

[Text]

Mr. Beaudoin: I could ask Mr. Lowe to answer this because he is more directly involved with the product itself. I could add at this stage that this is why we have a program to turbinize the CL-215 which we want to put in place as soon as we can. As you know, the CL-215 still uses piston engines. They are hard to maintain, they are costly to maintain and they are not as efficient as a turbine could be. That is quite a big program.

We are looking at an investment of about \$40 million in R and D to turbinize the aircraft. We would bring in some improvement of the overall aircraft at the same time as we put turbines on it. This will make the aircraft more competitive in the marketplace and more efficient.

Mr. Brisco: Will you be retrofitting the aircraft now in service?

Mr. Beaudoin: There could be a kit available to retrofit them. At the same time as we are turbinizing, we are making a new one and we are looking at making a kit available for the older one.

Mr. Brisco: Fine. How do you feel you will compete, given—certainly in western Canada—the negative concern that has been expressed over its ability to perform? Do you see that as an impediment to future sales?

• 1705

Mr. Beaudoin: I, you know—

Mr. Brisco: Present sales?

Mr. Beaudoin: I am not surprised by your comments or maybe your negative reaction to the CL-215, maybe because of the type of market you have in British Columbia, but Mr. Lowe could comment. He is back from Greece, Italy, and Yugoslavia last week, and those are markets for the CL-215. Right now, we are still going to sell them the old aircraft because there is nothing to replace the CL-215 where you have either lakes or the sea available, and for the rapid turnaround of the CL-215, there is nothing to approach that type of aircraft.

I am sure that there is always some improvement we can bring to the product, but I would say that even with the aircraft as it is today, there is still a market in the world which is quite interesting, and compared to anything that is in the market right now, depending on the conditions of where you have the forest fires, taking that into consideration, I would say the CL-215 outperforms anything that exists in the marketplace right now. Maybe Don can add something.

Mr. Lowe: May I give my marketing pitch? I would just like to add what Mr. Beaudoin has already said: there is no substitute for the water bomber; it is the only aircraft of its type in the world. Granted, it is not the newest and the most modern airplane, but in terms of productivity, nothing can touch it.

The airplanes I believe you are using in British Columbia, that Conair have leased or own or converted, are older-type airplanes which they have made a conversion on. They are new

[Translation]

M. Beaudoin: Je pourrais demander à M. Lowe de répondre à cette question étant donné qu'il est plus directement impliqué que moi dans la fabrication de cet avion. J'ajouterais, à ce moment-ci, que c'est la raison pour laquelle nous pensons munir le CL-215 de turbopropulseurs. Nous voulons les installer aussi rapidement que possible. Le CL-215 est toujours équipé de moteurs à piston. Ils sont difficiles à entretenir, coûteux et moins efficaces que les turbines. Il s'agit d'un programme important.

Nous prévoyons investir quelque 40 millions de dollars en recherche et développement pour équiper l'avion de turbines. En même temps, nous allons améliorer l'avion. Il sera donc plus concurrentiel sur le marché et plus efficace.

M. Brisco: Est-ce que vous allez moderniser les avions actuellement en service?

M. Beaudoin: On offrira peut-être un kit de rattrapage. L'installation des turbines s'accompagne d'études pour un nouvel avion, et nous songeons aussi à vendre ce kit pour moderniser l'ancien.

M. Brisco: Très bien. Croyez-vous que l'avion sera de taille étant donné que les gens, au moins dans l'Ouest se méfient de sa performance? Est-ce que ce pourrait être un obstacle pour les ventes futures?

M. Beaudoin: Personnellement, vous savez . . .

M. Brisco: Pour les ventes actuelles?

M. Beaudoin: Vos remarques ne me surprennent pas ni même votre réaction négative en ce qui concerne le CL-215, peut-être à cause du genre de marché que vous avez en Colombie-Britannique, mais M. Lowe vous répondra. Il est revenu la semaine dernière de Grèce, d'Italie et de Yougoslavie où il y a des marchés pour le CL-215. Pour le moment, nous allons continuer à leur vendre cet avion, car rien ne peut remplacer le CL-215 là où il y a des lacs ou la mer, et il n'y a pas non plus d'avion qui vire aussi rapidement que le CL-215, rien qui se compare vraiment à ce type d'avion.

Je suis certain qu'on peut toujours améliorer un produit, mais, même tel qu'il est aujourd'hui, il y a toujours pour cet avion un marché international très intéressant. Si on le compare à tout autre avion que l'on trouve sur le marché présentement, et si on tient compte des conditions prévalant dans les endroits où il y a des feux de forêt, je dirais que le CL-215 est très supérieur à tout autre avion sur le marché. Peut-être que Don peut ajouter quelque chose.

M. Lowe: Est-ce que je peux faire mon petit boniment? Je voudrais ajouter à ce que vient de dire M. Beaudoin qu'il n'y a pas d'autre avion pour remplacer cet avion-citerne, c'est le seul avion de ce genre au monde. Je vous l'accorde, ce n'est pas l'avion le plus nouveau ni le plus moderne, mais sur le plan de la productivité, il n'a pas son égal.

Les avions dont vous vous servez en Colombie-Britannique, les Conair que vous avez loués, ou qui vous appartiennent et que vous avez convertis, sont des avions de modèle ancien