

[Texte]

Mrs. McDougall: If they do them profitably, it will. But that is part of the normal aerospace business, and it is up to the company to ensure that they do it profitably.

Mr. Langdon: But the estimates suggest that net profit is going to increase from an actual of \$6 million in 1984 to an estimate of \$15.2 million in 1985 to a forecast of \$23.8 million in 1986. That is a remarkable increase in profit.

Is the Minister still saying that she is satisfied with a price at least \$65 million less than the book value, despite the evident increasing profitability of the company itself?

Mrs. McDougall: The aerospace industry is notoriously cyclical.

• 1600

I guess I am uncomfortable talking about price and book value. I just do not see the book value as being relevant. If you are talking about a company whose profitability is increasing, it is normally a good time to sell a company. People will pay more for it and it would have been done through the bidding process. I think John should go into this a bit for you.

Mr. Langdon: If I can just make a point, I know about the bidding process that was done. A last point I would like to make, if I could, is that if we talk about a satisfactory price as that which a willing buyer will pay, a satisfactory price is also what a willing seller will accept.

It seems to me there was an option the Minister has not recognized. This was to keep the company and not sell it at this point. It was clear the CF-18 contract might be awarded to the company. It was put in as a contingent item and therefore the price of the company might be worth considerably more to a willing seller, recognizing they would have the contract over the future as well.

Mrs. McDougall: Leaving the CF-18 out of it, there is—

Mr. Langdon: But you cannot.

Mrs. McDougall: Yes, you can.

Mr. Langdon: It is in it.

Mrs. McDougall: It was in the letter of intent from Bombardier and they have—

Mr. Langdon: It is in your CDIC financial calculations.

Mrs. McDougall: They put it in a letter of intent, in which case I have to take it into account in terms of the arithmetic but not in terms of the sale.

The question about the timing of the sale of a company is an important one. It is something we thought about a lot. But the synergy of Bombardier, which is an aggressive company and a marketing company, can do a lot more for Canadair in the private sector than we could add to it as a Crown corporation. I think this is very important for the future of Canadair and for the aerospace industry. There was no public policy purpose for us to keep it. It is a judgment as to whether it will be worth

[Traduction]

Mme McDougall: Si les choses sont faites comme il le faut, oui. Mais cela fait partie des opérations normales des entreprises aérospatiales et c'est à ces entreprises de veiller à leurs profits.

M. Langdon: D'après les prévisions, le profit net devait passer de 6 millions de dollars en 1984 à des prévisions de 15,2 millions de dollars en 1985 et 23,8 en 1986. Il s'agit là d'une augmentation importante dans les profits.

La Ministre prétend-elle toujours être satisfaite d'un prix qui est de 65 millions de dollars inférieur à la valeur aux livres, et ceci en dépit de l'évidente augmentation des profits de la compagnie?

Mme McDougall: L'industrie aérospatiale est bien connue pour ses hauts et ses bas.

Personnellement je n'aime pas associer le prix à la valeur au livre. J'estime que cette dernière n'est pas pertinente. En effet, c'est lorsqu'une compagnie commence à réaliser des profits qu'il convient de songer à la vendre. On en obtiendra un meilleur prix en procédant par appel d'offres. John pourrait peut-être vous donner plus de détails à ce sujet.

M. Langdon: Je suis au courant de l'appel d'offres. Je souligne simplement que si l'on considère qu'un prix satisfaisant est celui qu'un acheteur éventuel serait prêt à payer, on peut dire également qu'un prix satisfaisant est celui qu'un vendeur peut accepter.

Il me semble que le ministre n'a pas tenu compte d'une autre possibilité, celle de ne pas vendre la compagnie. Il était clair que le contrat pour le CF-18 pouvait être accordé à la compagnie. Cette possibilité était connue des acheteurs et c'est la raison pour laquelle le gouvernement, qui vendait cette compagnie, aurait pu demander davantage.

Mme McDougall: Laissons le CF-18 de côté...

M. Langdon: C'est impossible.

Mme McDougall: Mais si.

M. Langdon: Cela fait partie de tout cela.

Mme McDougall: Cela figurait dans la lettre d'intention de Bombardier qui a...

M. Langdon: Cela fait partie des calculs financiers de la CDIC.

Mme McDougall: Cela figure dans la lettre d'intention, ce qui m'oblige à en tenir compte, mais non pas pour la vente.

Le moment où l'on vend une compagnie est important. Nous avons beaucoup réfléchi à cette question. Cependant Bombardier, société dynamique et bien connue dans les milieux de la commercialisation, pourra faire beaucoup plus pour Canadair dans le secteur privé que nous n'aurions pu faire pour cette société si elle était restée société de la Couronne. Je crois que c'est très important pour l'avenir de Canadair et pour l'industrie aérospatiale. Pour nous il n'y avait aucune raison politique