

balance of this report the names UDI and Eisenberg are used interchangeably to refer to the agent employed for South Korea), approached Mr. Gray and said that he thought that he could sell a nuclear reactor to South Korea. Mr. Gray agreed that Mr. Eisenberg should go ahead. In late 1972 Mr. Gray wrote to Mr. Eisenberg saying he was recommending to the Government that Mr. Eisenberg be appointed AECL's exclusive agent for the sale of a nuclear reactor to the Korean Electric Company.

27. Mr. Gray testified before your Committee that, although the Minutes of the Board of Directors were silent on the matter, he had indeed discussed the matter with the Board before the appointment. The Minutes of the Board meetings first refer to Mr. Eisenberg on February 27, 1973, when Mr. Gray informed the Board that Mr. Eisenberg had been appointed exclusive agent for the Korean sale. No details concerning fees were contained in the Minutes.

28. Mr. Gray testified that in 1973 he discussed with a Cabinet committee the matter of engaging agents to assist in off-shore sales and took the absence of dissent as approval. Although not corroborated by extracts of Minutes of the AECL Board of Directors' meetings, Mr. Gray said that on December 13, 1974, the Board gave approval in principle to a 5 per cent agent's fee.

29. No terms and conditions were established when AECL appointed Mr. Eisenberg as exclusive agent. Mr. Gray testified that the amount of Mr. Eisenberg's fee would be determined between them before AECL entered into an agreement with the South Koreans. Mr. Gray also said that he did not assume at the time that AECL would be paying \$20 million. Other witnesses indicated that there was no uniform fee for agents, but that the amount usually ranged from less than 1 per cent to more than 10 per cent of the sales price. Mr. Gray alleged that, for international sales of power-plant equipment, a flat fee ranging from 4 per cent to 9 per cent was customary and that fees were generally paid in a lump sum out of the proceeds of the down-payment.

30. Your Committee noted that in the Argentine case the total fee approximated 2 per cent of the sales price and that in the Korean sale, it amounted to approximately 5 per cent. Although Mr. Gray reported that AECL's partner, Italmimpianti, had performed some of the same types of services in Argentina as did the agent in Korea, no satisfactory explanation was received for the differences in the amounts.

31. On December 30, 1974, AECL signed a letter of intent with the Korean Electric Company to supply a power station. On the same day—his last as President of AECL—Mr. Gray wrote two letters to Mr. Eisenberg. The first, to a Panama address, confirmed that a \$17 million fee would be payable on the sale of a reactor to Korea. The second, to a Korean address, said that \$3 million would be payable for services to be rendered after the sale at a rate of \$500,000 per year for six years.

32. By January 26, 1976, Mr. John Foster had been installed as President of AECL and Mr. Ross Campbell

(UDI) (Dans le reste de ce rapport, les noms de UDI et Eisenberg sont utilisés indifféremment lorsqu'il s'agit de l'agent employé pour la Corée du Sud) a appris à M. Gray qu'il pensait pouvoir vendre un réacteur nucléaire à la Corée du Sud. M. Gray a accepté que M. Eisenberg passe à l'action. Fin 1972, M. Gray informait par écrit M. Eisenberg qu'il recommandait au gouvernement sa nomination d'agent exclusif de l'AECL pour la vente d'un réacteur nucléaire à la *Korean Electric Company*.

27. Lors de sa comparution devant votre Comité, M. Gray a révélé que même si les procès-verbaux du Conseil d'administration s'étaient tus sur cette question, il en avait vraiment discuté avec le Conseil avant sa nomination. Le procès-verbal de la réunion du Conseil fait une première allusion à M. Eisenberg le 27 février 1973, alors que M. Gray informait le Conseil de la nomination de M. Eisenberg comme agent exclusif pour la vente à la Corée. Le procès-verbal ne faisait aucune mention des honoraires.

28. M. Gray a révélé qu'en 1973, il avait discuté avec le comité du Cabinet de la possibilité d'engager des agents pour mousser les ventes à l'étranger et avait interprété l'absence de dissension comme une approbation. Même si ce n'est pas corroboré par le procès-verbal des réunions du Conseil d'administration de l'AECL, M. Gray a dit que le 13 décembre 1974, le Conseil avait approuvé en principe le versement d'honoraires de l'ordre de 5 pour cent.

29. Aucune condition n'avait été stipulée lorsque l'AECL a nommé M. Eisenberg agent exclusif. M. Gray a dit que le montant de la rémunération de M. Eisenberg serait fixée avant que l'AECL n'entame les pourparlers avec les Sud-Coréens. M. Gray a dit qu'il ne croyait pas à l'époque que l'AECL paierait \$20 millions. D'autres témoins indiquèrent qu'il n'existait pas de taux uniforme pour les agents, mais que le montant variait habituellement entre moins de 1% jusqu'à plus de 10% du prix de vente. M. Gray a jugé que pour les ventes internationales de matériel destiné à des centrales, un taux uniforme allant de 4% à 9% était habituel et que les honoraires étaient généralement versés en un montant global tiré du paiement initial.

30. Votre Comité a noté que dans le cas de l'Argentine, les honoraires s'élevaient environ à 2% du prix de vente et que dans le cas de la vente à la Corée, ils s'élevaient à environ 5%. Même si M. Gray a révélé que le partenaire de l'AECL, Italmimpianti, avait rendu à peu près le même genre de services en Argentine comme l'avait fait l'agent en Corée, on n'a pas pu expliquer de façon satisfaisante l'écart entre les montants.

31. Le 30 décembre 1974, l'AECL a signé une lettre d'intention avec la *Korean Electric Company* pour la fourniture d'une centrale. Ce même jour, qui était le dernier jour de la présidence de M. Gray à l'AECL, celui-ci a écrit deux lettres à M. Eisenberg. Dans la première, adressée à Panama, il confirmait que des honoraires de 17 millions de dollars seraient versés au moment de la vente d'un réacteur à la Corée. Dans la deuxième, adressée en Corée, il écrivait que 3 millions de dollars seraient versés pour services rendus après la vente. à raison de \$500,000 par an pendant six ans.

32. Le 26 janvier 1976, M. John Foster occupait le poste de président de l'AECL et M. Ross Campbell, le nouveau poste