

[Texte]

we are going to do. And the steering committee is only there to be sure that—

Mrs. Sparrow: You live up to your . . .

Mr. Beaudoin: —that we live up to our commitment and it is not there to direct Canadair or to really participate in the management of Canadair, but it is there to be sure that we live up to our commitment.

Mrs. Sparrow: I want to congratulate you and wish you all the best. Your products are excellent and I am sure they will continue to be.

The Chairman: Thank you, Mrs. Sparrow. Thank you very much.

Monsieur Fontaine.

M. Fontaine: Merci, madame la présidente.

Monsieur Beaudoin, il me fait plaisir de vous rencontrer, aujourd'hui. Je tiens à souligner votre excellente performance et celle de votre compagnie. Je suis fier, et un peu plus que mon collègue monsieur Layton. Votre usine de La Pocatière est très proche de mon comté; et on sent, à chaque jour, des effets positifs.

Une note historique: mon père avait acheté, en 1947, ce qu'on appelait alors, «en français», un *snowmobile*. Il a marché longtemps; vous n'aurez aucune réclamation pour vos services d'après vente, il s'est très bien comporté. Vos produits sont devenus de plus en plus populaires.

Vos ventes s'élèvent à près de 850 millions de dollars. Quel pourcentage de ces ventes sont des exportations américaines, en gros? Voilà ma première question.

• 1714

[Décalage horaire—difficultés techniques—le rédacteur]

• 1727

Ma deuxième question, M. Beaudoin. Vous êtes président d'une compagnie très importante avec 8,000 employés et 850 millions de dollars de ventes annuelles, dans 50 pays. Vous êtes donc un homme d'affaires d'une grande crédibilité et d'une grande expérience. Que pensez-vous des négociations entreprises avec les États-Unis concernant une ouverture accentuée de ce marché ou une conservation de ce marché.

C'est tout, madame la présidente, je vous remercie.

M. Beaudoin: En réponse à votre première question concernant nos exportations, Bombardier exporte 50 p. 100 de ses produits dont 40 p. 100 sur le marché américain et 10 p. 100 sur le marché international.

Pour le libre-échange, Bombardier a toujours pratiqué une politique de libre-échange. Nous avons demandé au gouvernement canadien que la motoneige fasse partie du Pacte de l'auto dès le début. Les Américains n'auraient pas eu à payer de droits d'entrée s'ils voulaient vendre des motoneiges au Canada; et il en aurait été de même pour nous. Ce qui a été accepté. Depuis ses débuts, la motoneige fait partie du Pacte de l'auto. Dans le matériel de transport en commun nous

[Traduction]

contrat que nous allons exécuter. Le comité directeur n'existe que pour s'assurer que . . .

Mme Sparrow: Vous respectiez . . .

M. Beaudoin: . . . que nous respectons notre engagement. Le comité directeur n'existe pas pour diriger Canadair ou participer à la gestion de Canadair, mais pour s'assurer que nous respectons bien notre engagement.

Mme Sparrow: Permettez-moi de vous féliciter et de vous souhaiter bonne chance. Vos produits sont excellents et je suis certaine qu'ils continueront de l'être.

La présidente: Merci, madame Sparrow. Je vous remercie beaucoup.

Mr. Fontaine.

Mr. Fontaine: Thank you, Mrs. Chairwoman.

Mr. Beaudoin, I am very pleased to meet you today. I wish to stress your excellent record and that of your company. I am proud, a bit more than my colleague Mr. Layton. Your plant in *La Pocatière* is close to my riding, and every day one can see its positive impact.

On an historical note, my father bought in 1947 what we used to call, even in French, a snowmobile. It ran for a long time, and we had no complaints about service, either. The machine ran very well. Your products have become more and more popular.

I believe your sales are now close to \$850 million. What percent of these sales represent American exports approximately? That will be my first question.

[Time lag]

My second question, Mr. Beaudoin. You are the president of a very important company with 8,000 and \$850 million in annual sales in 50 countries. You are a businessman with a great deal of credibility and experience. What do you think of the negotiations undertaken with the United States with respect to a greater opening of this market or a conservation of market share?

That is all, Madam Chairman, thank you.

Mr. Beaudoin: In answer to your first question on our exports, Bombardier exports 50% of its products, 40% to the American market and 10% to other countries.

As far as free trade is concerned, Bombardier has always practiced a free trade policy. From the very beginning we asked the Canadian government to include snowmobiles in the Autopact. The Americans would not have to pay any duty if they wanted to sell snowmobiles in Canada and the same would go for us. Our proposal was accepted. The snowmobile has been part of the Autopact from the start. We encourage a free trade policy for mass transit equipment and for all our