

[Texte]

**Mr. DesRoches:** That is right.

**Mr. Cullen:** I think in confining ourselves to this particular paragraph it strikes me as being a move or a policy decision that was a good one. Because of the posture on it, we need these particular rocket motors. The only other point I want to make is that, if I understood you correctly, you indicated that they received 15,000 and that was to cover the immediate position, and the American supply was totally committed. In other words, whatever production they had—if I understood you correctly—the supply of this product in the United States was totally committed.

• 1125

**Mr. DesRoches:** At the particular time, Mr. Cullen—perhaps Mr. Hunt can further explain because there is a time phasing involved here and I would not want to mislead you—we had to go to the U.S. to get some equipment.

**Mr. H. G. Hunt (Director, Armament and Machinery Branch, Department of Supply and Services):** At the time of the contract we were told by the United States authorities that they could not guarantee a source of supply to us. However, they did agree to sell us 15,000 rockets to bring our inventory up to scratch. So we bought 15,000 rockets from them at the time we entered into this program. The program had a lead time of 18 to 20 months and we have subsequently had to go back to the United States to see if they would sell us further rockets. Indeed, by applying pressure in early January of this year, we managed to buy another 30,000 rockets from them to keep our inventory up.

**Mr. Cullen:** At the same price?

**Mr. Hunt:** At an increased price, a price of \$31.17 per copy. And we have entered into a contract for a further 24,996 on August 1 at a price of \$36.51 per copy. The reason we have been able to get them, of course, has been the change in the United States situation in Southeast Asia. Their production has now been available to us on an easier basis than it would have been if they had continued to be in a war-time situation.

**Mr. Cullen:** In respect of the figure the Auditor General has here, the price is substantially higher, \$42.35 per motor as opposed to \$30.46 at the time the contract was entered into.

Once this facility is put into operation, can we then anticipate—there will be capital costs and everything involved in that \$2,867,000—that the price per motor will then come down? The American one is obviously going up in price and I am just wondering if ours would be a lower price, not necessarily the \$42.35 but what the \$42.35 would be.

**Mr. Hunt:** Obviously in the original price that we have there are production tooling and setup costs. However, the thing that imposes on the costing situation in Canada more than anything else is the economy of scale. If you are going to manufacture a large number your price will drop and be competitive. If indeed we are not manufacturing a large number then our price may not reduce and possibly never will reduce to the American price because of the difference in volumes.

[Interprétation]

**M. DesRoches:** C'est cela.

**M. Cullen:** Si l'on s'en tient à ce dernier paragraphe, il me semble que cette décision de politique générale était excellente. En effet, nous avons besoin de ces moteurs-fusées. En outre, vous nous avez dit que vous aviez reçu 15,000 moteurs, destinés à répondre à vos besoins immédiats, et que les approvisionnements américains étaient totalement réservés. Donc, si je vous ai bien compris, il nous serait impossible d'obtenir de nouveaux moteurs aux États-Unis.

**M. DesRoches:** A l'époque concernée, monsieur Cullen, et M. Hunt pourra peut-être vous donner des détails supplémentaires puisqu'il y a là question de calendrier, nous avons pu nous adresser aux États-Unis pour obtenir certains matériaux.

**M. H. G. Hunt (directeur des armements et matériel au ministère des Approvisionnements et Services):** A l'époque de ce contrat les représentants américains nous ont dit qu'ils ne pouvaient pas nous garantir des approvisionnements sûrs. Cependant, ils ont accepté de nous vendre 15,000 moteurs-fusées, pour mettre nos stocks à jour. Nous les avons donc achetés. Ce programme d'équipement devait être mis en marche sur une période de 18 à 20 mois, et nous sommes donc retournés voir les Américains pour tenter de leur acheter d'autres moteurs. En fait, en insistant beaucoup au mois de janvier de cette année, nous avons réussi à leur acheter 30,000 autres moteurs, pour maintenir nos stocks à un niveau raisonnable.

**M. Cullen:** Au même prix?

**M. Hunt:** Non, plus cher, puisqu'ils nous ont coûté \$31.17 pièce. En outre, le premier août nous avons signé un contrat pour 24,996 moteurs supplémentaires, à un prix de \$36.51 pièce. La raison pour laquelle nous avons pu obtenir ces moteurs a été qu'il y a eu un changement dans les activités américaines en Asie du Sud-Est, comme vous le savez. La production américaine est donc plus facilement achetable aujourd'hui que lorsque ce pays était en guerre dans cette région du monde.

**M. Cullen:** En ce qui concerne les chiffres indiqués par l'Auditeur général, on constate que le prix est beaucoup plus élevé puisque l'on passe de \$30.40 à \$42.35 par moteur.

Lorsque cette usine de production sera en activité, pouvons-nous prévoir une réduction du prix de chaque moteur, en tenant compte du fait qu'il y aura des frais de capital et d'autres frais généraux dans ces \$2,867,000? Évidemment, le moteur américain devient de plus en plus cher et je me demande si le nôtre sera moins cher ou non.

**M. Hunt:** Évidemment, le prix d'origine doit tenir compte de certains coûts de production et d'équipement. Cependant, le meilleur moyen de réaliser des réductions de prix est de faire des économies de taille. Lorsque l'on fabrique un nombre très élevé de moteurs, leur prix de revient baisse et ils deviennent très concurrentiels. En fait, si nous n'en fabriquons pas beaucoup, notre prix pourra ne pas baisser, ni même atteindre le prix américain, puisque les États-Unis profitent d'un volume plus important.