

[Texte]

• 1635

Mr. McInnes: I guess my words were ones of anticipation to some extent. We have a signed agreement of purchase and sale and that is as far as we have progressed.

Mr. Boudria: There is a signed agreement of purchase and sale. Would that agreement be made available to the committee?

Mr. McInnes: Yes, if you would like it.

Mr. Boudria: Thank you. I do not know if the Minister or perhaps some of the members of the committee have had the opportunity to see the April 1986 issue of *Report on Business Magazine*. I want to briefly read a little portion of it and ask the Minister and his staff to comment.

This article is entitled "Crash-Landing Crown Corporations". It says in part:

Much more was at stake, though, than which branch of government exercised power. For potential buyers, there was a fundamental weakness in the approach taken by individual departments when they tried to negotiate sales. The bidding for Canadian Arsenals provided a graphic example. In its rush to sell the munitions manufacturer, the Government took a very cursory look at Canadian Arsenals, assumed there were no policy issues involved and charged ahead. Then bidders brought up questions such as employee pensions, taxation issues, corporate structure and the shift of workers from federal to the provincial labour jurisdictions.

Each time a new question was raised and answered, all bidders were given a chance to resubmit their proposals.

Here it has a quote:

At each of the rounds, bidders asked us questions we had not thought of, said O'Toole. I thought I was going to go nuts about August with the fifth round.

For the potential buyers, every bid revision added to their costs, simply because the Government had not done its homework before putting Canadian Arsenals on the block. If the Tories had either adopted the approach recommended by their own task force or the one developed by the Treasury Board Secretariat, such problems could have been easily avoided.

It goes on with more of the same. In order to save time I will not read the rest. Could the Minister comment on those quotes? They seem to be somewhat at odds with the Minister's description of the bidding process.

Mr. McInnes: There has been very little, if any, adverse comment about this sale. I think the record is corroborative of that fact.

[Traduction]

M. McInnes: Je crois avoir laissé mes propos devancer quelque peu la réalité. Enfin, à ce jour, une promesse de vente a été conclue, rien de plus.

M. Boudria: Il existe donc une promesse de vente écrite. Pouvez-vous la communiquer au Comité?

M. McInnes: Oui, si vous le désirez.

M. Boudria: Merci. Par ailleurs, j'ignore si le ministre ou certains membres du Comité ont eu l'occasion de lire le numéro d'avril 1986 du *Report on Business Magazine*. J'aimerais vous en citer un extrait afin de savoir ce qu'en pensent le ministre et ses collaborateurs.

L'article s'intitule *Crash-Landing Crown Corporations*. On y lit ce qui suit, et je cite:

Toutefois, il y avait davantage en jeu que de savoir quelle branche du gouvernement exerçait son pouvoir en la matière. Aux yeux des acheteurs éventuels, la méthode adoptée par les ministères participant aux négociations était nettement insatisfaisante. Les offres présentées lors de la vente des Arsenaux Canadiens en fournissent un exemple frappant. Dans sa hâte de vendre cette société de fabrication de munitions, le gouvernement parcourut très rapidement le dossier de l'entreprise, et supposait qu'aucune question de politique n'étant en jeu, il pouvait aller de l'avant. Cependant, les entreprises intéressées soulevèrent des questions comme celle des pensions pour les employés, l'impôt, l'organisation de la société ainsi que le fait que les employés allaient passer de la tutelle fédérale à celle des provinces pour ce qui est de la législation du travail.

Chaque fois qu'une nouvelle question était soulevée et qu'on y répondait, toutes les sociétés sur les rangs pouvaient présenter une nouvelle soumission.

Voici une citation dans le texte:

A chaque ronde de négociations, les acheteurs éventuels nous posaient des questions auxquelles nous n'avions pas pensé, de dire M. O'Toole. Je croyais en perdre la tête vers le mois d'août, alors que nous en étions à notre cinquième ronde de négociations.

Chaque modification apportée à l'appel d'offres représentait des coûts supplémentaires pour les entreprises ayant présenté une offre, tout simplement parce que le gouvernement avait mal préparé son dossier avant de mettre les Arsenaux Canadiens en vente. Si les Conservateurs avaient suivi soit la méthode recommandée par leur propre groupe de travail, soit celle du secrétariat du Conseil du Trésor, on aurait pu facilement éviter de tels problèmes.

Le reste du texte est de la même veine. Je ne vous le lirai pas pour ne pas perdre du temps. Cela dit, le ministre peut-il nous dire ce qu'il en pense? Il me semble que cela jure quelque peu avec la description que le ministre nous a faite du processus d'appel d'offres.

M. McInnes: Il y a eu très peu de commentaires négatifs au sujet de cette vente, si tant est qu'il y en ait eu. C'est facile à vérifier.