

[Texte]

lettre qui nous a été envoyée disait que nous devons répondre à ces questions dans l'offre d'achat.

Une des questions demandait: si le CF-18 était donné à la compagnie dont l'offre serait acceptée, est-ce que la compagnie ferait quelque chose en relation avec son prix?

Nous avons répondu que oui. Si le CF-18 nous est accordé, nous sommes prêts à payer 1 p. 100 de plus, en royalties.

I will give you the specific—and this has been put in the material somewhere . . .

Mr. Barry Olivella (Partner, Merger and Acquisitions Services, Woods Gordon): It was a letter from Burns Fry dated February 1986, and all of the people who were looking at Canadair at the time received it.

Mr. Langdon: It was raised by Burns Fry on behalf of—

• 1655

Mr. Olivella: It was a letter from Burns Fry on behalf of the CDIC, giving essentially instructions as to what sort of material should be included.

Mr. Langdon: That you should make this point something that you dealt with in your—

Mr. Beaudoin: Yes, the question was asking us if the CF-18 were awarded to . . . , would that change your price? That is why we say if the CF-18 is awarded to Canadair, if Canadair gets the CF-18, we will be willing to add 1% to our offer, and that is the way we answered it. That was a specific question.

Mr. Langdon: It was a Burns Fry letter of—

Mr. Beaudoin: Burns Fry, we could give you—

The Chairman: I think it is on page 3 in the book we just had, page 3. We can look at this and come back to the order of our round.

Monsieur Layton.

M. Layton: Merci, madame la présidente.

La présidente: Excusez-moi, monsieur Layton. Je voudrais vous aviser que vous pouvez aussi partager votre temps avec vos collègues.

M. Layton: Oui.

Je veux d'abord accueillir nos invités spéciaux pour l'assemblée de cet après-midi.

Comme Québécois, nous sommes fiers de Bombardier. C'est évident, c'est justifié.

Leur réputation pour l'innovation, pour la qualité, la compétitivité et le service, n'est pas due au hasard.

And I was thinking of this message, Laurent, in my other visits because it is not . . .

C'est comme on le dit à la TV,

"You have earned it".

[Traduction]

Canadair. But the letter we had received wanted us to answer a number of questions in the bid.

One of the questions was: If the CF-18 contract was awarded to the company whose bid is accepted, will that have an effect on the company's price?

We answered yes to that question. We said that if the CF-18 contract was awarded to us, we were ready to pay 1% more in the form of royalties.

Je puis vous donner plus de détails à ce sujet; j'ai un document quelque part . . .

M. Barry Olivella (partenaire, Services des acquisitions et fusions, Woods Gordon): C'était une lettre de Burns Fry datée de février 1986, qui avait été envoyée à tous ceux qui étaient intéressés par Canadair.

M. Langdon: La question était posée par Burns Fry au nom . . .

M. Olivella: C'était une lettre de Burns Fry au nom de la CDIC, qui donnait des instructions sur ce que devait contenir les offres.

M. Langdon: Ce qui fait que vous étiez appelés à répondre à cette question dans votre offre . . .

M. Beaudoin: Oui, on voulait savoir si notre prix changerait si le contrat du CF-18 nous était octroyé. Nous disions que, si le contrat du CF-18 était octroyé à Canadair, nous étions prêt à ajouter 1 p. 100 à notre offre. C'est essentiellement notre réponse. La question nous était posée d'une façon précise.

M. Langdon: La lettre était de Burns Fry . . .

M. Beaudoin: Nous pouvons vous donner . . .

La présidente: Je pense que c'est à la page trois du document qui nous a été remis. Nous pouvons l'examiner et poursuivre avec les questions.

Mr. Layton.

Mr. Layton: Thank you, Madam Chairman.

The Chairman: Excuse me, Mr. Layton, but I would like to inform you that you can share your time with your colleagues if you wish.

Mr. Layton: Fine.

I would first want to welcome a special guest to our meeting this afternoon.

As Quebecers, we are justifiably proud of Bombardier.

Its reputation for innovation, quality, competitiveness and service is well earned.

Je pensais à ce que j'allais vous dire, Laurent, parce que ce n'est pas la première fois que j'ai l'occasion . . .

as they say on T.V . . .

«Vous l'avez bien mérité».