

[Texte]

Mr. Chrétien: It is a fantastic plane in terms of noise. It makes no more noise almost than a bus, and much less than the Cessna. It is a great technological development that de Havilland have done.

• 1205

Of course, it is not a jet airplane and, you know, people tend to look at the market of the jets, but now this plane apparently is saving a lot of fuel and it could be a fantastic system.

I was trying to sell it yesterday to Air Canada to have a system that could go from downtown Toronto to downtown Montreal and perhaps downtown Ottawa.

I am told that with this plane from downtown Montreal to downtown Toronto—even if you were, say, about half an hour more in the air—you will be saving an hour and a half in going downtown to the airport in Montreal or Toronto and so on. So it could be very exciting. My case is that I would like to have a Canadian buy it because one of the problems when you have a Canadian plane and you go to sell it to Iran, they ask you, yes, but Chrétien, who is buying it at home? It can be embarrassing a little bit. So I would like to develop that and I am talking with Air Canada and I know that you are interested in that, too.

Mr. Douglas (Bruce-Grey): I just might mention, Mr. Chrétien, that I hope you will talk to the CTC, because that proposal was put forth by Eastern Provincial on the east coast and would have seen at least four—I believe three anyway—of the Dash 7's go into service in that Eastern Provincial hub and spoke concept for the Atlantic Provinces. I think it would have been a tremendous boost, not only for the Atlantic Provinces, but also for de Havilland.

Mr. Chrétien: I have already talked with the Minister of Transport and my officials are in communication with the Transport Commission. You know, we cannot do that directly.

Mr. Douglas (Bruce-Grey): I would like to go then to the Export Development Corporation and what we were talking about this morning and that I believe are Votes 77d, 77d(a), and 77d(b). How many Canadian companies are now funded by guarantees or insurance on their exports and to how many countries?

Mr. Chrétien: Mr. Casgrain.

Mr. Gasgrain: We have about 1,000 active exporters who are insured by us and our sales are going to well over a hundred countries. We are insuring sales to well over a hundred countries.

Mr. Douglas (Bruce-Grey): The increase that you asked for is from \$750 million, I believe it is, to \$2 billion in one instance, and \$750 million to \$1 billion, I believe, in the second. How many Canadian industries have requested further insurance and how many could be included in that increase from \$750 to the \$2 billion? Could you give us some indication of the jobs involved?

[Interprétation]

M. Chrétien: Du point de vue bruit, c'est un avion fantastique. Il n'est pas plus bruyant qu'un autobus et beaucoup moins que le Cessna. C'est une grande réalisation technique de la part de De Havilland.

Bien entendu, ce n'est pas un avion à réaction, et c'est ce que les gens recherchent; mais c'est un appareil qui, semble-t-il, permet d'économiser énormément de carburant, et ce pourrait être un système fantastique.

Hier, j'ai essayé d'en vendre à Air Canada pour assurer la liaison entre le centre de Toronto et le centre de Montréal et peut-être le centre d'Ottawa.

A supposer que le vol dure une demi-heure de plus, on gagnerait quand même une heure et demie puisqu'on éviterait le trajet entre le centre de Montréal et de Toronto et leurs aéroports. C'est donc très engageant. J'aimerais qu'une société canadienne en achète, car si j'essaie de vendre un appareil canadien à un pays comme l'Iran, on me dira: D'accord, mais qui en achète chez vous? Cela peut être embarrassant, je voudrais donc en vendre ici et je suis en pourparlers avec Air Canada; je sais par ailleurs que vous vous y intéressez également.

M. Douglas (Bruce-Grey): J'espère que vous en discuterez avec la CTC car sur la côte Est, Eastern Provincial qui en a fait la proposition, aimerait avoir trois ou quatre Dash 7 en service dans les provinces atlantiques. Ce serait un immense atout non seulement pour les provinces atlantiques mais également pour De Havilland.

M. Chrétien: Je me suis déjà entretenu avec le ministre des Transports et mes collaborateurs sont en rapport avec la Commission des transports. Vous savez, nous ne pouvons pas faire cela directement.

M. Douglas (Bruce-Grey): J'aimerais parler maintenant de la société pour l'expansion des exportations. Ainsi que des crédits 77 (d), 77 (d)(a) et 77 (d)(b). Combien de sociétés canadiennes se sont-elles avancées des capitaux sous forme de garantie ou d'assurances sur leurs exportations; et ces exportations se font à destination de combien de pays?

M. Chrétien: Monsieur Casgrain.

M. Casgrain: Nous assurons environ 1,000 exportateurs et les pays d'exportation dépassent nettement la centaine. Nous assurons des ventes à destination de plus d'une centaine de pays.

M. Douglas (Bruce-Grey): Vous avez demandé que la somme soit portée de 750 millions de dollars à 2 milliards de dollars dans un cas, et de 750 millions de dollars à 1 milliard de dollars dans le second cas. Combien d'industries canadiennes ont demandé une assurance supplémentaire et combien d'industries pourraient être couvertes par cette augmentation qui porte la somme de 750 à 2 millions de dollars? Pouvez-vous indiquer combien d'emplois cela implique?