

[Text]

**Mr. Guérin:** Can I explain on that? When metal is cut for the actual plane, there is a further 20 per cent deposit requested, and the remainder of 75 per cent is cash upon delivery.

**Mr. Balfour:** That is what, a \$4 million airplane?

**Mr. Chrétien:** The first ones were sold at \$4.3 million and now they are asking more, \$4.9 million.

**Mr. Balfour:** Thank you.

**The Vice-Chairman:** Mr. Douglas.

**Mr. Douglas (Bruce-Grey):** Thank you, Mr. Chairman, Mr. Minister. Like Mr. Peters, I am gratified to find people here who can keep their bank accounts in the black sometimes. I have trouble keeping mine from looking like a visit to the bloodletter.

I wanted to touch on what our previous questioner had touched on and am sorry that I was not here last week to hear more about the de Havilland project. Would it be possible to ask you to give us some indication of how the certification for the Dash-7 is proceeding? What about export orders? Do you have some commitments as far as various countries throughout the world are concerned? And I know there is a very high interest in the Dash-7. Then I want to get back to export development.

Perhaps if I can put some of these questions and then we can . . .

**Mr. Chrétien:** I can deal with the ones you have asked so far.

The certification program will be ended on April 30, on schedule. It was predicted for that day, and it is going to be that day.

In terms of sales, we have one firm order only, as yet. There are some in production, obviously, in Toronto, at the establishment of de Havilland, and we are starting the process of selling them.

We have, if I recall—I do not know if it is public—a scheme of help at de Havilland in their financing of sales to the different interests—and they have a lot of people interested but they have no firm commitments as yet, except one. But some are firming up at this time and we are not too pessimistic about it: we think it is going to be all right. In fact, if we compare the situation of Dash-7 with the other de Havilland product, the Twin Otter, we had made 0 Twin Otters before we sold one. So, you have to develop the product and show it before you can sell it.

De Havilland have requested me to go to Paris in June to present the Dash-7 in Paris, and I will be going; but I said to them, "You take that plane up first." And I am making a business trip, as Minister of Industry, Trade and Commerce, to Iran, Saudi Arabia and Israel, and I intend to arrive there and travel between the cities on one of the Dash-7s. Perhaps I will even ask them to land the plane on the main street so that they will see it. I have almost done it in my own riding.

**Mr. Douglas (Bruce-Grey):** They could do it.

[Interpretation]

**M. Guérin:** Permettez-moi de préciser. Lorsque le métal est découpé, on exige un acompte supplémentaire de 20 p. 100, le solde, c'est-à-dire 75 p. 100, étant versé comptant à livraison.

**M. Balfour:** Quel est le prix de cet avion? Quatre millions de dollars?

**M. Chrétien:** Les premiers se sont vendus à 4.3 millions de dollars, et l'on en demande maintenant 4.9 millions de dollars.

**M. Balfour:** Merci.

**Le vice-président:** Monsieur Douglas.

**M. Douglas (Bruce-Grey):** Merci, monsieur le président. Comme M. Peters, je suis bien aise de voir qu'il y a ici des gens capables de tenir leur compte en banque à jour, car le mien a souvent l'air anémié.

Je voudrais reprendre une question abordée par mon prédécesseur, et je suis désolé de m'être absenté la semaine dernière et de n'avoir pu obtenir davantage d'informations concernant le projet De Havilland. Pourriez-vous nous dire où en est l'accréditation concernant le Dash-7? Y a-t-il des commandes de l'étranger? Je sais qu'on intéresse beaucoup au Dash-7 Je voudrais revenir ensuite à l'expansion des exportations.

Je pourrais poser certaines de ces questions, après quoi . . .

**M. Chrétien:** Je peux répondre à celle que vous venez de poser.

Le plan d'accréditation s'achèvera le 30 avril, conformément à ce qui avait été prévu, jour pour jour.

En ce qui concerne les ventes, nous n'avons qu'une commande ferme pour l'instant. Bien entendu, la production est en cours dans l'usine De Havilland à Toronto, et nous commençons la vente.

J'ignore si c'est public, mais il existe un programme destiné à aider De Havilland à financer ses ventes. Beaucoup de gens s'intéressent à l'appareil mais aucune commande ferme n'a encore été passée, sauf celle dont j'ai parlé. Quoiqu'il en soit, nous avons bon espoir et nous pensons que tout marchera bien. Bref, si nous comparons le cas du Dash-7 à celui du Twin Otter, également fabriqué par De Havilland, nous avions fabriqué 20 Twin Otter avant d'en vendre un. Il faut donc que le produit soit au point et qu'on puisse le montrer avant de pouvoir le vendre.

De Havilland m'a demandé de me rendre à Paris en juin pour y présenter le Dash-7, et j'ai accepté; mais j'ai demandé qu'il l'essaie auparavant. En ma qualité de ministre de l'Industrie et du Commerce, je me rendrai en Iran, en Arabie-Saoudite et en Israël, et j'ai l'intention de voyager en Dash-7. J'irais peut-être jusqu'à leur demander de faire atterrir l'avion sur les grands boulevards, de manière à ce qu'on le voie bien. Je l'ai pratiquement fait dans ma propre circonscription.

**M. Douglas (Bruce-Grey):** Ils en seraient bien capables.