

[Text]

**Mr. Gillespie:** It would devaluate . . .

**Mr. Broadbent:** That is step one. All right. Go on to step two.

**Mr. Gillespie:** The second thing is that everybody who has an inventory, whether it be an inventory of new cars or an inventory of used cars, would also take a loss. We have tried to impress upon the automobile manufacturers the importance of narrowing that gap, and I think we have made some headway. It has been slow, but we have made some headway.

**Mr. Broadbent:** If I could politely ask the Minister, would he discuss the merits of my proposal rather than telling me what I know he has done? I have conceded there have been some minuscule results from his effort. What is wrong with removing that duty that consumers have to pay? If you went down to Detroit you would have to pay a duty to bring back a car. Let us remove that duty.

**Mr. Gillespie:** I have just indicated to you about the things you have suggested, the effects they would have. Every car owner would take a loss immediately.

**Mr. Broadbent:** Let me challenge that right away. When he trades in on his first year, he will not be a gainer but he will not be a loser, because when he trades his car in it is true that in the used car market his car will go down in value somewhat if the new car prices are coming down. But when he trades his car in on a new car that is substantially lower, he will still gain on the initial price of the new car.

**Mr. Gillespie:** I am not sure.

**Mr. Broadbent:** But he has lost relatively on his old car. So in trading in, the present car owner will not gain or lose the first year. But the new car buyer will gain an awful lot, anywhere from \$200 to \$600 per car, and then every year after that, all car buyers in Canada will be gaining.

**Mr. Gillespie:** I think you should talk to some of the automobile dealers and the people in the business.

• 1200

They certainly made it very clear to me what that effect would be. I am after the same objective as you are, to narrow that differential. I think we have made some progress and if we continue to make progress each year for several years . . .

**Mr. Broadbent:** We will all be dead.

**Mr. Gillespie:** No, sir. I think we can obtain the result that you want in a less painful way.

**Mr. Broadbent:** A less painful way.

**Mr. Gillespie:** How would you feel about having the value of your automobile knocked \$200?

**Mr. Broadbent:** But, Mr. Chairman, I have just argued with the Minister that when I trade my car in now, if

[Interpretation]

**M. Gillespie:** Cela dévaluerait . . .

**M. Broadbent:** Voilà pour le premier stade, très bien, passons au deuxième stade.

**M. Gillespie:** En deuxième lieu, tous ceux qui ont un stock, de voitures neuves ou de voitures usagées, subiraient également une perte. Nous avons essayé de faire comprendre aux fabricants d'automobiles l'importance de diminuer cet écart des prix et, je pense que nous avons fait un certain progrès dans ce domaine. Un progrès lent, mais un progrès certain.

**M. Broadbent:** Permettez-moi de demander au ministre de nous parler des mérites de ma proposition plutôt que de me dire ce qu'il a fait et que je n'ignore pas? Je lui ai concédé que ses efforts avaient produit des résultats infirmes. Quels seraient les désavantages d'une suppression de ce droit de douane que les consommateurs doivent payer? Si vous allez acheter une automobile à Détroit, vous devez payer un droit pour la ramener au Canada. Supprimons ce droit.

**M. Gillespie:** Je viens de vous indiquer les résultats qu'aurait votre proposition. Tous les propriétaires d'automobiles subiraient une perte immédiate.

**M. Broadbent:** Je vais contester cela tout de suite. La première année, lorsque le propriétaire change sa voiture, il ne gagne rien mais il ne perd rien non plus parce que lorsqu'il vend sa voiture, sa valeur a baissé sur le marché des automobiles usagées, mais la nouvelle voiture qu'il achète a également baissé de prix.

**M. Gillespie:** Je n'en suis pas certain.

**M. Broadbent:** Mais c'est relativement qu'il a fait une perte sur son ancienne voiture. Par conséquent, au moment de l'échange, le propriétaire actuel de la voiture ne gagnera ni ne perdra au cours de la première année. Mais le nouveau propriétaire y gagnera beaucoup, entre \$200 et \$600 par voiture, chaque année après cela, tous les acheteurs au Canada y gagneront.

**M. Gillespie:** Je pense que vous devriez en parler avec certains vendeurs d'automobiles et des spécialistes de ce

secteur. Ils m'ont très bien expliqué quels en seraient les résultats. Je poursuis le même objectif que vous, j'essaie de réduire cette différence. Je pense que nous avons fait quelques progrès et si nous continuons chaque année à faire des progrès pendant plusieurs années . . .

**M. Broadbent:** Nous serons tous morts.

**M. Gillespie:** Non, monsieur. Je pense que nous pouvons arriver aux résultats que vous recherchez d'une façon moins pénible.

**M. Broadbent:** Une façon moins pénible.

**M. Gillespie:** Que penseriez-vous de voir votre automobile dévaluer de deux cent dollars?

**M. Broadbent:** Mais, monsieur le président, je viens d'expliquer au ministre que si je change maintenant ma