

*Canadair Limitée—Loi*

Les conseillers financiers ont préparé d'autres troupes d'information et, en collaboration avec la CDIC, ont établi la liaison avec environ 150 intéressés recrutés partout dans le monde.

Quelque 25 répondants ont manifesté suffisamment d'intérêt pour que se poursuivent les discussions; bon nombre d'entre eux ont pu visiter l'usine et discuter avec les dirigeants de la Canadair.

A la fin de janvier 1986, six groupes avaient fait part de leur intérêt, et des discussions ont été amorcées avec chacun d'eux.

Le 6 juin, le conseil d'administration de la CDIC s'est réuni et chaque groupe intéressé qui avait soumis une proposition a effectué une présentation. Par la suite, le conseil d'administration a demandé à la direction de la CDIC de poursuivre les négociations avec deux de ces groupes, soit la Bombardier Inc. et la Canadian Aerospace Technologies Limited car, de l'avis du conseil, madame la Présidente, les propositions présentées par ces deux groupes étaient supérieures aux autres.

Des discussions ont ensuite été tenues avec les représentants de la Bombardier et de la Canadian Aerospace Technologies Limited afin d'éliminer les points considérés inacceptables par la CDIC et d'inciter les deux groupes à améliorer leurs propositions respectives. Les propositions révisées ont été reçues le 17 juin.

Le 20 juin, soit trois jours plus tard, le conseil d'administration s'est réuni une autre fois et, après avoir reçu des explications des représentants de la firme Burns Fry au nom des conseillers financiers et des fonctionnaires du MEIR, le conseiller a recommandé au gouvernement d'accepter la proposition de Bombardier. Voilà comment s'est fait, madame la Présidente, l'étude des propositions. Il n'y eut aucune cachotterie, aucun tour de passe-passe, seule la transparence de l'intégrité a fait foi durant les négociations.

Il s'est écoulé environ un an et demi entre l'annonce du ministre et la vente de Canadair. Si on compare avec l'ancien gouvernement, il l'ont supporté pendant huit ans.

Cependant, madame la Présidente, j'aimerais dire à la Chambre quelles étaient les préoccupations du gouvernement dans les demandes d'offres d'achat.

Durant les négociations, le gouvernement canadien a exigé plus qu'un carnet de chèques pour détenir les actions de Canadair. Il a exigé que la transaction garantisse un bon mariage respectant les priorités du gouvernement et les initiatives du secteur privé.

Le gouvernement a considéré le potentiel des acheteurs éventuels sous trois angles différents:

Une saine capacité de gestion;

Une assise financière solide; et

Une contribution au maintien et au développement d'une industrie aérospatiale manufacturière viable et dynamique au Québec et au Canada.

Pourquoi avoir choisi l'offre de Bombardier, madame la Présidente? Mais c'est tout simplement parce qu'elle était la meilleure, tant sur le plan économique que technique. Le prix de vente comprend plusieurs éléments importants:

Le gouvernement canadien recevra un paiement comptant de plus de 120 millions de dollars en échange des actions de la société.

Le gouvernement demeurera propriétaire de la technologie de pointe du *Challenger* et accordera une licence d'exploitation de cette technologie en échange de redevances annuelles futures que Bombardier évalue à 173 millions de dollars. Voilà un point important, madame la Présidente.

Le troisième point, le terrain de l'aéroport de Cartierville sera vendu à sa valeur marchande qui est évaluée à 11.5 millions de dollars.

Le gouvernement recevra aussi des actions spéciales d'une valeur de 100 millions de dollars et d'autres actions spéciales d'une valeur de 50 millions de dollars, afin d'encourager l'accroissement de la recherche, du développement, des exportations et du contenu canadien.

Enfin, le gouvernement touchera un dividende spécial de trois millions de dollars, ainsi qu'une partie du montant qui sera versé à Canadair par suite du règlement du litige qui l'oppose à l'un de ses fournisseurs.

Voilà, madame la Présidente, le contenu en gros de la transaction. Ce n'est pas aussi défavorable que certaines mauvaises langues l'ont laissé entendre. Au contraire, nous croyons que c'est un excellent marché car, de plus, Canadair et Bombardier se sont engagées à respecter les conditions de vente suivantes: Bombardier maximisera le contenu canadien des produits de Canadair; l'actuelle capacité de recherche et développement de Canadair sera accrue pour faire de Canadair une véritable société de fabrication d'avions capable de soutenir la concurrence exercée sur les marchés commerciaux et le marché du matériel de défense; et pour répondre à la question que se posait tantôt mon collègue du Nouveau parti démocratique, les employés de Canadair devront avoir le droit de participer au plan d'achat d'actions des employés de Bombardier. Il y en a d'autres, mais je veux me limiter à celles-là, madame la Présidente.

Voilà ce à quoi se sont engagés le gouvernement et la société Bombardier. Nous n'avons pas essayé de jouer dans le dos de qui que ce soit dans cette transaction, contrairement à ce que certains laissent croire.

Madame la Présidente, lorsque certains députés de l'opposition tentent d'effrayer la population en reliant cette privatisation avec l'octroi du CF-18 et à une perte éventuelle d'emplois et un transfert de technologie, je ne peux que dire ceci: Vous savez aussi bien que moi que l'octroi du contrat d'entretien des CF-18 est un dossier complètement indépendant de la vente de Canadair. Vous savez qu'il a été octroyé au mérite des industries ayant fait une demande et qu'il répare l'affront fait par le précédent gouvernement quant aux retombées de l'octroi du contrat de construction des CF-18.

Quant à la perte d'emplois, madame la Présidente, et au transfert de technologie, laissez-moi vous rappeler les angoisses qu'ont essayé de transmettre à la population canadienne certains députés et surtout le député d'Ottawa-Centre (M. Cassidy) lors de l'étude de la vente de la de Havilland. Et croyez-moi, je suis bien placé pour le savoir. Laissez-moi vous dire que la de Havilland a réalisé des ventes record en 1986, lorsqu'un groupe de transporteurs canadiens ont commandé 42 appareils Dash-8 d'une valeur totale de 400 millions de dollars. La de Havilland a aussi en main des commandes fermes et des options d'achat portant sur 132 appareils. Ces 132 appareils représentent environ deux ans de travail. Voilà, messieurs,