

[Texte]

[Traduction]

• 1700

I just completed a week in Europe talking to customers and I think the overall reaction of all our customers is very, very positive. You must understand that if you are a customer investing \$12 million in an airplane, you want to be absolutely sure the company is going to be there tomorrow and the day after tomorrow and the day after that. You are going to require service and product support for the product. It is a major investment on the part of an individual.

The reaction has been, Madam Chairman, very, very positive. Thank you.

**The Chairman:** Thank you. Mr. Layton.

**M. Layton:** Une question supplémentaire, madame la présidente. Le contrat du CF-18 a-t-il une influence sur vos investissements de capital et sur le plan de la corporation pour l'année prochaine ou l'année suivante?

**M. Beaudoin:** L'importance du contrat du CF-18 pour Canadair est au niveau de la technologie. Puisque Canadair fabrique des avions, l'accès à cette technologie très moderne, développée à coup de milliards par les Américains, est très appréciable. Cette technologie connaîtra des applications à l'intérieur de Canadair. De plus, ce contrat créerait 250 à 300 emplois hautement technologiques. Ce qui aidera à développer la base technologique de Canadair.

Par ailleurs, nous aurons à investir sur les facilités pour l'entretien, les opérations, et pour soutenir le programme. Mais, à long terme, ce contrat profitera à Canadair dans les autres programmes.

**M. Layton:** Merci.

**La présidente:** Monsieur Layton, je vais laisser le reste de votre temps à M. Brisco qui doit nous quitter pour un autre Comité.

Monsieur Brisco, il vous reste quatre minutes.

**Mr. Brisco:** Thank you, Mr. Layton. Thank you, Madam Chairperson.

For starters I would like to offer my congratulations on your fine product . . . I refer to the snowmobile. I tried very hard to wear out two of them and it took a long time to succeed.

**Mr. Beaudoin:** We still make them.

**Mr. Brisco:** I am concerned about another product and that, of course, is the one I alluded to earlier, the CL-215 which, as I say, has a poor rate of climb and the capacity to turn which is somewhat equivalent to a supertanker in the Pacific.

I wonder what you are doing to address that problem. In terms of the forest fire difficulties faced by British Columbia and certainly to a degree in the mountains of Alberta, you just do not stack up with what Conair has, for example.

sera livré en 1986. Nous avons également vendu un certain nombre d'avions pour 1987.

J'arrive d'Europe où j'ai passé une semaine à parler à des clients dont la réaction en général était très, très positive. Il faut comprendre qu'un client qui investit 12 millions de dollars dans un avion, doit être tout à fait certain que la société existera toujours demain, après-demain et aussi les jours suivants. Le client aura besoin de services et de pièces de rechange. Il s'agit donc d'un investissement important pour lui.

Madame la présidente, la réaction a donc été très positive. Je vous remercie.

**La présidente:** Merci. Monsieur Layton.

**Mr. Layton:** Madam Chairman, I have a supplementary question. Does the CF-18 contract affect your capital investment and the corporate plan for next year or the year after?

**Mr. Beaudoin:** It is at the technological level that the CF-18 contract is important for Canadair. Since Canadair manufactures planes, access to this very modern technology, which the Americans have developed at a cost of billions of dollars, is very important. That technology will be applied at Canadair. Moreover, this contract will create from 250 to 300 high tech jobs. This will help develop Canadair's technology base.

On the other hand, we will have to invest in facilities for maintenance, operations, and program support. In the long term, however, the other programs of Canadair will benefit from this contract.

**Mr. Layton:** Thank you.

**The Chairman:** Mr. Layton, I will give the remaining time to Mr. Brisco who has to leave to attend another committee.

Mr. Brisco, you will have the remaining four minutes.

**M. Brisco:** Je vous remercie, monsieur Layton. Merci, madame la présidente.

Je voudrais tout d'abord féliciter les témoins pour un excellent produit . . . je veux parler de la motoneige. J'ai vraiment essayé d'en user deux, mais il m'a fallu beaucoup de temps pour y arriver.

**M. Beaudoin:** Nous en fabriquons toujours.

**M. Brisco:** C'est un autre produit qui me préoccupe, cependant, celui auquel j'ai fait allusion un peu plus tôt, le CL-215, dont la vitesse ascensionnelle laisse à désirer et qui est pour ainsi dire aussi maniable que les superpétroliers du Pacifique.

Je me demande ce que vous faites pour régler ce problème. La Colombie-Britannique fait face à de nombreux feux de forêt, comme l'Alberta, où on trouve aussi des montagnes; or votre appareil ne semble pas être à la hauteur des Conair, par exemple.