

[Text]

Mr. Waddell: All right. Well, the money for one, two and three, that is in escrow.

Mr. Lowe: No, that has been paid.

Mr. Waddell: That has been paid?

Mr. Lowe: As you deliver the airplanes, you get paid for the airplanes.

Mr. Waddell: I wanted some questions on jobs but I think my friend put most of them. Mr. Guilbault put those questions. Let me just put this question to you. How are you going to act differently now? What is going to change in management or whatever in the way Canadair is run compared to the way that it has been run in, say, the last year?

Mr. Beaudoin: I mentioned that from the beginning, when we made our statement, our bid to buy Canadair . . . I think we have a bit of a different type of approach to the problem. We are a very decentralized organization. Canadair is a very centralized organization.

• 1650

We have smaller divisions with clearer responsibility. At Canadair you have about four different types of products: the executive jet, the water bomber, the drones, and the sub-contract and maintenance contracts like the CF-18. We intend to put one group of people responsible for each of those activities, and we intend to decentralize the structure.

We give clear responsibility to the management and keep it close to the marketplace and to their people. They can answer and act very quickly when there is a problem, and they are responsible for their operation. We intend to take the same approach in Canadair as we have in Bombardier's group, where we felt we had very good success in the past.

Mr. Waddell: I want to acknowledge the success that Mr. Bombardier and the people who came after him in your corporation have had. It is well known even in the west coast.

Mr. Beaudoin: We have a good customer over there.

Mr. Langdon: Let me ask you . . .

. . . je me demandais si vous pouviez nous dire pourquoi Bombardier a décidé, comme le ministère l'a dit, d'inclure dans sa proposition, cet article sur le CF-18.

M. Beaudoin: Quand nous avons soumis notre proposition, il y avait, dans la liste de questions du gouvernement, une question qui se référait au CF-18. Elle demandait, si le contrat de CF-18 était octroyé, si l'entreprise aurait une structure de prix différente.

M. Langdon: C'est le gouvernement qui a introduit la question du CF-18. Ce n'est pas vous?

M. Beaudoin: Le gouvernement disait clairement que le CF-18 ne pouvait pas être une condition à l'achat de Canadair. La

[Translation]

M. Waddell: Très bien. L'argent pour le premier, le deuxième et le troisième appareils est détenu en fidéicommiss.

M. Lowe: Non, il a été versé.

M. Waddell: Il a été versé, dites-vous?

M. Lowe: Les appareils sont payés au fur et à mesure qu'ils sont livrés.

M. Waddell: J'avais l'intention de vous interroger au sujet des emplois, mais mon collègue, M. Guilbault, m'a coupé l'herbe sous les pieds. Je vous poserai simplement celle-ci. Quelle différence y aura-t-il maintenant? Canadair fonctionnera-t-elle d'une façon différente par rapport à il y a un an, par exemple, à la suite de changements au niveau de l'administration ou à d'autres niveaux?

M. Beaudoin: J'ai déjà dit que, dès le départ, lorsque nous avons fait notre offre d'achat pour Canadair . . . nous abordons la question sous un angle différent en ce qui nous concerne. Nous formons une entité très décentralisée. Canadair, elle, est une société centralisée.

Nous avons des petites divisions à vocation précise. Canadair a à peu près quatre catégories différentes de produits: les avions d'affaires à réaction, les avions-citernes, les véhicules et avions téléguidés et les contrats de sous-traitance et d'entretien du CF-18. Nous avons l'intention de placer un groupe à la tête de chacune de ces activités et de décentraliser cette structure.

Nous confions des responsabilités claires à la direction et nous essayons de rester le plus près possible du marché. La direction peut réagir très rapidement lorsqu'il se produit un problème et elle est chargée du bon fonctionnement des opérations. Nous voulons que Canadair adopte la même attitude que le groupe Bombardier à cet égard parce qu'elle nous a bien servi dans le passé.

M. Waddell: J'admets facilement que M. Bombardier et ses successeurs au sein de la société ont eu beaucoup de succès avec le temps. C'est quelque chose qui a fait sa renommée jusque sur la côte ouest.

M. Beaudoin: Nous avons un bon client à cet endroit.

M. Langdon: J'aimerais vous poser cette question en ce qui me concerne . . .

. . . I was wondering if you could tell us why Bombardier had decided, as the department indicated, to include this section on the CF-18 in its proposal.

Mr. Beaudoin: At the time we submitted our proposal, there was a list of questions from the government and one of them referred to the CF-18. The government wanted to know, in the event that the CF-18 contract was awarded, if the firm would have a different price structure.

Mr. Langdon: It is the government that introduced a question on the CF-18 and not you, this is what you are saying?

Mr. Beaudoin: The government was clearly stating that the CF-18 could not be a condition attached to the purchase of