

[Texte]

We will have a basis of comparison to ensure that the price being charged by SNC will indeed be fair. Having said this, we recognize that SNC will be incurring additional obligations that were not imposed on CAL because it was a government-owned operation, such as auditor fees, insurance and taxes. Because of productivity gains, which we believe will be forthcoming as a result of certain efficiencies that will be introduced in the system, we do not see any material increase in price as a result of liabilities taken on by SNC because it is a private sector company.

• 1620

I think it important to note that at the present time there are a number of other companies in Canada that are sole source of supply to the government for other kinds of munitions and ammunition. SNC is the owner of IVI Inc., which is a small-calibre ammunition manufacturer in Canada and a main supplier to DND. SNC, by amalgamating Canadian Arsenals Limited and IVI Inc., will be able to minimize administrative costs and will be able to concentrate on further research and development efforts for these two particular sources. I think that will be of long-term benefit to the company and thus to the government.

As I have said, we see opportunities for CAL, now owned by SNC, to expand its markets. While we have been selling competitively in Denmark, Holland, New Zealand, and the U.S.A., the growth in foreign markets has not been as speculative as the expansion of our domestic market. We hope the activity of SNC will increase and enhance the profitability of the company.

Those remarks are by way of general comment. I think it might be useful now to indicate what was involved in the bidding process and how SNC was eventually determined as the appropriate purchaser.

The officials in my department, after it was announced that this company would be sold, reviewed the Fortune 500 list to determine who might be a suitable prospect. Emphasis was given to manufacturers who were Canadian, who had a manufacturing capability, and who had foreign marketing experience. Approximately 15 companies were contacted, and after the budget announcement other parties expressed an interest in CAL and wished to be placed on the list of buyers.

The government stated to any prospective purchaser that if they were seriously interested they would be required to put down a bid deposit of \$100,000 to obtain information documents. Nine organizations responded. On the bid closing date, eight proposals were in fact received. Two companies, CIC Canada and International Defence Products Limited, were immediately advised that their bids were not satisfactory. In one instance one of the companies proposed an unacceptable financing method; they were going to raise funds through the issuance of shares. And in the other the price was far, far too low to be given any real consideration.

[Traduction]

Nous disposerons donc de données comparatives nous permettant d'établir si les prix exigés par la SNC sont raisonnables. Cela dit, nous reconnaissons que la SNC devra assumer des obligations que ne connaissait pas Arsenaux canadiens Limitée comme les frais de vérification, l'assurance et les taxes, puisqu'il s'agissait d'une société d'État. Toutefois, nous estimons que la plus grande efficacité de la gestion entraînera une hausse de la productivité et que cela freinera la hausse des prix, qui pourrait résulter des charges supplémentaires assumées par la SNC du fait qu'elle est une entreprise privée.

Il importe de rappeler qu'au Canada, il existe aussi un certain nombre d'autres fournisseurs exclusifs de certains armements et munitions auprès du gouvernement. La SNC possède la compagnie IVI, qui est l'un des principaux fournisseurs en armes de petit calibre du ministère de la défense nationale. Du fait que la SNC fusionnera Arsenaux canadiens Limitée et la compagnie IVI, elle pourra réduire ses frais administratifs et se concentrer davantage sur la recherche et le développement dans ces deux entreprises. J'estime donc qu'à long terme, cela sera avantageux à la fois pour l'entreprise et pour le gouvernement.

Ainsi que je l'ai déjà dit, nous pensons que Arsenaux canadiens Limitée pourra percer sur d'autres marchés maintenant qu'elle fait partie de la SNC. Nous avons certes réussi à vendre à des prix très compétitifs au Danemark, en Hollande, en Nouvelle-Zélande et aux États-Unis, mais notre part des marchés étrangers ne s'est pas développée au même rythme que le marché interne. Nous espérons que la SNC étendra davantage ses activités et n'en sera que plus rentable.

Voilà pour les observations d'ordre général. Maintenant, il serait peut-être utile de vous donner une idée de la façon dont s'est passé l'appel d'offres afin que vous sachiez comment la SNC a fini par décrocher le contrat.

Après l'annonce que la compagnie allait être vendue, les hauts fonctionnaires de mon ministère ont passé en revue la liste des 500 grandes entreprises selon la revue «Fortune» afin de voir laquelle pouvait être un bon candidat. On a ensuite accordé la priorité aux manufactures canadiennes qui avaient de l'expérience en matière de commercialisation à l'étranger. On a donc retenu environ 15 entreprises avec lesquelles on est entré en contact, et après la présentation du budget, d'autres sociétés ont manifesté leur intérêt et ont donc demandé à figurer sur la liste des acheteurs éventuels.

Le gouvernement a alors avisé les entreprises très intéressées qu'elles devaient déposer un cautionnement préliminaire de \$100,000 afin d'obtenir des renseignements relatifs à la vente. Neuf de ces sociétés y ont donné suite et à la date de clôture, nous avons reçu huit offres. On a alors immédiatement avisé deux de ces candidats, CIC Canada et la *International Defense Products Limited*, que leur offre n'était pas satisfaisante. L'une d'elles proposait une forme de financement inacceptable, c'est-à-dire l'émission d'actions. L'autre présentait une offre beaucoup trop basse pour qu'on en tienne compte.