

C'est la condition que prescrit le marché le plus avantageux qu'on puisse conclure. Que doit décider le Gouvernement? Dans un instant, j'expliquerai la subtilité soulignée par l'auditeur général. Je rappelle, toutefois, que nous achetons des avions depuis huit ans. Au cours de cette période, nous avons procédé exactement de cette façon; mais comme nous agissions en vertu de la loi des mesures de guerre, l'auditeur général ne nous a jamais signalé la question. En l'occurrence, nous nous sommes conformés à la coutume commerciale en versant sur la commande de deux hélicoptères l'acompte exigé par l'avionnerie. Une autre clause du contrat prescrivait le versement d'un montant additionnel une fois les avions fabriqués et avant la livraison au Canada. Puis, sur réception des deux hélicoptères destinés aux troupes, on devait effectuer le dernier paiement.

**M. MacNicol:** A-t-on commandé un appareil ou deux?

**Le très hon. M. Howe:** Deux. Or l'auditeur général a signalé qu'au moment où on a versé l'acompte, rien n'avait été livré. C'est exact, mais il ne s'agit que d'une subtilité. La transaction a été effectuée aux États-Unis; cependant, dans le cas des commandes d'avions données au Canada, on doit procéder de la même façon. L'acompte accompagne toujours la commande. A mon sens, on ne saurait guère y trouver à redire. S'il est quelqu'un qui puisse montrer comment la Corporation commerciale canadienne aurait pu s'acquitter de la tâche qui lui incombait et qui consistait à procurer ces deux hélicoptères aux forces armées, sans verser un acompte, qu'il montre en même temps à quel égard la Corporation n'a pas satisfait à ses obligations. A mon sens, elle s'est conformée à l'usage commercial. C'est par pur hasard que le contrat avait été conclu avec un fabricant des États-Unis et que la livraison n'a pas eu lieu. Si le contrat avait été accordé à un fabricant canadien, la question ne se serait jamais posée, puisque le versement aurait été régulier.

Le décret suivant, C.P. 1101, porte sur la livraison et l'installation de 54 antennes rhombiques. Plusieurs pièces de ces appareils viennent des États-Unis, comme l'indique le décret du conseil. Ces antennes ne sont pas des produits normalisés; elles ont dû être fabriquées hors série. Le contrat portait que la commande devait être accompagnée d'un acompte suffisant pour payer le coût des pièces importées des États-Unis. La Corporation commerciale canadienne a conclu le meilleur marché possible et a dressé un contrat en conséquence. La transaction a suivi les voies ordinaires.

**M. Knowles:** A-t-on acheté ces antennes au Canada?

**Le très hon. M. Howe:** Oui, mais elles comprenaient plusieurs pièces de fabrication américaine. Le décret du conseil ne fournit là-dessus aucune précision, mais je sais que la *Canadian Marconi Company* s'est procuré ce matériel de son homonyme aux États-Unis, qui lui est associée.

Le décret du conseil qui suit immédiatement est le C.P. 1951 visant divers matériels de télétypie, quinze en tout, ainsi qu'il est indiqué ici, et entraînant une dépense de dollars américains se chiffant par \$22,750, le prix intégral étant de \$34,326. Ici encore, le contrat exigeait une avance de \$15,000. Ce sont là les meilleures conditions qu'on a pu obtenir. L'achat s'est fait de la façon normale et le paiement a été versé en conformité du contrat. La Corporation commerciale canadienne aurait pu refuser d'acheter et attendre à la prochaine année financière. D'autre part, elle devait nécessairement se conformer aux conditions posées par le fabricant.

Le suivant a trait à un achat de la *Canadian Arsenal Limited*. Pour compléter un certain outillage, il fallait acheter du matériel. L'année financière s'achevait et les crédits de la *Canadian Arsenal Limited*, société de l'État, ne suffisaient pas à l'achat des pièces requises pour compléter l'outillage. On a, en conséquence, demandé à la Corporation commerciale canadienne de faire un paiement anticipé. Il n'y a rien de bien grave dans cette transaction, à mon avis.

Il est ensuite question de l'achat de seize appareils de la R.C.A. Victor. Le prix d'achat de ces appareils s'élevait à \$226,597, dont la somme de \$51,244 représentait une dépense de dollars américains. En d'autres termes, ces appareils étaient fabriqués en grande partie aux États-Unis. Dans ce cas également, une des conditions du contrat comportait le versement d'un acompte, et nous l'avons fait.

Le dernier arrêté en conseil a trait à l'achat d'appareils de communications réciproques de la société R.C.A. Victor, produits aux États-Unis. Nous avons effectué cet achat, par l'entremise de la *R.C.A. Victor Company of Canada*, de la société qui lui est affiliée aux États-Unis. Cette commande comportait une dépense de 51,224 dollars américains, et comme il fallait verser l'acompte coutumier, nous nous sommes exécutés. Ce sont tous des achats ordinaires. La seule chose à noter à ce sujet, c'est qu'une partie du prix d'achat doit être versée au cours d'une année financière et le solde au cours d'une autre. Deux ou trois mois plus tard,