

[Text]

CORCAN Industries. CORCAN apparently showed losses in 1979 and 1980 of \$7 million, 1980 and 1981 of \$12 million. Can we expect a further loss for 1982-1983, and if so, what is the anticipated loss that business will endure?

**Mr. D.R. Yeomans (Commissioner, Correctional Service of Canada):** Mr. Chairman, I cannot at this stage forecast what the loss will be, but the first part of the question is will there be a loss. Yes, there will. We have not yet been able to bring CORCAN into a break-even position. The primary objective of CORCAN is to provide work for inmates and to provide them with industrial skills training. It is not a primary objective to make a profit, but certainly it is our objective to try to break even.

**Mr. Hnatyshyn:** It was recently reported that a tender submitted by CORCAN on a small New Brunswick project was approximately two-thirds less than tenders submitted by private companies on the same project. I understand the purpose of this business, but how can there be a justification for CORCAN submitting such an unrealistic tender, when it already is losing millions of dollars? If it is going to undercut the competition, at least it could be more discrete and undercut it by something less than two-thirds, as I say, if you are getting into that business.

**Mr. Kaplan:** CORCAN does not base its prices on its costs. Obviously the cost of the institution, the overhead and so on, the salaries paid to inmates, would produce a very unrealistic level of cost, if that was the pricing basis. CORCAN's policy is to attempt to estimate costs on a market basis, so their intention is to put forward prices which would be comparable to prices put forward by businesses in the private sector. They do not always succeed; and obviously you have given an example—and there are others—where the price they have put forward is unrealistically low, given their terms of reference, which are to try to hit the market price. The example you have given is an example of that.

**Mr. Hnatyshyn:** It has been reported that a company known as Tetrad Marketing Sales Limited, a marketing company, is under contract to CORCAN and gets a portion of every sale made on behalf of CORCAN. Since CORCAN sells approximately 27% of its product back to Correctional Services, 27% to the Canada Post Corporation, and 27% to federal government agencies, I want to know whether Tetrad gets a percentage of any of those sales.

**Mr. Yeomans:** Yes, it does; all of them.

**Mr. Hnatyshyn:** Why?

**Mr. Yeomans:** Because when we were trying to get CORCAN Industries on its feet, we found that one of our very weak areas was that of marketing, and we were looking for ways to improve our marketing.

• 1120

To say that our sales go to ourselves, we found we were not very good buyers of our own products, interestingly enough;

[Translation]

tries. Pour 1979 et 1980, les livres de CORCAN indiquent une perte de 7 millions de dollars et, pour 1980 et 1981, une perte de 12 millions de dollars. Faut-il s'attendre à une perte pour 1982-1983 également et, si oui, quelle perte peut-on prévoir pour cette entreprise?

**M. D.R. Yeomans (commissaire, Services correctionnels du Canada):** Monsieur le président, en ce moment, je ne suis pas en mesure de prévoir le montant de la perte, mais, en réponse à la première partie de la question, oui, il y aura une perte. Il y en aura une. Jusqu'ici, nous n'avons pas réussi à amener CORCAN au seuil de rentabilité. L'objectif premier de CORCAN est de trouver du travail aux détenus et de leur fournir la formation industrielle nécessaire. L'objectif principal n'est pas de réaliser des bénéfices, mais nous visons, bien sûr, à atteindre le seuil de rentabilité.

**M. Hnatyshyn:** On a fait état, dernièrement, d'une soumission présentée par CORCAN pour un petit projet au Nouveau-Brunswick qui était d'au moins deux tiers inférieur à celles présentées par les sociétés privées. Bien que je comprenne le but de l'entreprise, comment peut-on justifier une soumission si peu réaliste alors que CORCAN perd déjà des millions de dollars? Si l'on veut éliminer la concurrence, il faudrait du moins être discret et couper son prix de moins de deux tiers si l'on veut poursuivre ses affaires dans ce domaine-là.

**M. Kaplan:** Les prix de CORCAN ne sont pas déterminés en fonction des coûts. Evidemment, le coût de fonctionnement de l'institution, les frais généraux etc., les salaires versés aux détenus, donneraient lieu à des coûts trop irréels pour qu'on puisse s'en servir pour fixer des prix. La politique de CORCAN vise à évaluer des coûts suivant le marché et, donc, de proposer des prix comparables à ceux soumis par le secteur privé. Elle ne réussit pas toujours et vous en avez cité un exemple. Il y en a d'autres, d'ailleurs, où l'on voit bien que le prix soumis est invraisemblablement bas eu égard à leur mandat qui l'oblige à suivre les prix du marché. L'exemple que vous avez cité en est une illustration.

**M. Hnatyshyn:** On a appris que CORCAN a donné du travail à une entreprise de marketing connue sous le nom de *Tetrad Marketing Sales Limited* et que celle-ci touche une partie des ventes réalisées au nom de CORCAN. Puisque CORCAN vend environ 27 p. 100 de ses produits aux services correctionnels, 27 p. 100 à la société des Postes du Canada et 27 p. 100 aux organismes du gouvernement fédéral, je voudrais savoir si la compagnie Tetrad reçoit un pourcentage sur chaque vente.

**M. Yeomans:** Oui. Sur toutes les ventes.

**M. Hnatyshyn:** Pourquoi?

**M. Yeomans:** Parce qu'au moment où nous essayions de faire démarrer CORCAN Industries, nous nous sommes rendu compte qu'un de nos points faibles était le marketing et nous cherchions à améliorer la situation.

Vous dites que nos produits sont destinés à nous-mêmes, soit, mais nous avons constaté que nous ne sommes pas de très