

[Text]

There undoubtedly were prolonged negotiations between the parties to determine a suitable, basic agreement on which the parties could make their final bid. The negotiations accommodated not only the government but all the parties to ensure that there would be the greatest possible input; that all the companies which initially expressed interest would not be disintegrated because they did not understand the basic rules of the game. That took some time.

But just let me read two comments which may put the situation in perspective. Here is a letter quoting Mr. Marcel Dutil of the Canam Manac group that was bidding. It says that the government went after the price and got it; showing that they are good negotiators. I have no problem with that.

Here is a letter from Richardson Greenshields of Canada Limited who were involved on behalf of the Canam Manac group and from Michelle Gaucher, President of Sofati:

We wish to thank you and all the members of your team for the professionalism and diligence during the period from May to November 1985. Their help as well as CAL's management's willingness to provide us with detailed information was greatly appreciated.

I have no comment contrary to what I suggest is the prevailing view.

Mr. Boudria: Obviously we could go on this way for a long time. There are certainly others who have different views on it.

• 1640

Moving on to other parts of the sale, the Minister indicated to us in the press release last fall and subsequently that consultation had gone on to a fair degree with the employees and their representatives and they seemed to be satisfied with the process, or at least they eventually were. Depending on where the negotiations are, you ask a different party and you get a different opinion of how well things are going. I suppose it is the same in any negotiating process.

As late as about a week before we were debating this in the House of Commons, officials that I spoke to at the Department of Supply and Services unit of the Public Service Alliance of Canada told us they had very little consultation. They had been consulted to a very small degree. The president—I suppose president is not the proper name—the person at Canadian Arsenals Limited responsible for the union, claimed that he had only been spoken to once on the issue.

I wonder just what kind of progress is going on there. If that was the case then, is it improving and are the employees more satisfied? I know we will be speaking to some of them later on. Are their concerns being satisfied, if they were not at that time?

[Translation]

Il ne fait aucun doute qu'il y a eu de longues négociations entre les parties avant qu'on s'entende sur les éléments qui devaient faire partie des soumissions finales. Les négociations ont eu lieu dans l'intérêt non seulement du gouvernement mais de toutes les entreprises participantes afin que tous puissent contribuer au maximum au processus. Les entreprises intéressées à la transaction n'ont donc pas perdu le droit d'y participer parce qu'elles ne comprenaient pas la façon de procéder. Cela a cependant exigé du temps.

Laissez-moi cependant vous lire deux remarques qui remettront peut-être toute cette situation dans une perspective plus juste. Voici d'abord une lettre provenant de M. Marcel Dutil du groupe Canam Manac, qui avait fait une soumission. Il y est dit que le gouvernement avait demandé un prix et l'avait obtenu, ce qui montrait que nos gens avaient été de bons négociateurs. Voilà qui ne pose aucun problème.

Voici ensuite une lettre que nous a envoyée la Richardson Greenshields du Canada Limitée, qui représentait le groupe Canam Manac, et de Michel Gaucher, président de Sofati. On peut y lire ce qui suit:

Nous tenons à vous remercier, vous et tous les membres de votre équipe de négociateurs, du grand sens professionnel et de la diligence dont ils ont fait preuve de mai à novembre 1985. Nous leur sommes très reconnaissants ainsi qu'aux administrateurs des Arsenaux Canadiens Limitée de nous avoir fourni des renseignements très détaillés.

Je n'ai rien à ajouter à ce qui me paraît être une opinion majoritaire.

M. Boudria: Nous pourrions poursuivre là-dessus encore bien longtemps. D'autres ne partagent pas ce point de vue.

Pour en venir à d'autres aspects de la vente, le ministre nous a indiqué, dans le communiqué de presse de l'automne dernier et par la suite, qu'une large concertation avait été menée avec le personnel et ses représentants et qu'ils semblaient satisfaits de la manière dont les choses se déroulaient ou bien qu'ils ont fini par l'être. Selon la personne à qui l'on parle et selon le stade de la négociation, on entend des opinions divergentes sur les progrès de la négociation. J'imagine que c'est la même chose partout.

La semaine dernière encore, avant le débat à la Chambre des communes là-dessus, les délégués de l'Alliance de la Fonction publique au ministère des Approvisionnement et Services nous ont dit qu'il n'y avait guère eu de consultations, qu'ils n'avaient presque pas été tenus au courant. Le responsable syndical des Arsenaux canadiens Limitée disait n'avoir été contacté qu'une seule fois au sujet de la vente.

J'aimerais savoir où en sont exactement les choses. Si effectivement il n'y a pas encore eu de consultations ou presque, est-ce que cela a changé depuis et les employés sont-ils davantage satisfaits? Je sais que nous allons entendre certains d'entre eux par après. Est-ce que leurs doléances ont maintenant été réglées?