

[Texte]

costly. It is the package of the whole arrangement that is important, and this is one element in the package.

Mr. Guilbault (Saint-Jacques): Are you are saying that this is related only to past products?

Mrs. McDougall: Yes, the product liability applies to—

Mr. Guilbault (Saint-Jacques): This brings some sense to this clause.

Mrs. McDougall: It does not cover any new products. It is only limited to what is under their present insurance coverage.

Mr. Guilbault (Saint-Jacques): Okay. I would like to go to what happened when Canadair was up for sale and a number of competitors were allowed to walk on the premises, looking at documents or whatnot. You are probably aware that some of these organizations tried to take advantage of the knowledge they so secured by visiting the premises. I have in my hands a note that was sent by the Gulfstream Aerospace Corporation to one of their clients. The message was:

With your involvement in the investment business, I have to ask if your pending purchase of the Canadair CL-601 is really best for you. CDIC's plan to sell Canadair is public knowledge. When that happens, to whom will you look for support... [Inaudible—Editor] ... and what will be the effect on your long-term investment in that product?

• 1545

The note goes on to brag about Gulfstream's own products. I wanted to ask you a question. Is this something we are likely to see happening again in future privatization deals like this one, where a company is likely to be taken advantage of by someone who has not even submitted a proposal? Would there not be safeguards one would think would be reasonable to make sure competitors would not take advantage of products designed and developed by Canadian funds with taxpayers' money?

Mrs. McDougall: My understanding of the memo—and certainly from what you have read—is that it does not contain any proprietary or confidential information of any kind. I know you are referring to Gulfstream, which was considering bidding for Canadair. John McNaughton and Michael Carter were directly involved in the negotiations. Perhaps I could ask them to speak to it in detail, but there was no proprietary information used in it. This was the first question I asked too.

Mr. McNaughton: As I recall, this particular letter was a communication from a salesman to a prospective customer. I think it is not abnormal in the course of selling a business for competitors to try to take advantage of the uncertainty within a company to enhance their own sales. We felt very confident the people with whom we were dealing at Gulfstream were serious and honourable prospects who at the executive level were looking at the acquisition of the company.

[Traduction]

puisque l'assurance devient de plus en plus coûteuse. C'est l'ensemble des modalités d'une transaction qui est important et l'assurance n'est qu'un élément de ces modalités.

M. Guilbault (Saint-Jacques): Voulez-vous dire que cela n'intéresse que les produits déjà fabriqués?

Mme McDougall: C'est cela, la responsabilité ne s'applique qu'à...

M. Guilbault (Saint-Jacques): On comprend mieux ce passage, comme ça.

Mme McDougall: Cela ne touche absolument pas les nouveaux produits. Cela est limité aux produits qui sont actuellement assurés.

M. Guilbault (Saint-Jacques): Je vois. Je voudrais revenir à ce qui s'est passé quand on a mis Canadair en vente et que certains concurrents ont eu le droit de visiter les installations, de prendre connaissance de documents et que sais-je encore. Vous savez bien que certaines de ces personnes ont essayé de tirer parti des connaissances acquises lors de leur visite. J'ai entre les mains une note que la société Gulfstream Aerospace a envoyée à un de ses clients. Je cite:

Étant donné vos intérêts dans le marché des investissements, on peut se demander si l'achat éventuel d'un Canadair CL-601 est vraiment dans votre intérêt. On sait désormais que la Corporation de développement des investissements du Canada envisage de vendre Canadair. Quand cela sera fait, vers qui vous tournerez-vous pour obtenir l'appui [Inaudible—Éditeur]... et qu'est-ce que cela signifiera pour vos investissements à long terme dans ce produit?

La note vante les propres produits de la Gulfstream. J'ai une question à vous poser. Doit-on voir là quelque chose qui se répétera lors de future privatization, où quelqu'un qui n'a même pas présenté d'offre pourrait sans doute tirer parti d'une société? On pourrait s'attendre à ce qu'il existe des garanties pour veiller à ce que des concurrents ne tirent pas parti de produits conçus et élaborés à même les deniers publics canadiens?

Mme McDougall: D'après ce que vous avez lu de cette note, on n'y révèle aucun renseignement confidentiel ou breveté. Vous faites allusion à la Gulfstream, qui envisageait de faire une offre pour Canadair. John McNaughton et Michael Carter se sont occupés directement des négociations. Je veux leur demander de vous donner des détails mais aucun renseignement breveté n'a été divulgué. C'est la première question que je me suis posé moi-même.

M. McNaughton: Si je me souviens bien, il s'agit d'une lettre adressée par un vendeur à un client potentiel. Il n'est pas inusité, quand on vend une entreprise, que les concurrents essaient de tirer parti de l'incertitude qui existe alors pour augmenter leurs propres ventes. Nous avons tout lieu de croire que les gens avec qui nous avons fait affaire à Gulfstream sont sérieux et ce sont des cadres chevronnés qui envisageaient d'acquiescer la société.