$.

M. Bourbeau: Bon, 54 000 000 \$ plus 33 000 000 \$, cela fait 87 000 000 \$. Tantôt, vous avez dit que les dépenses à ce jour sont de 85 000 000 \$. On aurait dépensé 2 000 000 \$ de moins que les subventions qui ont été avancées? C'est donc dire que Bell Helicopter n'a pas avancé un

seul cent jusqu'à maintenant; au contraire, elle a empoché 2 000 000 \$.

M. Biron: Elle a dépensé, je l'ai dit tout à l'heure, autour de 100 000 000 \$ en recherche et de développement. Nous ne subventionnons pas seulement la construction, nous subventionnons aussi des dépenses de recherche et de développement, d'entraînement et de main-d'oeuvre, à travers des programmes réguliers qui sont comptabilisés là-dedans, quand même.

M. Bourbeau: Les 85 000 000 \$ que vous avez avancés, c'était pourquoi? Pour la construction uniquement?

M. Biron: Pour la " construction, la recherche et le développement, de même que l'entraînement d'une partie de la main-d'oeuvre aussi.

M. Bourbeau: Le total des dépenses à ce jour est de 85 000 000 \$. C'est pénible.

M. Biron: Je vous donne les chiffres à peu près. D'après moi, ce que Bell Helicopter a fait, pour la recherche et le développement, l'entraînement de la main-d'oeuvre et l'investissement, elle a déboursé possiblement autour de 200 000 000 \$. Mais, encore là, je pourrais revérifier avec les dirigeants de Bell Helicopter pour vous donner la réponse précise.

Le projet est un peu plus lent et la preuve est qu'on débourse un peu moins qu'on a prévu, mais, selon la dernière discussion que j'ai eue avec M. Schwalbie, vous pourrez parler avec lui, il m'a toujours dit: Nous allons atteindre les objectifs que nous nous sommes fixés.

M. Bourbeau: Je dois vous avouer que je suis un peu déçu de la tournure de nos discussions parce que nous sommes ici pour demander des renseignements. C'est un dossier important et on essaie péniblement d'obtenir des renseignements qui sortent au compte-gouttes. Après chaque question, on assiste à un conciliabule de quelques minutes entre le ministre et ses fonctionnaires. Le ministre nous donne des chiffres, il retire les chiffres pour en donner d'autres... Tout à l'heure, on avait compris que la totalité des sommes engagées était de 85 000 000 \$. Là, les subventions totalisent 87 000 000 \$. Donc, on aurait 2 000 000 \$ de plus de subventions que la totalité des coûts. Le ministre nous dit: Non, il y a des coûts autres en recherche et développement. Tout à l'heure, il nous a dit que les 85 000 000 \$ comprenaient la recherche et le développement. Il n'y a absolument rien à comprendre dans ce dossier.

Le ministre a déjà été accusé de s'être lancé dans ce dossier sans trop savoir ce

qu'il faisait et à la remorque du fédéral. On commence à comprendre que c'était probablement la réalité parce que c'est un dossier qui est mystérieux, où tout est embrouillé. Vraiment, les réponses du ministre ne sont pas de nature à nous éclairer; au contraire, elles sont de nature à nous faire douter encore davantage de la préparation du gouvernement dans ce dossier. Je souhaiterais que le ministre regarde ses dossiers quelques secondes et nous donne des réponses précises afin que nous sachions où on s'en va avec Bell Helicopter. Sans cela, on pourrait ajourner et reprendre demain. Ce n'est pas à cette allure qu'on va obtenir des renseignements.

M. Biron: M. le député de Laporte, j'ai dit à plusieurs reprises que le maître d'oeuvre de ce dossier est le gouvernement fédéral. Nous n'avons nos renseignements que du gouvernement fédéral, et je pense que c'est logique. D'ailleurs, c'est une entente qu'on a conclue avec des gens de votre propre parti, du Parti libéral.

M. Bourbeau: Pardon?

M. Biron: De votre propre parti, le Parti libéral.

M. Bourbeau: Je regrette. Mon parti n'a jamais été mêlé à l'affaire de Bell Helicopter, que je sache.

M. Biron: Vous n'êtes pas membre du Parti libéral, vous? En tout cas, ce sont vos grands frères.

M. Bourbeau: Est-ce que vous parlez du Parti libéral du Québec ou du Parti libéral fédéral? Ce sont deux partis différents.

M. Biron: Le Parti libéral fédéral, mais je croyais que c'était le même.

M. Bourbeau: Non, ce n'est pas le même du tout. Ce sont deux entités totalement différentes.

M. Biron: D'accord. C'est totalement différent? Je m'excuse. C'est après une entente avec vos grands frères, disons, et M. Lalonde en particulier, que vous connaissez très bien.

M. Bourbeau: Si je comprends bien, le ministre est coincé et il commence à faire de l'ironie pour se sortir du trou.

M. Biron: Non. Je veux simplement être très clair pour vous, pour que vous compreniez. C'est une entente avec le gouvernement fédéral, avec Marc Lalonde, alors ministre des Finances, et Ed Lumley, ministre de l'Industrie et du Commerce, à

savoir qu'il y aurait un seul maître d'oeuvre du dossier qui serait le gouvernement fédéral. Il y a un seul négociateur avec Bell Helicopter et c'est le gouvernement fédéral. Nos fonctionnaires travaillent avec les fonctionnaires du gouvernement fédéral et, selon les renseignements qu'on nous transmet, si le fédéral paie un montant - nous savons que c'est 60-40 - on fait simplement les vérifications nécessaires et on paie les 40 %, quand le fédéral a payé 60 %. Jusqu'à présent, on a des discussions avec les gens de Bell Helicopter qui nous informent de l'avancement des dossiers. Les dernières discussions qu'on a eues aussi avec Bell Helicopter et son président, c'est que les 515 000 000 \$, on va les dépenser. Il y a un volet d'investissement, construction, achat d'équipements, un volet de recherche et développement, un volet de formation de main-d'oeuvre. Je pense qu'il est important qu'on calcule ce volet parce que former de la main-d'oeuvre pour fabriquer des hélicoptères avec une nouvelle technologie, je pense que c'est passablement important. À travers tout cela, il y aura des dépenses pour 515 000 000 \$ et nous avons consenti d'en subventionner une partie. Je comprends que c'est un peu plus long, que c'est plus lent que ce qu'on avait prévu. On accuse quelques mois de retard. On avait prévu, l'an dernier, payer quelque 30 000 000 \$, 35 000 000 \$, mais on a payé 25 000 000 \$, parce qu'il y avait du retard dans les travaux.

M. Bourbeau: Ce qui est en retard et ce qui est lent, c'est le ministre qui ne peut pas donner de réponses à nos questions.

M. Biron: Cette année, on diminue la somme prévue à nos budgets, parce qu'on pense que Bell Helicopter va maintenir le rythme et ne reprendra pas le temps qu'elle a perdu l'année dernière. C'est-à-dire qu'elle est toujours six mois en retard. Mais le président de Bell Helicopter nous a dit: D'ici à 1987, 1988 et 1989, les trois années durant lesquelles on va produire le modèle 400, 400-A et 440, on va reprendre le temps perdu et, au début de 1989, tel qu'on l'a promis, on va avoir nos 1000 employés, on va avoir les sous-traitants, 200 en recherche et développement, et on va avoir Pratt & Whitney. Donc, les 3000 emplois promis vont être là. Je vous donne les renseignements que je détiens de Bell Helicopter. Je ne peux pas vous donner d'autres renseignements que ceux que je détiens de Bell Helicopter.

M. Bourbeau: Je comprends, M. le ministre. Justement, vous ne les donnez pas les renseignements. Vous me dites que vos fonctionnaires se réunissent régulièrement et que vous rencontrez le président de Bell Helicopter. On vous pose des questions et les

réponses ne viennent pas. Tout est mêlé. Les chiffres varient de zéro à l'infini. Cela comprend la recherche et cela ne la comprend pas. Comment voulez-vous qu'on puisse tirer des conclusions? La seule conclusion qu'on peut tirer, c'est que vous êtes complètement dans l'ignorance de ce qui se passe. Ou vos fonctionnaires ne vous renseignent pas, ou vous ne vous tenez pas au courant. C'est quand même un dossier... On parle d'une dépense de 110 000 000 \$ par le gouvernement du Québec. Tant mieux s'il y a des retombées économiques. J'espère qu'il va y en avoir. Il me semble que cela vaudrait la peine que quelqu'un se renseigne pour qu'on puisse être en mesure de nous donner une réponse cohérente, parce que je ne trouve pas cela cohérent.

Étant donné que le temps passe et que je ne veux pas passer la soirée là-dessus puisque, de toute façon, on ne semble pas capable de tirer des renseignements intéressants, je vais vous poser une autre question et peut-être que vous pourrez répondre à celle-là plus facilement. La compagnie mère de Bell Helicopter, Textron, a mis en vente sa succursale américaine et, forcément, la succursale canadienne. Quel impact cela peut-il avoir sur le projet?

M. Biron: Lors de discussions qu'on a eues avec les gens de Bell Helicopter, ils nous ont dit qu'il n'y aura pas d'impact sur le projet. Le projet continue tel que prévu puisque c'est le marché mondial des hélicoptères qu'on recherche à partir de l'usine de Mirabel et c'est aussi, bien sûr, le marché des hélicoptères de l'armée canadienne et d'une partie des armées dans le monde. Il n'y a pas d'impact négatif sur le projet.

M. Bourbeau: Le ministre nous dit qu'on recherche un marché militaire. Ma connaissance du dossier, c'est que l'appareil qui va être fabriqué à Mirabel est un appareil civil et non pas un appareil militaire.

M. Biron: Bell recherche une partie du marché militaire canadien. Le fait d'être installé là pour fabriquer des appareils militaires, c'est sûr que ce sera beaucoup plus facile. Le gouvernement canadien, ayant une usine d'hélicoptères au Canada il serait malvenu d'acheter des hélicoptères faits en France ou en Angleterre.
(19 h 45)

M. Bourbeau: Je comprends, mais l'appareil 440, qui est le seul de ces appareils qui est d'une technologie un peu plus avancée, est un appareil civil à deux turbines...

M. Biron: Exact. C'est le modèle de base. Mais le modèle de base transformé en

modèle militaire, c'est relativement facile d'après les dires des gens de Bell Helicopter qui sont spécialistes dans le domaine.

M. Bourbeau: Ce n'est pas prévu dans le programme actuel. Il n'y a pas de budget pour cela. La convention ne parle pas de cela. Il n'y a pas de prix, il n'y a pas de montant d'argent actuellement dans les subventions pour un appareil militaire, pour la conversion en appareil militaire d'un appareil civil, à ce que je sache. À moins que le ministre veuille nous l'annoncer.

M. Biron: L'appareil de base est facile à transformer, nous disent les gens de Bell Helicopter. Moi, je ne suis pas un spécialiste des hélicoptères. Le contrat fait en sorte qu'ils vont produire un premier modèle, un deuxième, un troisième et un quatrième. Il y a quatre modèles de suite à produire au Québec pour finalement finir avec le fameux modèle 440. Ce modèle, qui est le modèle de base, le 440 civil, peut être transformé relativement facilement en appareil militaire.

D'un autre côté, le gouvernement canadien, avant d'acheter des appareils faits en Europe ou ailleurs, lorsqu'il va acheter des appareils militaires va devoir d'abord se tourner vers son producteur canadien. Il y aura des pièces faites au Texas, bien sûr, mais il y aura aussi d'autres pièces faites au Québec qui vont être envoyées au Texas pour être montées sur d'autres genres d'appareils là-bas. Il y a un échange entre la même entreprise qui fera en sorte que les gens du Québec vont en profiter.

M. Bourbeau: En ce qui concerne les études de marché, est-ce que le ministre a vu les études de marché relatives à la possibilité de faire des ventes de ces appareils? Quelles sont les études de marché qui ont été faites?

M. Biron: J'ai vu les études de marché à l'époque lorsqu'on a discuté avec Bell Helicopter. Il semblait qu'il y avait un marché potentiel. Je n'ai pas revu personnellement d'étude de marché depuis ce temps.

M. Bourbeau: Est-ce que le ministre sait combien d'hélicoptères à deux turbines ont été vendus au Canada en 1984?

M. Biron: Il ne peut pas s'en être vendu beaucoup puisque le principal producteur, qui sera Bell Helicopter, n'est pas encore en production. Enfin, le premier appareil qu'ils vont construire au Canada, cela va être un appareil à simple turbine. Après cela, le deuxième va comporter un moteur à double turbine pour finalement atteindre le fameux moteur de Pratt & Whitney à double turbine. Cela va prendre

encore quelques années. Si vous n'avez pas de producteurs canadiens, c'est difficile de faire de la promotion de vente.

M. Bourbeau: Actuellement, dans le monde, il y a des constructeurs qui font des appareils à deux turbines. Est-ce que le ministre sait quel est le marché et combien d'hélicoptères à deux turbines ont été vendus dans le monde l'an dernier?

M. Biron: Non.

M. Bourbeau: Selon des articles de journaux qui ont été écrits par des chroniqueurs spécialisés, il n'y a eu que dix appareils à deux turbines vendus dans le monde l'an dernier. Est-ce que le ministre a pris connaissance de ces déclarations?

M. Biron: Non.

M. Bourbeau: L'an dernier, il s'est vendu au Canada seulement six hélicoptères d'une ou deux turbines. Des hélicoptères civils, évidemment. Il semble que le marché ne soit pas très fort.

M. Biron: Si je me fie au président de Bell Helicopter, un autre journaliste - je ne sais pas lequel est plus spécialiste que l'autre - nous dit que la compagnie Bell Helicopter produira dix hélicoptères par mois dès janvier 1987 à son usine de Mirabel. La production atteindra donc 120 hélicoptères pour la première année complète d'activité. C'est un journaliste du Devoir. Est-ce qu'il est plus spécialiste que l'autre journaliste que vous me mentionnez? Je ne le sais pas. Il semble en tout cas qu'on a toutes sortes d'articles plus ou moins contradictoires. Mot, mes renseignements je les prends du président de Bell Helicopter.

M. Bourbeau: Je comprends. Les journalistes aussi, semble-t-il. J'ai également vu le président de Bell Helicopter à la télévision. C'était lui-même qui parlait et il a dit certaines choses qui contredisent ce que le ministre nous dit. Par exemple, que le fonds de roulement qui est compris dans les 514 000 000 \$, le fonds de roulement de quelque 130 000 000 \$ va être remboursé intégralement à sa compagnie par le gouvernement à la fin des travaux. Il peut dire bien des choses, mais pour revenir au marché des hélicoptères à deux turbines, il y a beaucoup de gens qui se posent des questions sur la possibilité de vendre ces appareils. Le marché, semble-t-il, est très restreint. Actuellement, dans tout le Canada, il n'y a que neuf appareils à bi-turbines légers et le ministre nous dit qu'on va en fabriquer dix par mois à partir de bientôt. Si tout le marché canadien n'en a que neuf actuellement, comment peut-on en vendre

120 par année?

M. Biron: Si les producteurs d'automobile avaient attendu, selon votre raisonnement, de vendre des automobiles pour en produire, je pense qu'il n'y aurait pas de grands producteurs d'automobiles. De temps à autre, il y a des gens qui prennent des risques. Par exemple, il y a des marchés qui peuvent se développer. Le marché de la surveillance des lignes hydroélectriques, qui se fait présentement par des hélicoptères conventionnels, devra changer, pour des raisons apparentes de sécurité, pour ceux et celles qui travaillent dans ces hélicoptères à surveiller et réparer les lignes, pour des appareils à double turbine qui, apparemment - selon les renseignements que je possède - ne sont pas aussi dangereux que les appareils à simple turbine, même si, à mon point de vue, ce n'est pas dangereux, un appareil à une simple turbine. Mais c'est seulement pour vous donner une idée. Ce sera peut-être - je ne le sais pas - dans tout le Canada une certaine d'hélicoptères qui vont être vendus très rapidement, seulement pour la surveillance des lignes hydroélectriques. Multipliez cela par les Américains et par l'Europe, vous allez voir un marché qui se développe. Dans ce sens, est-ce que le marché qui n'existait pas l'an dernier peut exister dans deux ans? Fort possiblement. Les statistiques de Bell Helicopter, et dans le fond ce sont des gens qui investissent eux-mêmes quelques centaines de millions de dollars dans cette aventure... Je pense qu'il faut se fier à ces gens-là. Ce sont des gens de l'entreprise privée qui ont fait leurs chiffres et qui prétendent qu'ils vont produire dix hélicoptères par mois à compter de 1987.

M. Bourbeau: Oui, mais des lignes de transmission, on en fait depuis longtemps, et des appareils à deux turbines, il s'en vend dans le monde. On n'en a jamais utilisé pour la surveillance. Pourquoi, tout à coup, commencerait-on à acheter des centaines d'appareils à deux turbines, qui sont extrêmement plus cher que des appareils à simple turbine? Tout à coup, pourquoi les compagnies commenceraient-elles à en acheter du jour au lendemain?

M. Biron: Voulez-vous vérifier auprès d'Hydro-Québec et vis-à-vis de certains problèmes. Auprès d'Hydro-Québec, d'Hydro-Ontario et d'autres entreprises hydro-électriques canadiennes qui ont les mêmes problèmes, parce qu'il y a des lois de sécurité qui sont en train de se développer et qui évoluent, comme les lois de l'environnement et tout cela, qui font en sorte qu'ils vont devoir changer leurs appareils.

M. Bourbeau: Même si ce que...

M. Biron: Je donne cela comme exemple, mais il y a peut-être beaucoup d'autres...

M. Bourbeau: Oui, même ce qui...

M. Biron:... demandes potentielles qui pourraient faire en sorte qu'il y aurait de nouveaux appareils dans le monde. Ce n'est pas un marché québécois, le marché des hélicoptères. C'est un marché mondial.

M. Bourbeau: On parle des hélicoptères à deux turbines, là...

M. Biron: Oui.

M. Bourbeau:... c'est toute une différence. Même s'il y avait un marché à Hydro-Québec ou à Hydro-Ontario, quand elles auront acheté deux ou trois hélicoptères chacune, je pense bien que ce sera suffisant. Elles ne peuvent pas en acheter indéfiniment. De toute façon, on ne peut pas, encore là, s'étendre très longtemps sur ce dossier, sur ces points techniques, mais il y a un point qui me perturbe un peu. En même temps que Bell Helicopter s'installe chez nous, il y a une firme allemande qui s'installe en Ontario pour faire exactement la même chose, la compagnie MBB. Qu'est-ce que le ministre a à dire là-dessus? Ne trouvez-vous pas cela un peu perturbant qu'au moment où Bell Helicopter vient prendre des risques, comme vous l'admettez vous-même, à savoir construire des hélicoptères à deux turbines dans un marché qui n'est pas tellement évident, en même temps, une autre société s'installe en Ontario pour faire concurrence à Bell Helicopter dans le même créneau, qui est très restreint, de toute façon?

M. Biron: Premièrement, si cette entreprise investit de l'argent, c'est probablement parce qu'elle a confiance en l'avenir de ce secteur, de ce marché des hélicoptères. Deuxièmement, c'est peut-être parce que la loyale Opposition de Sa Majesté en Ontario ne les critique pas trop. Je ne le sais pas. C'est peut-être une question qu'il faudrait leur poser, mais, à tout événement, c'est une entreprise qui investit, qui a décidé d'investir au Canada pour s'approprier une partie du marché canadien. On a le choix, nous. Ou on appuie totalement une entreprise qui est établie au Québec, qui est en train de s'établir solidement au Québec et on dit: On va vous aider à prendre le maximum du marché canadien, ou on la critique en disant: Allez-vous-en en Ontario et passez tout cela à MBB. Je prétends que la position du gouvernement du Québec est la meilleure position. C'est une position rationnelle, qui consiste à appuyer à fond un producteur

québécois et à essayer de conquérir le maximum de ce marché. C'est sûr que si MBB, si Aérospatiale et ces grandes compagnies investissent aussi dans la double turbine, il doit y avoir de l'avenir là-dedans.

M. Bourbeau: Au moment où vous avez consenti à faire une subvention de 110 000 000 \$, est-ce que vous saviez que MBB s'installait en Ontario?

M. Biron: Non.

M. Bourbeau: Vous ne le saviez pas du tout?

M. Biron: Non.

M. Bourbeau: Et qu'avez-vous fait quand vous avez appris qu'elle s'installait en Ontario? Cela ne vous a pas fait un frisson dans le dos, non?

M. Biron: On l'a appris avant l'annonce officielle, on a communiqué avec l'entreprise pour lui offrir des endroits au Québec mais la décision était prise en Ontario. C'est une usine de montage, ce n'est pas une usine totalement intégrée comme on va en avoir une ici; alors, c'est une usine qui est plus facilement démontable pour aller ailleurs, en Ontario, que celle du Québec qui sera intégrée, qui produira à la fois à partir de Bell et à partir de Pratt & Whitney et d'une centaine de sous-traitants québécois. Nous sommes en train de développer une industrie de l'hélicoptère alors qu'en Ontario ils ne vont que faire le montage de pièces d'hélicoptère, l'assemblage des pièces.

M. Bourbeau: En tout cas, sur la question de Bell Helicopter, je voudrais conclure en disant que, quant à moi, je suis bien content de voir que cette entreprise a décidé de s'installer au Québec. Bien sûr, comme le premier ministre du Québec l'a avoué en Chambre, c'est parce que l'ancien gouvernement fédéral avait tordu les bras, pour employer son expression, de Bell Helicopter que la compagnie a décidé de venir au Québec. Tant mieux, il semble que cela va créer des emplois! Le nombre d'emplois peut varier de 600 à 3000 selon les perspectives de chacun. Cela va certainement faire en sorte que la technologie de ce secteur soit transmise chez nous. Tout ce qu'il nous reste à espérer, c'est que les 110 000 000 \$ qu'on y investit résultent vraiment en des emplois permanents.

Quant à moi, je crains que les études de marché soient un peu optimistes, qu'on ait pris des risques sur la possibilité de vendre tant d'appareils à deux turbines alors que c'est un marché qui n'existe pas présentement mais qui existera peut-être. Je ne suis pas convaincu que Bell Helicopter

investit, quant à elle, 200 000 000 \$ ou 239 000 000 \$. Certains analystes ont prétendu qu'une bonne partie de cela constitue un remboursement à Bell Helicopter de sommes déjà dépensées dans le passé pour développer l'appareil au Texas. Bell Helicopter a déjà d'ailleurs encaissé des sommes du gouvernement américain, de l'armée américaine pour développer l'appareil. Ici, maintenant, on va simplement construire, en phase première, le même appareil pour lequel elle aurait déjà été payée.

C'est un peu traumatisant de voir ces rapports. Il y a 110 000 000 \$ de fonds québécois qui vont s'y investir. Si cela résulte vraiment en transferts technologiques et en création d'emplois permanents, tout le monde en sera bien heureux. J'espère simplement qu'on ne s'est pas trompé, que cela ne tournera pas en queue de poisson et qu'on ne se retrouvera pas avec une usine qui ne tournera à peu près pas et dans laquelle la compagnie pourrait ne pas avoir investi beaucoup d'argent et qu'elle pourrait laisser tomber. Je ne sais pas jusqu'à quel point le gouvernement du Québec a été consulté; il ne semble pas avoir été beaucoup consulté. Il a plutôt été mis devant un fait accompli par le gouvernement fédéral.

De ce côté-ci, on s'est préoccupé et on se préoccupe encore de ce dossier en espérant que tout va aller pour le mieux mais en se posant aussi certaines questions.

Le Président (M. Beaumier): Merci, M. le député de Laporte.

J'informe les membres de cette commission qu'il est 20 heures. Pourrions-nous procéder à l'appel et à l'adoption des programmes et des crédits?

M. Bourbeau: Il y a bien d'autres dossiers qu'on aurait voulu toucher mais je serais bien d'accord pour remettre tout cela à l'an prochain, si je peux dire, alors qu'on sera peut-être de l'autre côté - je l'espère - pour l'étude des crédits.

Le Président (M. Beaumier): À la salle 91?

M. Biron: C'est un espoir qui vous est permis.

Le Président (M. Beaumier): Vous voulez dire à la salle 81? (20 heures)

Les sociétés de placements dans l'entreprise québécoise

M. Bourbeau: Oui, oui. Il y aurait quand même un point que j'aimerais toucher rapidement. Le ministre pourrait-il nous informer en ce qui concerne les programmes

qui ont été annoncés par le ministre des Finances lors du discours sur le budget et qui découlent des travaux de la commission Saucier, entre autres, le programme SPEQ et les autres. Le ministre se rappellera qu'à plusieurs reprises on avait exhorté le gouvernement à mettre en vigueur les recommandations de la Commission québécoise sur la capitalisation des entreprises. Il semble que l'ex-ministre des Finances ne voulait rien savoir et que le nouveau ministre des Finances est plus porté à écouter les conseils de ceux qui s'intéressent au développement économique et à la création d'emplois. Bien sûr, ce n'est pas l'Opposition qui va s'opposer à ce que le ministre ou le gouvernement mette en vigueur ces recommandations puisqu'on les a souhaitées ardemment et qu'elles font même partie des engagements que le Parti libéral a inclus dans son programme politique intitulé "Maîtriser l'avenir". J'aimerais que le ministre nous informe de l'état des travaux relatifs à la mise au point de ces programmes afin d'en savoir un peu plus long.

M. Biron: D'abord, une correction. L'ex-ministre des Finances était aussi très réceptif aux recommandations que j'étais en train de lui faire concernant les suites du rapport de la commission Saucier. Quant à votre question directe sur les SPEQ, je vous remercie de votre intérêt. D'abord, une SPEQ, c'est une société de placements dans l'entreprise québécoise. C'est un véhicule qui permettra au chef d'entreprise d'investir un abri fiscal dans sa propre entreprise. On sait qu'autrefois un chef d'entreprise investissait 10 000 \$ dans Bell Canada et il y avait un abri fiscal, un gain de 3000 \$. S'il investissait 10 000 \$ dans son entreprise, il n'y avait pas d'abri fiscal. Maintenant, à condition d'investir un minimum de 100 000 \$, 100 000 \$ de capitalisation dans une entreprise, par l'intermédiaire d'un véhicule qu'on appelle la SPEQ - c'est le véhicule qui va assurer l'équité fiscale - pour être certain de ne pas avoir d'évasion fiscale, un chef d'entreprise, à condition de ne pas détenir plus de 49 % de la SPEQ, pourrait investir 49 % dans la SPEQ. Il trouve deux, trois, quatre ou huit de ses copains, ses partenaires, qui voudraient investir avec lui tout en bénéficiant d'un abri fiscal. À supposer qu'ils sont quatre, trois à 15 000 \$ chacun ou 20 000 \$ chacun et un à 40 000 \$, ils créent leur SPEQ, l'un investit 40 000 \$ et les autres 20 000 \$, 20 000 \$ et 20 000 \$. Cela fait un investissement de 100 000 \$ dans la capitalisation de l'entreprise. La SDI autorise, émet les certificats nécessaires et l'individu a le droit de déduire 40 000 \$ de son revenu imposable, mais c'est limité à un maximum de 20 % par année de son revenu imposable. S'il gagne 50 000 \$ par année, 20 %, c'est

10 000 \$. En temps normal, s'il avait investi 40 000 \$ dans Bell Canada au cours des dernières années, il aurait eu droit à sa déduction fiscale, pas plus. Maintenant, parce que c'est la SPEQ, un véhicule privilégié, une PME, il déduit 20 % des 50 000 \$, donc 10 000 \$, et il reporte à l'an prochain les 30 000 \$ qui lui restent. Il déduit encore 10 000 \$ l'an prochain, 10 000 \$ dans trois ans et 10 000 \$ dans quatre ans. Il a le droit de reporter, sur cinq ans, son abri fiscal d'un investissement fait cette année dans son entreprise.

M. Bourbeau: Est-ce que c'est un crédit d'impôt ou une déduction?

M. Biron: C'est une déduction de son revenu imposable. Dans le discours sur le budget, il y a un plafond REA à 10 000 \$ - 11 n'a pas le droit de déduire plus de 10 000 \$ - moins les 10 000 \$, moins son REER, il reste 5000 \$ dans son REA qu'il peut investir dans la Banque Nationale, dans Bell Canada, etc. Il n'y a pas de plafond pour la SPEQ. En plus de son REA, il a le droit d'investir 20 % de son revenu dans sa SPEQ à chaque année. C'est vraiment privilégier la PME. Cela, c'est pour le véhicule de la SPEQ. Ce qu'on veut faire, c'est qu'aucun individu ne pourra détenir plus de 49 % des actions. Donc, il faudrait qu'ils soient au moins trois pour former une SPEQ et ce ne sera pas 50, 100 ou 200 comme dans les SODEQ. Il y avait vraiment trop de gens. C'est un peu le modèle des SBDC de l'Ontario, Small Business Development Corporations, où ils sont 3, 4, 5, 8 ou 10, mais ils forment un véhicule pour investir dans leur entreprise. Au lieu d'avoir un abri fiscal, ils ont le crédit d'impôt, ce qui équivalait à peu près à la même chose.

M. Bourbeau: Non. Ils ont un montant payé comptant.

M. Biron: Oui.

M. Bourbeau: Ce n'est pas un crédit d'impôt.

M. Biron: Nous avons l'abri fiscal, c'est-à-dire le REA amélioré, à la SPEQ.

M. Bourbeau: En Ontario, dans les Small Business Development Corporations, quand des actionnaires décident d'investir dans leur propre compagnie, le gouvernement leur donne un montant d'argent comptant qui représente 30 % du montant, et ce n'est pas un crédit d'impôt, contrairement à ce que vous avez dit.

M. Biron: Non.

M. Bourbeau: Si je comprends bien, la

SPEQ dont vous parlez, c'est un peu l'amalgame de deux des propositions du rapport Saucier. Le rapport Saucier proposait les sept, enfin, ce qui est un peu la même chose, une société d'investissements, et une formule aussi de REP qui était un REA adapté aux sociétés. Si je comprends bien, la SPEQ c'est un amalgame des deux formules.

M. Biron: C'est l'amalgame des deux formules qui est doublé pour ceux et celles qui veulent investir dans le développement, c'est-à-dire que c'est l'entreprise qui ne veut que bénéficier d'un abri fiscal. Si l'entreprise veut, en plus de bénéficier d'un abri fiscal, investir dans le développement dans la Société de développement industriel du Québec on va lui garantir le montant égal. C'est ce qu'on appelle les prêts de capitalisation. Donc, on va lui garantir 100 000 \$ à 100 % sur lesquels on va prendre charge des intérêts, mais on va suspendre la forme de subvention. Elle pourra rembourser son prêt de capitalisation par sa SPEQ, donc, elle sera encore admissible, pour les années à venir, à son abri fiscal. C'est un abri fiscal privilégié pour ceux et celles qui veulent investir dans les PME. Ce qu'on va faire avec cela, je pense qu'on va prendre une couple de 100 000 000 \$ par année qui normalement iraient dans des grandes entreprises, et on va les détourner vers les PME. Donc, des PME qui vont être mieux capitalisées.

M. Bourbeau: Je m'excuse. Le ministre a quelque chose qui est nouveau pour moi. Est-ce que je comprends qu'à chaque fois qu'une SPEQ va investir 100 000 \$ dans une société québécoise, une PME, la SDI va également offrir un prêt sans intérêt pour le même montant?

M. Biron: À condition que l'entreprise fasse du développement, c'est-à-dire investisse dans des bâtisses, des équipements, de la machinerie, donc, se développe. Par contre, nos formes de subventions vont être éliminées.

M. Bourbeau: Les autres formes?

M. Biron: Les autres formes de subventions vont être éliminées.

M. Bourbeau: Tout actionnaire au Québec d'une PME qui décide d'investir dans sa société sous forme de SPEQ va immédiatement avoir un prêt, ou peut avoir un prêt, pourvu qu'il fasse du développement, de la SDI d'un montant égal... Évidemment, c'est 100 000 \$ au minimum.

M. Biron: Exactement, Pourvu qu'il fasse du développement et pourvu que ce soit une entreprise dans un secteur

admissible, c'est-à-dire manufacturier, tertiaire moteur.

M. Bourbeau: Un prêt sans intérêt?

M. Biron: Un prêt sur lequel la SDI va payer l'intérêt la première année à 100 %, la deuxième à 100 %, la troisième, la quatrième, la cinquième à 50 %. Mais c'est un prêt de capitalisation, c'est-à-dire que cela entre à l'élément capital-actions, équité de l'entreprise, et le prêt va être remboursé par la SPEQ après cinq ans.

M. Bourbeau: Un prêt de capitalisation, c'est-à-dire que la SDI va faire un prêt à l'entreprise ou aux actionnaires?

M. Biron: La SDI ne fait pas le prêt.

M. Bourbeau: Aux actionnaires?

M. Biron: La SDI ne fait pas le prêt. La SDI va donner la garantie et c'est encore une fois l'institution financière qui va le faire. Pour que vous compreniez...

M. Bourbeau: Est-ce qu'on parle des mêmes 100 000 \$?

M. Biron: Un deuxième.

M. Bourbeau: Je comprends. Si la SDI garantit un emprunt des actionnaires ou un emprunt de la société?

M. Biron: De la société.

M. Bourbeau: La société va aller emprunter d'une banque et la SDI va garantir le prêt et ce prêt va être utilisé par la société pour faire quoi?

M. Biron: Pour faire du développement.

M. Bourbeau: Ce n'est pas du capital-actions à ce moment, c'est un emprunt.

M. Biron: L'entreprise qui ne veut pas investir, pour elle, oubliez le prêt de capitalisation. Mais les actionnaires ont le droit, s'ils veulent mieux capitaliser leur entreprise, de bénéficier du régime de la SPEQ.

M. Bourbeau: Je comprends cela. Ce n'est pas là que le bât blesse. C'est que le ministre parle d'un prêt de capitalisation.

M. Biron: C'est l'autre étape. Je pourrais vous...

M. Bourbeau: Si l'entreprise emprunte de l'argent dans une banque, comment ces fonds peuvent-ils se retrouver dans le capital-actions de la compagnie?

M. Biron: C'est un prêt à l'équité de l'entreprise puisque c'est garanti à 100 %. Donc, ni l'entreprise ni les actionnaires ne vont donner des garanties là-dessus. Le gouvernement à travers la SDI va donner 100 % de garantie, lequel prêt sera remboursé dans une période donnée par la SPEQ. Donc, c'est un prêt de capitalisation pour mieux donner de l'équité à l'entreprise et non pas un prêt à court terme comme cela arrive trop souvent, hélas, que nos entreprises se financent.

M. Bourbeau: Probablement que je ne comprends pas parce que, quand on parle de capitalisation, on parle de souscription d'actions...

M. Biron: C'est exact.

M. Bourbeau:... dans la compagnie, par opposition à un emprunt. Si c'est une banque qui fait un prêt, non pas aux actionnaires, mais à la compagnie, c'est la compagnie qui emprunte, comment les fonds peuvent-ils se retrouver sous forme d'actions dans la compagnie? C'est un emprunt. Ce ne sont pas des actions.

M. Biron: On est en train de discuter avec les comptables pour que ce point apparaisse comme... Vous avez souvent à un bilan d'entreprise, à travers les fonds propres, le surplus d'apport. Pourquoi cela apparaît-il à une ligne d'un coup sec: "surplus d'apport"? Il va y avoir une ligne en dessous de "surplus d'apport" qui va s'appeler "prêt de capitalisation garanti à 100 % par le gouvernement". Cela va être à cette ligne-là, donc, dans les fonds propres de l'entreprise et non pas dans les exigibilités à court terme.

M. Bourbeau: J'ai l'impression que ce sont des chinoïseries parce que ces fonds vont quand même être dus par l'entreprise au prêteur. Un jour, il va falloir qu'elle le rembourse.

M. Biron: M. le député de Laporte, je comprends que vous ayez de la difficulté à me suivre parce que techniquement - une fois qu'on aura expliqué, vous allez voir que c'est relativement facile - on parle de deux choses et c'est peut-être ce qui complique cela, à l'heure actuelle, parce que l'approche gouvernementale - notre approche, en tout cas - se voulait être une approche complète. C'est-à-dire qu'on règle le problème de capitalisation de l'entreprise une fois pour toutes et qu'on en profite pour permettre aux propriétaires de PME d'avoir un abri fiscal garanti sur plusieurs années. Tout le processus est là-dessus. On est en train d'écrire la réglementation et les lois et tout cela devrait être déposé au cours des

prochaines semaines. Vous allez comprendre facilement.

M. Bourbeau: Bon! Facilement, je ne suis pas sûr, parce que l'aspect des SPEQ, je comprends très bien que c'est du capital-actions souscrit par les actionnaires, mais l'autre volet, la garantie de prêt, le ministre ne m'a pas convaincu du tout qu'il s'agit de capital-actions. Au contraire. Je conçois que c'est un emprunt de la société, donc, le contraire de ce qu'est le capital-actions. Il est garanti par la SDI. Tant mieux pour la société, mais jusqu'à preuve du contraire, pour moi, ce n'est pas du capital-actions. C'est un emprunt et, donc, cela va à l'encontre des objectifs de la commission Saucier qui étaient de diminuer la charge d'emprunt, si je peux dire, des sociétés pour augmenter la charge de fonds propres. Ce ne sont pas des fonds propres et jusqu'à preuve du contraire, à mon avis, cela n'entre pas du tout dans ce qu'on appelle normalement du capital-actions.

M. Biron: M. le député de Laporte, je connais votre cerveau brillant et je m'engage à vous l'expliquer pendant une demi-heure. Vous allez comprendre tout le processus.

M. Bourbeau: M. le ministre... M. le Président...

Le Président (M. Beaumier): M. le député.

M. Bourbeau: M. le ministre, vous avez beau me lancer des fleurs - d'ailleurs, ce ne sont même pas des fleurs, ce sont des sarcasmes - vous ne pourrez pas me convaincre de quoi que ce soit si cela n'a pas de bon sens. Actuellement, ce que j'entends n'a pas de bon sens. Peut-être qu'à un moment donné vous allez pouvoir mettre cela par écrit et là, on pourra lire ce que quelqu'un qui connaît cela aura pu écrire. Pour l'instant, cela ne m'apparaît pas être très logique.

De toute façon, M. le Président, je suis bien prêt à lever l'ancre pour aujourd'hui. J'espère que le ministre pourra nous faire parvenir le plus tôt possible les documents dont on a dit aujourd'hui que l'Opposition aurait communication. On pourra les relire dans le journal. Pour ce qui est de la réglementation relative aux recommandations du rapport Saucier, vous dites que vous allez rendre publics bientôt ces documents?

M. Biron: Au cours des prochaines semaines. Le projet de loi sur la SPEQ devrait être déposé demain ou après-midi. Quant aux autres formes, la réglementation qui va avec le projet de loi de la SPEQ devrait arriver au maximum avant la fin de mai, mais avant l'étude en deuxième lecture.

M. Bourbeau: Très bien. On aura l'occasion d'en prendre connaissance à ce moment-là et de porter les jugements qui s'imposent.

Le Président (M. Beaumier): Merci, M. le député. Avant de procéder à l'adoption des crédits, j'aimerais vous informer que nous avons demain matin une séance de travail.

Le Président (M. Beaumier): Alors, j'ajourne sine die la commission de l'économie et du travail.

(Fin de la séance à 20 h 15)

Adoption des programmes

J'appelle le programme 1. Est-ce que le programme 1 est adopté?

M. Bourbeau: Un instant, M. le Président.

M. Biron: Une séance de travail demain matin?

Le Président (M. Beaumier): Cela concerne les membres de la commission de l'économie et du travail.

M. Bourbeau: M. le Président, parce que...

Le Président (M. Beaumier): M. le député.

M. Bourbeau:... les crédits accordés au ministère de l'Industrie et du Commerce diminuent cette année dans une proportion importante et parce que je n'ai pas eu de réponses satisfaisantes à une foule de questions, surtout sur les questions de communication, nous avons l'intention d'adopter les programmes sur division.

Le Président (M. Beaumier): J'appelle le programme 1. Est-ce que le programme 1 est adopté?

M. Bourbeau: Sur division.

Le Président (M. Beaumier): J'appelle le programme 2. Est-ce que le programme 2 est adopté sur division?

M. Bourbeau: Oui.

Le Président (M. Beaumier): Sur division. J'appelle le programme 3. Est-ce que le programme 3 est adopté sur division?

M. Bourbeau: Oui.

Le Président (M. Beaumier): Sur division. Est-ce que l'ensemble des crédits de 1985-1986 du ministère de l'Industrie et du Commerce est adopté?

M. Bourbeau: Oui.