

*Initiatives ministérielles*

libre-échange. Il y avait presque unanimité des gouvernements au Québec, à tout le moins le gouvernement libéral du Québec et le Parti québécois, comme aussi la grande majorité des Québécois, pour appuyer le libre-échange.

Bien sûr, à cette époque, les libéraux fédéraux étaient contre le libre-échange. Avec le temps, ils ont compris, mais je peux vous dire que cela a été une bataille à n'en plus finir, particulièrement durant l'élection de 1988 qui a été une élection basée particulièrement sur le libre-échange. Les syndicats aussi étaient contre, parce qu'ils soutenaient le NPD. Mais maintenant, ils ont changé, ils commencent à comprendre que le libre-échange avec les États-Unis est une bonne chose, que la libéralisation des marchés dans le monde est une bonne chose pour la plupart de nos entreprises.

Le Québec a aussi appuyé la dernière entente, l'ALENA, entre le Canada, les États-Unis et le Mexique. Encore une fois, c'est la preuve que les Québécois sont très ouverts sur les marchés mondiaux. Je vais maintenant parler de l'ouverture à la venue des nouveaux partenaires dans l'ALENA. Le Québec, une société en plein essor, est devenu un partenaire crédible, efficace et respecté en Amérique du Nord, mais également en Europe. De plus en plus d'hommes et de femmes d'affaires du Québec sont actifs au niveau du commerce international. Le Québec a besoin d'un cadre juridique qui va lui permettre de développer ses exportations. Le commerce international est un défi pour les gens d'affaires du Québec. Le domaine des affaires est un milieu où les défis sont nombreux et quotidiens. Le commerce international est plus exigeant encore.

• (1510)

Il y a quelques facteurs à considérer. Le premier est la santé financière de l'entreprise. Avant de considérer les coûts reliés à l'exportation, il faut estimer tous les coûts propres à la prospection et à l'établissement du réseau de distribution. Par exemple, les comptes à recevoir à l'étranger: dédouanement et taux de change.

Deuxièmement, le contrôle des coûts de production. Peut-elle répondre dans les délais requis sans affecter le service à la clientèle locale qui assure le pain et le beurre quotidiens?

Troisièmement, la compétence du personnel. Le personnel possède-t-il tous les attributs nécessaires pour répondre à la demande? Les aspects de la langue étrangère, les termes techniques et légaux, les réseaux d'affaires, organismes de support financement, marché, voyages, etc. Peut-on former du personnel actuel? Doit-on embaucher du personnel qualifié ou doit-on embaucher du personnel à l'étranger?

Quatrièmement, les outils de mise en marché. Avant d'investir dans des activités de mise en marché, une entreprise doit se renseigner sur toutes les habitudes d'affaires du pays visé.

Cinquièmement, les attentes de la clientèle. Vérifier si le produit ou le service que vous désirez exporter répond aux attentes de nos nouveaux clients. Le commerce international secteur complexe, d'où l'importance des ententes commerciales et des mécanismes nécessaires à leur application.

Le rôle des gouvernements. Les gouvernements internationaux, les 108 gouvernements membres de cet accord doivent d'abord encadrer le commerce international; la négociation d'ententes commerciales qui favorisent l'accès à de nouveaux marchés tout en assurant l'harmonie et l'équilibre; voir à l'élimination des barrières au commerce international. L'Uruguay Round répond en grande partie à ces visées.

Le soutien aux entreprises. Je crois qu'il est nécessaire que le gouvernement ait une oreille bien tendue pour voir le comportement des entreprises, leurs besoins et les différents items que j'ai mentionnés au préalable, c'est-à-dire par exemple une certaine garantie des comptes recevables. Quand on exporte à l'étranger, il est difficile d'aller percevoir ses comptes. Il faudrait que le gouvernement mette en place une certaine garantie. Cela existe déjà à une échelle pour les grandes sociétés, mais pour les petites sociétés, les PME, c'est très difficile et c'est très peu abordable. Il faudrait que les gouvernements créent une espèce de fonds pour garantir les comptes recevables pour la petite et moyenne entreprise qui désirent faire de l'exportation.

Il y a aussi les prêts pour la promotion de nos produits. Souvent il est très difficile pour une entreprise qui a un excellent produit et qui veut exporter, qui n'a pas le *cash flow* nécessaire pour faire de l'exportation et souvent ce *cash flow* n'est pas justifiable par les banques. Il faudrait élaborer et faire en sorte qu'il y ait des fonds disponibles pour la promotion des produits. Tout cet argent pourrait être disponible, non pas un don, mais un prêt garanti par les gouvernements ou garanti par les sociétés d'assurance indépendantes ou autres, mais il faudrait définitivement en créer un pour faire en sorte de favoriser la promotion de nos produits à l'étranger.

• (1515)

Il y a aussi des maisons du commerce à l'étranger, dynamiques et disponibles, des bureaux de gens disponibles et qui sont très ouverts à la nécessité d'aider nos petites et moyennes entreprises qui veulent exporter et qui veulent ouvrir des marchés. Souvent, on a vu des fonctionnaires manquer de dynamisme. À cet égard, on fait beaucoup de diplomatie, mais quand vient le temps de faire des affaires, on pense que c'est quasiment pas correct. La meilleure façon de survivre, à mon avis, c'est de faire des affaires, surtout qu'avec ces marchés très ouverts, il sera vraiment nécessaire d'appuyer nos entreprises, du moins de leur donner les informations nécessaires sur la culture, l'économie de ces pays, la façon de faire les choses, toutes sortes d'informations que nos fonctionnaires des Affaires étrangères connaissent et qu'ils pourraient mettre au service de nos petites et moyennes entreprises.

Un item que le Québec revendique depuis très longtemps, et je vais m'y arrêter parce que je pense que c'est très important, est la formation de la main-d'oeuvre. Il y aura lieu de se concerter vraiment et de faire en sorte qu'on puisse être le plus efficace possible, de former des gens qui soient à la fine pointe pour être capables de produire, de créer, d'être productifs, d'avoir des employés adéquats, etc.

C'est un point très important. J'ai lu, dans la revue *L'Actualité* du 15 septembre dernier, un article qui m'a frappé. J'étais un peu au courant parce que lorsque j'étais président du Comité des sciences et de la technologie, on avait fait une tournée en Europe.