

rais pas à mettre cette question aux voix n'importe quand à Peterborough. Je le mettrais aux voix chez les membres de la section 524 des UE.

Je demanderais aux travailleurs de l'acier: Croyez-vous qu'il faudrait abolir le PAIT ou l'IRDIA? Aucun d'entre eux ne le voudrait. Ils savent qu'ils peuvent placer leurs produits sur des marchés étrangers comme au Brésil et au Botswana parce que le gouvernement a adopté ces programmes. Je dirais aux ministres intéressés: Continuez. C'est ce que veulent les gens de Peterborough. Ils se préoccupent peu des propos inutiles que nous avons entendu prononcer aujourd'hui par les oppositionnels.

Je propose que nous revoyions brièvement ensemble un ou deux des domaines d'activité auxquels j'ai le plus à voir. Prenons d'abord le travail de la Société pour l'expansion des exportations. Ce n'est pas à vrai dire un programme d'initiatives, mais certainement un programme d'appui. En 1971, cet organisme a mis à la disposition de la Canadian General Electric, c'est-à-dire de sa filiale de Peterborough, quelque trois millions et demi de dollars.

Voyons la situation de la SEE. La valeur des exportations garanties en 1971 fut de 392 millions. Il s'agit là des affaires négociées en vertu de l'article 24 de la loi. Aux termes de l'article 27, la valeur des exportations garanties s'est chiffrée à 89 millions. Du point de vue qui m'intéresse, l'une des choses qui nous a continuellement ennuyés, ce fut le problème du financement de faveur. Le gouvernement a surmonté l'essentiel de la difficulté en ayant recours aux dispositions de l'article 79. Dans le secteur du financement des exportations, la valeur des contrats conclus aux termes de cet article s'est élevée à 240 millions de dollars, tandis qu'elle atteignait 100 millions aux termes de l'article 31.

La Canadian General Electric cherche actuellement à effectuer des trouées significatives dans le marché d'exportation, plus précisément dans le domaine des gros appareils électriques; j'ose affirmer que le ministère de l'Industrie et du Commerce, par l'intermédiaire de la Société pour l'expansion des exportations, a bien épaulé ses efforts en ce sens. Certains de ces accords commerciaux mettent en cause des marchés très difficiles—par exemple, ceux de la Roumanie, d'Israël, de la Pologne et de la Nouvelle-Zélande—et le succès dépend souvent des arrangements faits à l'égard du financement de faveur.

Nous sommes très optimistes quant aux possibilités de l'accord prévu avec la Roumanie. Le rôle de la Société et du ministère est un facteur presque essentiel du succès de ces projets et j'aurais cru que l'opposition aurait eu plus à dire au sujet des activités de la Société pour l'expansion des exportations puisque le gouvernement a été lié à cet organisme.

Je veux étudier brièvement le rôle joué par le Programme d'avancement de la technologie. Le secrétaire parlementaire du ministre de l'Industrie et du Commerce (M. Howard) en a parlé brièvement. Une fois de plus, il est juste de dire que dans le cas de la General Electric, on a offert de l'aide aux termes du programme d'avancement de la technologie et des programmes de l'IRDIA et l'on a accepté cette aide. On a pu faire des travaux qui étaient particulièrement bien adaptés au Canada et qui nous ont placés à l'avant-garde du progrès technologique dans bon nombre de domaines.

Je pense au complexe hydro-électrique d'Eel River, réalisation commune de la New Brunswick Power Commission et de la Canadian General Electric Company. Je pense à la nouvelle technique de transmission du courant direct de haut voltage appliquée largement grâce à l'aide que le ministère de l'Industrie et du Commerce a donnée à la société en vertu de la loi stimulant la recherche et le développement scientifiques. D'autres sociétés de ma région ont reçu une aide semblable, notamment la De Laval Company et la Fisher Gauge Company, petite entreprise entièrement canadienne et très prospère. Elle aussi a reçu de l'aide en vertu du programme pour l'avancement de la technologie industrielle.

A mon avis, ces programmes élaborés par le gouvernement étaient destinés à aider les secteurs de la fabrication et de la technologie au Canada. Ils ont permis aux fabricants canadiens non seulement de faire face à la concurrence étrangère au Canada, mais aussi de trouver de nouveaux débouchés à l'étranger. Ils ont ainsi fourni du travail, ce qui nous intéresse au plus haut point. La seule critique que l'on puisse faire au sujet de ces programmes est qu'ils ne sont pas allés assez loin.

J'ai suivi l'évolution du programme PATI. En 1965, le PATI était d'après moi un programme incomplet. Il n'était pas aussi bon qu'aujourd'hui. On l'a amélioré. Ceci est valable pour d'autres programmes. Si on avait voulu que le débat d'aujourd'hui soit utile, l'opposition aurait dû examiner ces programmes d'un œil critique et faire des suggestions pour les améliorer; je suis certain que les membres du gouvernement ont l'esprit ouvert en ce qui concerne les moyens d'améliorer ces organismes. A mon avis, le débat a été un échec parce que l'opposition a refusé de faire des suggestions au sujet des programmes qu'elle a critiqués à la Chambre. Je passe maintenant à une question que j'ai déjà soulevée ici. Je songe en particulier à la situation de l'industrie électrique lourde du pays. Le gouvernement lui a toujours accordé un appui sans équivoque. Une partie du financement que nous avons mis à la disposition des services publics dans les provinces et les conditions de ce financement, visant à appuyer la technologie canadienne, ont été effectivement avantageuses pour cette technologie. Mais le fait demeure que les services publics ont été créés par les provinces. L'intérêt primordial de ces dernières est de se procurer les génératrices, les interrupteurs et l'outillage électrique lourd dont elles ont besoin au meilleur prix possible et il semble qu'elles aient refusé jusqu'ici, à part quelques rares exceptions, d'appuyer la technologie canadienne, les travailleurs et les industriels canadiens dans la mesure où elles l'auraient voulu.

• (1740)

Qu'il me soit permis d'examiner le projet de la rivière de la Paix. Plus de 50 p. 100 des 49 millions de dollars dépensés pour cette entreprise sont allés à des firmes du Japon, des États-Unis, de la Suisse, de la Suède et de la France. J'aimerais bien savoir si les fabricants canadiens de matériel électrique lourd ont jamais réussi à faire accepter leurs soumissions dans l'un ou l'autre de ces pays; s'ils ont jamais réussi à obtenir des contrats du Japon, de la Suède ou de la Grande-Bretagne. Ces derniers sont des marchés fermés. Par la ruse et divers autres moyens, ils réussissent à fermer leurs marchés aux produits de nos fabricants dans ce domaine. Et pourtant, nous laissons le champ libre à ces fournisseurs étrangers.