

[Text]

Mr. Israel: Yes, I think that is part of it.

The Chairman: If we are educating consumers, we are obviously going to have to tell them that cars are going to cost less. Is that correct?

Mr. Israel: Yes.

The Chairman: Can you live with that?

Mr. Israel: The pricing of an automobile reflects a lot more than just GST.

The Chairman: Of course.

Mr. Israel: But as far as a statement that at the wholesale level a car is going to cost less when we go from FST to GST, that is a correct statement.

The Chairman: Thank you.

Mr. MacDonald (Dartmouth): I thank the chairman for his intervention. I normally do not do that when he speaks just before I do, but I thank him for the intervention, because it raises an important issue here. There is a lot of talk from groups who support the GST, as opposed to the MST—manufacturers that are currently paying the MST—that the goods produced will cost less. But I see that you have sort of qualified your statement a little bit. It means it will cost less at the wholesale level, and there are other components that go into the final pricing of a vehicle. I am glad that differentiation was made, because we had some other people from a Japanese automobile dealers association, and although everybody is hoping costs will be less to the consumer at the retail level, nobody can quite guarantee that because of those other factors.

I want to get some comments from you about one of the other factors you have just mentioned, and that is the fact that from September 30 until the January 1 proposed start date of this new tax, you expect car sales are going to go down. This is going to leave dealers with a higher inventory, which must be financed. Their fixed costs must be financed through sales, and if the sales are going to go through the floor during that period, my reading is that at least in the first quarter of next year and perhaps for a good portion of next year, they are going to have to try to recoup more from the sale of each vehicle to play catch-up from the profits they lost during the final quarter of this year. Is that a fair assessment?

Mr. Israel: I think one thing we have to put into this is the competitive nature of the automobile industry, and to the extent that the industry has certainly had incentives throughout the 1990 model year, there will be pricing action as we go into 1991. There will be the reduction January 1 when we go from FST to GST. I think it would be a fair assessment that on an overall basis, as a result of going from FST to GST, the savings will be greater than any economic increases that are associated with the price of the 1991 models.

[Translation]

M. Israel: Oui, c'est un élément important.

Le président: Mais, si nous éduquons les consommateurs, nous allons manifestement devoir leur dire que les automobiles vont coûter moins cher?

M. Israel: Oui.

Le président: Cela vous paraît-il acceptable?

M. Israel: Le prix d'une automobile ne dépend pas seulement de la TPS.

Le président: Bien sûr.

M. Israel: Mais il est parfaitement exact de dire que le prix de vente en gros diminuera lorsqu'on remplacera la TFV par la TPS.

Le président: Merci.

M. MacDonald (Dartmouth): Je remercie le président de son intervention. Je ne le fais normalement pas quand il s'exprime avant moi mais, cette fois, je ne puis m'empêcher de le faire car il vient de soulever un problème important. Beaucoup des partisans de la TPS, qui étaient également des opposants à la TFV actuelle, affirment que les produits coûteront moins cher dans le nouveau système. Je constate cependant que ce n'est pas tout à fait ce que vous avez dit. En effet, vous avez déclaré que les produits coûteront moins cher au niveau de la vente en gros, mais qu'il y a d'autres éléments qui entrent dans le prix final d'un véhicule. Je suis heureux que vous ayez fait cette différence car nous avons entendu des représentants d'une association de concessionnaires d'automobiles japonaises qui nous ont dit que, même si tout le monde espère que les prix à la consommation diminueront, personne ne peut vraiment le garantir, à cause des autres facteurs.

Je voudrais avoir des précisions sur l'un de ces autres facteurs, c'est-à-dire sur le fait que vous vous attendez à une baisse des ventes d'automobiles entre le 30 septembre et le 1^{er} janvier, date d'entrée en vigueur de la nouvelle taxe. Si je comprends bien, les concessionnaires se retrouveront alors avec des stocks trop élevés, achetés à crédit. Ce sont cependant leurs ventes qui leur permettent de couvrir leurs frais fixes. Si les ventes s'effondrent durant le dernier trimestre de l'année, cela signifie que les concessionnaires devront s'efforcer de récupérer une partie plus importante de leurs frais fixes durant le premier trimestre de l'année suivante, et peut-être même pendant d'autres trimestres. Autrement dit, ils devront récupérer sur chaque nouveau véhicule les profits perdus durant le dernier trimestre de l'année. Est-ce exact?

M. Israel: L'un des facteurs qu'il ne faut pas oublier est que l'industrie de l'automobile est très compétitive. Etant donné que des primes d'incitation ont été consenties durant l'année 1990, on peut prévoir qu'il y aura également une action sur les prix en 1991. Certes, il y aura une baisse de prix dès le 1^{er} janvier quand la TPS remplacera la TFV, et je crois pouvoir dire que, sur un plan global, la baisse de prix résultant de cette réforme sera plus importante que toute augmentation économique intégrée au prix des modèles de 1991.