

[Text]

• 1135

**Mr. Towers:** Do you foresee that other companies will become involved in the manufacture of these component parts or are we always going to be limited to accepting the figure that is given to us either on a take-it-or-leave-it basis? Will the time come when you will be able to tender for these products?

**Mr. Hunt:** I rather doubt that Canada would have a sufficiently large requirement for this particular rocket to have two firms in Canada competing for the business. I do not think we could afford to have two firms setting up the facilities to compete with each other for a very limited market.

**Mr. Towers:** You mentioned the Canadian market, Mr. Hunt. I understood from your former comment that you were also looking at the NATO market.

**Mr. Hunt:** That is right. If we get NATO contracts or offshore contracts, obviously it becomes more attractive for Canadian industry and we then often get competition. Where we have a captive sole requirement, that being the Canadian forces with its rather limited requirements, then Canadian industry just cannot justify having two or three firms competing in the marketplace.

**Mr. Towers:** Would you have any guidelines or any goal that you are trying to achieve in trying to eliminate this discrepancy between Canada and the United States and bring them closer together?

**Mr. DesRoches:** Mr. Chairman, as I said before this is not a case on which all our cases are based. Competition does play a large role in many of our major equipments but when the strategic consideration comes in, all I can say is to repeat what Mr. Hunt has said that we are not that defenceless vis-à-vis contractors. We have some very tight conditions which we impose, including audit of their books and knowledge of their cost structure and the control on profits and other elements of their capability or their cost performance.

**Mr. Towers:** Thank you, Mr. Chairman.

**The Chairman:** Thank you, Mr. Towers. Mr. Demers.

**M. Demers:** Merci monsieur le président. M. Darling a fait une remarque relative à l'excédent payé sur le 10 p. 100 et il conseillait que cet excédent ne soit pas imposé au ministère de la Défense nationale ou dans d'autres cas, au ministère concerné. Selon moi, M. Darling suggère certainement un point intéressant mais je ne partage pas son avis car cet excédent devrait être imposé au ministère concerné pour différentes raisons. Tout d'abord, on agit ainsi pour encourager l'industrie canadienne. De cette façon, on impose ce montant à un ministère spécifique qui est le ministère de la Défense nationale. Mais je pense qu'il y a un autre but si l'on accepte de payer plus cher pour du matériel fabriqué au Canada, il s'agit de préparer des techniciens canadiens qui éventuellement vont avoir de l'expérience et ces techniciens seront certainement en relation directe avec le ministère de la Défense nationale en cas d'une guerre éventuelle.

[Interpretation]

**M. Towers:** Pensez-vous que d'autres sociétés vont commencer à fabriquer les composantes ou serons-nous toujours limités en acceptant le chiffre qui nous est donné avec un seul choix: de le prendre ou de le laisser? Y aurait-il un moment où vous pourriez faire l'appel d'offres pour ces produits?

**M. Hunt:** Je doute que le Canada n'en ait besoin suffisamment pour ce genre de moteur fusée qui nécessiterait une concurrence de deux firmes canadiennes pour les contrats. Je ne pense pas que nous pourrions nous permettre d'avoir deux firmes qui établiraient les installations aux fins de la concurrence parce que le marché est très restreint.

**M. Towers:** Auriez-vous des lignes directrices ou un but monsieur Hunt. J'ai compris d'après vos commentaires tout à l'heure que vous cherchiez aussi un marché à l'OTAN.

**M. Hunt:** C'est exact. Si nous recevons des contrats de l'OTAN ou d'ailleurs, évidemment c'est mieux pour l'industrie canadienne, et par la suite nous avons une situation concurrentielle. Où il s'agit d'un seul besoin, c'est-à-dire les forces canadiennes avec ses besoins assez restreints, l'industrie canadienne ne peut pas justifier une concurrence entre deux ou trois firmes au marché.

**Mr. Towers:** Auriez-vous des lignes directrices ou un but quelconque que vous essayez d'atteindre afin d'éliminer ce décalage entre le Canada et les États-Unis afin de les rapprocher tous les deux?

**M. DesRoches:** Monsieur le président, comme je l'ai dit tout à l'heure, il ne s'agit pas d'un cas type sur lequel nous basons tous nos cas. La concurrence joue un rôle majeur pour beaucoup de notre matériel important mais lorsqu'il s'agit de la stratégie, tout ce que je peux dire, c'est de répéter ce qu'a dit M. Hunt, à savoir que nous avons quand même des défenses vis-à-vis les entrepreneurs. Nous imposons des restrictions assez sévères, y compris la vérification de leurs livres et une étude de leur structure des coûts et le contrôle sur les profits et les autres éléments de leur capacité, ou le rendement en fonction du coût.

**M. Towers:** Merci, monsieur le président.

**Le président:** Merci, monsieur Towers. Monsieur Demers.

**Mr. Demers:** Thank you, Mr. Chairman. Mr. Darling made a remark concerning the excess paid on the 10 per cent, and he felt that this surplus should not be charged to the Department of National Defence or, in other cases, to the Department in question. I think that Mr. Darling has certainly brought up a most interesting point; however, I do not share his opinion, since this excess premium should be charged to the Department in question for a variety of reasons. First of all, we should do so to encourage Canadian industry. In this way, we would charge this amount to a given department, be it the Department of National Defence in this case. However, I think there is another goal, if we expect to pay a bit more for equipment that is manufactured in Canada; we have to train Canadian technicians who have to eventually acquire experience. These technicians will certainly have a direct relationship with the Department of National Defence in case of possible war.