

Article 31 du Règlement

personne ne nous a dit qu'il nous fallait tout à coup devenir des investisseurs en capital de risque capables de discerner les numéros gagnants et les numéros perdants sur le marché. Ce n'est pas ce qui s'est passé.

Mme Georgette Sheridan (Saskatoon—Humboldt): Monsieur le Président, c'est avec plaisir que je prends part au débat sur cette question si importante pour de nombreux Québécois. Je remercie les députés d'avoir attiré notre attention sur l'avenir de l'industrie de défense, secteur qui, au fil des ans, a procuré beaucoup d'emplois au Québec et continuera de le faire.

La prospérité de l'industrie de défense est vitale si l'on veut que le Québec lui-même soit prospère. Le Québec est une région dynamique du Canada et de l'Amérique du Nord, et son industrie peut suivre le rythme des changements mondiaux et des progrès techniques.

Je félicite le député de l'intérêt qu'il a manifesté en soulevant cette question, dont je voudrais vous entretenir quelques minutes.

[Français]

L'industrie du matériel de défense du Québec compte un grand nombre de petites entreprises et moins de 20 entreprises de taille moyenne à grande. La grande majorité des ventes sont effectuées par les moyennes et les grandes entreprises.

Toutes ces entreprises, peu importe leur taille, ont vu diminuer progressivement leurs ventes de matériel de défense au cours des dernières années. En raison du fléchissement prévu des marchés militaires, il est raisonnable de penser que cette tendance se maintiendra.

[Traduction]

Les marchés européens du matériel de défense se sont beaucoup repliés, ce qui a entraîné la perte de 150 000 emplois depuis trois ans. Cela représente 10 p. 100 des effectifs dans le secteur de l'aérospatiale et de la défense.

L'Amérique a connu elle aussi de fortes réductions dans les achats militaires, qui se sont traduites par de lourdes pertes d'emplois, soit plus de 3 000 depuis trois ans. Les industries européennes et américaines ont fait face à un grave problème d'adaptation industrielle.

Dans divers pays, les gouvernements ont réagi de différentes manières. Il est tentant de chercher des solutions semblables à celles proposées aux États-Unis pour régler des problèmes comme ceux qu'éprouvent les industries de l'aérospatiale et de la défense au Québec.

Nous pouvons certes tirer des enseignements de l'expérience des autres. J'ai bon espoir que certaines solutions, dans la conversion des industries de défense, puissent s'appliquer universellement. Ainsi, il y a un certain nombre d'obstacles internes et externes à la diversification et à la reconversion de ces industries.

Il y a par exemple la faible taille de la clientèle, le manque d'expérience sur les marchés d'exportation ou les marchés commerciaux, des produits d'une trop haute technicité, des séries

trop courtes. Au nombre des obstacles, notons le repli des marchés mondiaux du matériel de défense, la difficulté d'attirer des capitaux et le protectionnisme des autres pays.

Les diverses approches retenues par des gouvernements du monde entier pour résoudre leur problème de conversion de l'industrie de défense tiennent toutes compte de ces éléments, mais elles sont souvent adaptées aux circonstances particulières de leurs industries de défense.

En règle générale, ces programmes ne prévoient pas que les industries se retirent des marchés militaires. Le premier objectif de la diversification est normalement le maintien d'une base industrielle rentable. De nombreux gouvernements ont estimé que le problème se posait au niveau régional ou local et ont adapté leur aide en conséquence.

Beaucoup ont mis sur pied des comités regroupant tous les intéressés: gouvernement, syndicats, industrie. Les technologies à double utilisation, militaire et civile, sont souvent un critère à respecter pour obtenir l'aide du gouvernement pour la recherche et le développement.

Un objectif clé de tous ces programmes est de maintenir des industries à forte concentration de matière grise et des emplois de grande qualité en technologie de pointe.

Le Président: La députée vient de commencer son intervention et elle aura la priorité lorsque nous reprendrons le débat.

Comme il est 14 heures, conformément au paragraphe 30(5) du Règlement, la Chambre passe aux déclarations de députés prévues à l'article 31 du Règlement.

DÉCLARATIONS DE DÉPUTÉS

[Traduction]

LA SEMAINE DE LA SANTÉ VERTÉBRALE

M. Ted McWhinney (Vancouver Quadra): Monsieur le Président, la semaine du 1^{er} au 7 mai est la Semaine de la santé vertébrale. Cette pratique a été établie en 1985 pour inciter les enfants à prendre de bonnes habitudes en matière de santé vertébrale.

La Semaine de la santé vertébrale est parrainée chaque année par l'Association des chiropraticiens de l'Ontario, un organisme à participation volontaire qui représente plus de 1 350 chiropraticiens de l'Ontario. La semaine a pour but de sensibiliser le public et de promouvoir la recherche afin d'accroître la qualité des soins de santé dispensés aux Ontariens.

Huit Canadiens sur dix souffrent ou ont déjà souffert de maux de dos. Et l'incidence est en hausse. La clé de la prévention réside dans une vie saine, une bonne posture, la pratique d'exercices physiques et une bonne alimentation.

Je vous prie de souhaiter avec moi à l'Association des chiropraticiens de l'Ontario que la Semaine de la santé vertébrale soit un franc succès.