

appointed to the new position of Chairman of the Board. On that date, a year after the date of signing, the Korean supply contract became effective. Under the same date, UDI sent AECL a \$17 million invoice for completing the sale, to be paid in London, England. UDI also sent a \$500,000 invoice for the first of the six annual instalments for the post-contract services, to be paid in Hong Kong.

33. Although he had known of the agency arrangement for about a year, Mr. Foster hesitated to make the payment. Your Committee noted that this was shortly after the news of the international Lockheed scandal. Mr. Foster consulted the Chairman, Mr. Campbell, and they discussed it with government officials and with the Directors. On March 1, 1976, the Board of Directors met and sanctioned an attempt at renegotiations with the agent on the basis of AECL paying: a) legitimate, properly documented agents' costs for past services, including costs involving financing arrangements; b) a reasonable percentage fee; and c) properly documented costs for future services, which could exceed \$3 million, preferably supported by a formal agreement. The Board's mandate in the renegotiation was to obtain a proper accounting for the agents' fees and expenses. In specifying "legitimate, properly documented costs" for past and future services, the Board gave clear direction as to the kind of supporting evidence it expected the agent to provide for his services. Although Mr. Campbell gave possible savings as one of the criteria in the renegotiation, this was not reflected in the extracts of AECL Board Minutes.

34. Mr. Campbell and the Corporate Secretary, Mr. Laidlaw, met Mr. Eisenberg in Tel Aviv on March 2 and 3, 1976. During the visit a Memorandum of Understanding was prepared, essentially covering the points mandated by the Board, but in addition, it made specific provision for Mr. Eisenberg to be retained as exclusive agent for the sale of a second unit to South Korea.

35. Mr. Campbell testified that the Memorandum of Understanding simply confirmed Mr. Eisenberg as agent for the sale of a second unit to South Korea. However, the original engagement letter appointed Mr. Eisenberg "...exclusive agent...in...South Korea to act on AECL's behalf to effect a sale to South Korea of a 600 MW CANDU...." (emphasis supplied).

36. Specifically, the Memorandum of Understanding provided for:

- (a) a 1 per cent commission for effecting the sale;
- (b) an undetermined amount for expenses and overhead; and
- (c) a 1 per cent maximum fee for costs of post-contract services which were to be properly documented and billed on

de président du Conseil d'administration. A cette date, c'est-à-dire un an après la date de la signature, le contrat de fourniture à la Corée est entré en vigueur. A la même date, l'UDI adressait à l'EAEL une facture de 17 millions de dollars pour la réalisation de la vente, facture qui devait être payée à Londres, Grande-Bretagne. L'UDI adressait également une facture de \$500,000 pour le premier des six acomptes annuels correspondant aux services post-contractuels, facture qui devait être payée à Hong Kong.

33. Bien qu'il ait été au courant de l'accord d'exclusivité depuis environ un an, M. Foster a hésité à effectuer le versement. Le Comité a remarqué que ceci s'était passé peu de temps après la nouvelle du scandale international Lockheed. M. Foster a consulté le nouveau président du Conseil, M. Campbell, et ils ont discuté de la question avec des fonctionnaires et avec les directeurs. Le 1^{er} mars 1976, le Conseil d'administration s'est réuni et a sanctionné une tentative de renégociation avec l'agent, qui prévoyait que l'EAEL paye, a) les frais légitimes assortis de toutes les justifications appropriées pour les services passés, y compris les frais relatifs aux accords financiers, b) des honoraires correspondant à un pourcentage raisonnable c) les frais assortis de toutes les justifications appropriées pour les services futurs qui dépasseraient 3 millions de dollars et qui devaient, si possible, être assortis d'un accord formel. Le mandat du Conseil d'administration dans la négociation consistait à obtenir les documents comptables appropriés pour les honoraires et les frais de l'agent. En insistant sur les «coûts légitimes et assortis des justification appropriées» pour les services passés et futurs, il indiquait clairement le genre de documents justificatifs qu'il demandait à l'agent relativement aux services rendus. Bien que M. Campbell ait indiqué que des économies éventuelles pourraient servir de critère de renégociation, cet argument n'apparaît pas dans les extraits des minutes du conseil d'administration de l'EAEL.

34. M. Campbell et le secrétaire de la corporation, M. Laidlaw, ont rencontré M. Eisenberg à Tel Aviv les 2 et 3 mars 1976. Au cours de cette visite, un protocole d'accord fut élaboré pour aborder essentiellement les points mandatés par le Conseil mais, en outre, ce protocole prévoyait expressément la nomination de M. Eisenberg en tant qu'agent exclusif pour la vente d'une deuxième unité à la Corée du Sud.

35. M. Campbell a affirmé que ce protocole d'accord se contentait de confirmer la désignation de M. Eisenberg en tant qu'agent pour la vente d'une deuxième unité à la Corée du Sud. Cependant, la lettre originale d'engagement désignait M. Eisenberg «...comme agent exclusif...en...Corée du Sud pour agir au nom de l'EAEL afin de réaliser la vente à la Corée du Sud d'une centrale CANDU de 600 MW...» (souligné par l'auteur du rapport).

36. Le protocole d'accord prévoyait expressément:

- a) une commission d'un pour cent pour la réalisation de la vente;
- b) un montant indéterminé pour les dépenses et les frais généraux; et
- c) une rémunération maximale d'un pour cent pour les services post-contractuels qui devaient être assortis de tous