

En conclusion, je voudrais lire un paragraphe du rapport annuel 1983 de la de Havilland Aircraft of Canada, Limited:

Il y a deux aspects qui touchent particulièrement les profits ou les pertes du programme Dash-8. Le premier, c'est le coût de l'argent pour les acheteurs d'avions, le deuxième le coût de production. A ces deux chapitres, le Dash-8 fait face à une concurrence acharnée. Du fait que nos concurrents sont largement soutenus par leur gouvernement...

Nous, l'opposition, demandons que le gouvernement libéral soutienne la concurrence des gouvernements étrangers lorsqu'il s'agit de vendre des appareils au Canada.

**M. Maurice Harquail (secrétaire parlementaire du ministre des Pêches et des Océans):** Monsieur le Président, je suis convaincu que le député conviendra que nous sommes capables d'affronter la concurrence non seulement à l'échelle internationale mais aussi nationale. Je crois que nous avons très bien réussi à soutenir la concurrence à tous les niveaux, pas uniquement dans le monde du commerce. Il reconnaîtra sûrement que nous avons très bien affronté la concurrence à en juger par les chiffres qui sont publiés régulièrement.

Le député de Peterborough (M. Domm) semble douter que la société de Havilland puisse soutenir la concurrence des fabricants d'avions de ligne d'apport. Il craint que de Havilland n'exige un prix trop élevé et ne puisse offrir une formule de financement concurrentielle à cause de nos obligations dans le cadre du GATT.

Je vais d'abord parler des concurrents. Le député a soutenu que le Shorts 360, un avion fabriqué en Irlande du Nord, était un produit comparable dont le prix est inférieur de 2 millions de dollars à celui du Dash-8. Or le Shorts 360 n'est pas comparable. Il n'est pas pressurisé, ce qui veut dire qu'il ne peut voler à une altitude de plus de 10,000 pieds. Par exemple, en général les conditions météorologiques en Ontario, où opère la société Air Atonabee, exigent un avion qui puisse grimper au-dessus de 10,000 pieds afin d'éviter les turbulences atmosphériques. Le Shorts 360 est également plus lent que le Dash-8. Je le répète, cet avion ne fait pas concurrence au Dash-8 car il n'en possède pas les qualités.

Je vais également apporter un éclaircissement sur un autre point. Le prix exigé par de Havilland ne continue pas d'augmenter, comme on l'a prétendu récemment dans les journaux. La pratique normale dans l'industrie consiste à fixer un prix pour une année donnée et d'y ajouter une échelle mobile. Telle est la pratique suivie par de Havilland. Le prix a été fixé en dollars de 1982 et augmente selon le taux d'inflation. Le prix de base lui-même n'a pas changé.

Le gouvernement est bien conscient des critiques soulevées en public par les transporteurs aériens régionaux. Leurs critiques illustrent simplement les difficultés auxquelles se heurte de Havilland. Nous n'allons pas négocier de contrats de vente en public. Je puis dire cependant que le gouvernement fait de grands efforts pour répondre à ces critiques.

Le gouvernement a promis à la société de Havilland qu'il lui fournira de l'aide pour lui permettre de faire face à la concurrence du Brésil, de la Grande-Bretagne ou d'où que ce soit. La forme exacte que prendra cette aide en est aux étapes finales de discussion au cabinet, mais l'engagement du gouvernement est ferme. Les députés savent que la forme d'aide à laquelle on en arrivera éventuellement devra respecter nos engagements internationaux, et que nous devons être très prudents sur ce point. Nous sommes une nation commerçante, et le commerce

international est régi par des règles dont le Canada bénéficie énormément dans l'ensemble.

D'après le député de Peterborough, le ministre responsable de la CDIC et donc de la société de Havilland aurait dit que nous pourrions faire aussi bien que la Grande-Bretagne qui offre un financement à un taux de 7 p. 100. J'ai vérifié la transcription des propos du sénateur Austin, et voici ce qu'il a vraiment dit:

Ce que nous voulons, c'est vendre aux taux d'intérêt en vigueur sur le marché et à des prix qui nous permettent de rentrer dans nos frais de production.

• (1820)

Il a aussi fait observer que nous étions en fait concurrentiels du point de vue du coût de production. Le député l'a peut-être mal entendu.

Je voudrais répéter ce que le gouvernement actuel a affirmé à maintes reprises. Nous ne permettrons pas que la société de Havilland soit écartée du marché par les pratiques financières voraces de ses concurrents. Le gouvernement a pris des engagements concernant la société de Havilland et l'appareil Dash-8.

Nous voulons tous non seulement que cette entreprise réussisse mais qu'elle procure des emplois au Canada. Nous devons également défendre l'idée qu'il faut nous arranger pour acheter ces appareils à l'intérieur du pays selon notre production.

LA COMMISSION DE LA FONCTION PUBLIQUE—L'OFFICE DE LA PROMOTION DE LA FEMME. B) LA PARITÉ SALARIALE ENTRE HOMMES ET FEMMES

**Mme Margaret Mitchell (Vancouver-Est):** Monsieur le Président, le 20 février dernier, j'ai signalé au ministre chargé de la condition féminine la consternation qu'avait éprouvée les Canadiennes à l'annonce de la décision de fermer l'Office de la promotion de la femme de la Commission de la Fonction publique le 1<sup>er</sup> avril. En dépit de la promesse sans équivoque de madame le ministre que ce service ne serait pas aboli, nos inquiétudes se sont effectivement concrétisées le 1<sup>er</sup> mai 1984. Ce service était important puisqu'il permettait de renseigner les femmes, de leur offrir des programmes de formation et des services d'orientation professionnelle et de défense de leurs intérêts, surtout aux 95 000 femmes commis et secrétaires, les fonctionnaires les plus mal rémunérées.

Des pressions politiques ont été exercées par les députés de ce côté-ci de la Chambre, et de nombreuses organisations féminines ont entrepris de présenter des instances énergiques. Le 14 mai, la Commission de la Fonction publique a ouvert un centre de programmes à l'intention des femmes, qui sera intégré à sa direction des opérations. Certes, bon nombre des fonctions essentielles de l'Office de la promotion de la femme seront maintenues, mais le service sera surveillé de très près en vue de s'assurer que les rôles de surveillance et de défense des intérêts de la femme demeureront. Or ce sera chose passablement difficile dans une structure intégrée.

On a déjà entrepris dans l'Ouest de pratiquer des compressions de service. L'Office de la promotion de la femme dans la région des Prairies a subi une réorganisation unilatérale de sorte que l'agent qui représente sur place ce service consacre désormais la moitié de son temps de travail à la promotion même de la femme, temps qui sera réparti également entre le Manitoba et la Saskatchewan. Cette situation est parfaitement intolérable, surtout du fait que le ministre nous a promis le 20