

Ce que nous reprochons notamment au projet de loi C-25, c'est qu'il est contraire à la proposition qu'avait faite le ministre des Finances (M. Wilson) en 1984, disant que la politique conservatrice consisterait à créer une super société de la Couronne qui chapeauterait les sociétés de Havilland et Canadair. Or, les conservateurs font maintenant volte-face, et nous voulons savoir pourquoi. Nous souhaitons examiner cette question en comité pour savoir combien l'entreprise sera vendue en définitive car la société acheteuse versera quelque 120 millions de dollars alors que le gouvernement investit dans la transaction 200 millions de dollars. Nous voulons examiner les livres de l'entreprise. Le ministre et certains représentants de l'entreprise doivent nous dire ce qui se passe.

J'ose croire que la Chambre se prononcera sur ce projet de loi aujourd'hui. Cela est possible. Je peux dire sans crainte de me tromper, au nom du Nouveau parti démocratique, que nous sommes disposés à l'adopter aujourd'hui. Nous ne retarderons pas son adoption. Nous souhaitons, par contre, qu'on envisage de former un comité législatif au début de la semaine prochaine. Nous sommes disposés à faire avancer les choses le plus rapidement possible, afin d'examiner certains détails du projet de loi. C'est là la seule façon appropriée de procéder au Parlement. Dans le cas contraire, nous manquerions à notre devoir.

Je signale à la Chambre le discours que j'ai prononcé le 1^{er} décembre et dans lequel j'ai discuté des principes et du pour et du contre de la privatisation. J'espère que d'autres députés de mon parti aborderont ces mêmes questions aujourd'hui.

M. le vice-président: Y a-t-il des questions ou des observations? Le député de Winnipeg-Nord (M. Orlikow).

M. Orlikow: Monsieur le Président, j'aimerais poser une question à mon collègue. Après l'adoption de ce projet de loi, le gouvernement aura vendu au secteur privé les deux principales sociétés aérospatiales du pays, de Havilland de Toronto et Canadair de Montréal. Ces deux sociétés étaient à l'origine dans le secteur privé. En période de récession ou de dépression de l'aérospatiale, et après des années de déficit, ces deux sociétés privées ont décidé qu'elles ne pouvaient plus poursuivre leur activité, qu'il ne leur était plus possible de continuer d'accuser des pertes. On ne peut pas leur en faire reproche, parce que les sociétés privées, c'est normal, ont pour raison d'être de faire de l'argent. Quand elles ne peuvent pas en faire, elles n'ont qu'un désir, arrêter les pertes, et parfois elles ferment leurs portes. C'est ce que ces sociétés s'approprient à faire. Si j'ai bonne mémoire, le gouvernement de l'époque, avec l'approbation des partis de l'opposition, a décidé qu'un pays moderne et industrialisé comme le Canada ne pouvait se permettre d'être absent du secteur aérospatial. Donc, le gouvernement a acheté ces sociétés. Il a dépensé des centaines de millions de dollars pour les maintenir en activité et pour conserver des milliers d'emplois. Le gouvernement leur a fourni les moyens financiers nécessaires pour qu'elles continuent de faire de la recherche et du développement, ce qui les place à la pointe des compétences technologiques dans ce secteur.

Après avoir consacré des centaines de millions de dollars à maintenir ces sociétés en activité, le gouvernement a déjà

Canadair Limitée—Loi

vendu de Havilland à Boeing. Soit dit en passant, d'après les documents que nous avons obtenus, Boeing a réalisé plus de deux milliards de bénéfices aux États-Unis entre 1980 et 1985 sans payer un sou d'impôt.

M. Lewis: Voilà bien le secteur privé.

M. Orlikow: Je suis heureux que le secrétaire parlementaire m'écoute. Cette grande société américaine a réalisé 2 milliards de dollars de bénéfices en cinq ans, entre 1980 et 1985. Non seulement elle n'a pas payé d'impôt au gouvernement des États-Unis, mais en outre, elle a bénéficié d'un crédit d'impôt de près de 100 millions de dollars. Je serai heureux que le secrétaire parlementaire se lève pour prendre la défense de Boeing. J'espère que le gouvernement canadien est plus sage que son homologue américain et qu'il ne permettra pas à Boeing de faire la même chose au Canada.

De toute façon, nous avons vendu de Havilland à Boeing pour un prix dérisoire. Nous proposons maintenant de vendre Canadair à Bombardier qui, au moins, est une société canadienne. Voici ma question au député. Quelles sont les chances, ou les risques, que d'ici cinq à dix ans, l'industrie aéronautique connaissent un autre marasme, que les ventes baissent et que Boeing ou Bombardier veuillent revendre les sociétés à un bon prix au gouvernement du Canada?

M. Waddell: Monsieur le Président, le député qui siège à la Chambre depuis bien plus longtemps que moi et qui a vu beaucoup de marchés se conclure ici et là a, naturellement, tapé dans le mille. Nous sortons les sociétés d'affaire lorsque les temps sont durs. Lorsque la conjoncture s'améliore, nous les revendons au secteur privé. Puis, lorsque les choses vont se gâter à nouveau, vous verrez, les sociétés vont à nouveau faire appel à l'aide du gouvernement.

Comme le député y a fait allusion dans ses commentaires, en vertu de ce marché, les contribuables canadiens vont continuer à assumer la dette à long terme de Canadair, qui s'élève à 1,2 milliard de dollars. Les intérêts payés annuellement seront supérieurs aux 120 millions de dollars que Bombardier va se contenter de payer comptant pour la société. A cause de tout l'argent qui a été investi dans la mise au point de l'avion à réaction Challenger et d'autres techniques, c'est une société dont la valeur technologique atteint environ 300 millions de dollars. En janvier, la société qui l'achète recevra une subvention fédérale de 50 millions de dollars et par la suite 30 millions de dollars supplémentaires en subventions fédérales pour la défense. Elle vient tout juste de se voir octroyer un contrat de défense de 1,7 milliard de dollars. Je veux parler du contrat d'entretien des CF-18. La société a enregistré des bénéfices de 20 millions de dollars en 1985 et de 2,8 millions pour le premier trimestre de 1986. L'acquéreur recevra tout cela, ce qui n'est pas mal en regard d'un prix d'achat de 120 millions de dollars auxquels s'ajoutent 20 millions en versements de redevances. Il s'agit ni plus ni moins d'une vente à rabais. Lorsque tout va bien, nous donnons la poule aux oeufs d'or et lorsque tout va mal, nous rachetons le canard boiteux. Il semble que ce soit devenu une habitude.