

[Text]

They understood very well how to set up data switches and data networks for private companies as well as government or public institutions.

We felt that with that expertise—particularly in the international market, in large telephone companies where they have an excellent reputation, thanks to Mr. Delorme and his people—that we would have an entrée with Memotec's other products and services into those markets. This is something we could do tomorrow. If we can close on March 31 we will start doing that on April 1.

Initially, we see all kinds of business opportunities because of the expertise we have in Memotec and the expertise of Teleglobe. It is a fantastic fit. In fact, when we set out our strategy to do this, we rationalized this in the bidding process. That is why we were the successful bidder, because we knew what Teleglobe was worth. That is why we paid \$608 million for it. We were winners because of that kind of philosophy.

The Chairman: Mr. Baker, you have the last minute of the ten minutes.

Mr. Baker: It is interesting how you match that together. I am not completely convinced, however—I suppose from a financial point of view it is a great acquisition, great if you had shares in the company or something on the stock market. But I do not get the match. If you are saying you are on either end of the telephone line, and that is the way you put it—you are into that field. What, in goodness' name, are you doing just being in the middle of the telephone line and not on either end, as is the case with Teleglobe? How does that give you new markets? You are not dealing directly with . . . I suppose on either end, you are dealing with the others.

Mr. W. McKenzie: Not only do we deal directly with the telephone people, they sell our products. Telecom Canada, Bell Canada International, CNCP Telecommunications, these companies are distributors of Memotec products. They distribute those products to end users, and the reason they do that is so they can make money. They understand that our products help them to be very, very effective.

The other point I have to make is that there are American companies coming into Canada, right now, selling in our market the kinds of services, private networks, that Memotec intends to offer into the United States and internationally. By having a company like Teleglobe, we believe we can do that much easier because of the technical expertise at Teleglobe.

The Chairman: Thank you very much, Mr. Baker and Mr. McKenzie.

We will now go to Mrs. Mailly.

Mme Mailly: Madame la présidente, j'attendrai le tour de cinq minutes pour aider ma collègue.

The Chairman: Okay. Mrs. Collins.

[Translation]

comment installer des commutateurs de données de manière à créer des réseaux de données, tant pour l'entreprise privée que pour les administrations publiques.

Nous pensons que cette compétence—particulièrement sur le marché international où Téléglobe jouit d'une excellente réputation auprès des compagnies téléphoniques, grâce à M. Delorme et à ses collaborateurs—donnerait à Memotec une porte d'entrée à ces marchés, pour y vendre ses autres produits et services. C'est un aspect dont nous pourrions bénéficier dès demain. Si l'affaire est conclue le 31 mars, nous en profiterons dès le 1^{er} avril.

Nous entrevoyons toutes sortes de possibilités commerciales qui découleront de la conjonction du savoir-faire de Memotec et du savoir-faire de Téléglobe. C'est vraiment une complémentarité extraordinaire. Nous en avions conscience depuis le début, cela se reflète dans notre soumission et c'est pourquoi nous avons remporté l'adjudication, car nous savions ce que Téléglobe pouvait nous rapporter. C'est pourquoi nous avons offert 608 millions de dollars et que nous avons gagné.

La présidente: Monsieur Baker, il vous reste une minute sur les 10 auxquelles vous avez droit.

M. Baker: Il est intéressant de voir comment vous reliez tout cela. Je ne suis cependant pas encore entièrement convaincu—je suppose que c'est une excellente affaire du point de vue financier, si vous détenez des actions de la société ou y avez une participation financière. Mais je ne vois toujours pas très bien la complémentarité. Vous dites que vos services interviennent à chaque extrémité de la ligne téléphonique, c'est ainsi que vous avez décrit ce que vous faites. Pourquoi donc, grand Dieu, voulez-vous vous installer au milieu de la ligne elle-même en rachetant Téléglobe? En quoi cela vous ouvre-t-il de nouveaux débouchés? Cela ne vous met pas en contact directement avec . . . Je suppose qu'en étant présent à chaque extrémité, vous traitez avec les autres.

M. W. McKenzie: Non seulement traitons-nous directement avec les compagnies téléphoniques, mais celles-ci vendent nos produits. Télécom Canada, Bell Canada International, CNCP télécommunications, toutes ces sociétés distribuent les produits de Memotec. Elles distribuent ces produits aux usagers et si elles le font c'est parce que c'est profitable pour elles. Elles savent que nos produits les aident à devenir extrêmement efficaces.

Il faut dire par ailleurs que, à l'heure actuelle, des compagnies américaines investissent le marché canadien, vendent chez nous le même genre de services, les mêmes réseaux privés que Memotec a l'intention d'offrir aux États-Unis et ailleurs dans le monde. En possédant une compagnie comme Téléglobe, nous pensons gagner un avantage, grâce au savoir-faire technique de Téléglobe.

La présidente: Je vous remercie, monsieur Baker et monsieur McKenzie.

Je donne maintenant la parole à M^{me} Mailly.

Mrs. Mailly: Madam Chairman, I think I will wait for the five minute turn, in order to accommodate my colleague.

La présidente: D'accord. Madame Collins.