

[Texte]

soften the impact of astronomically high interest rates and cannot be expected to offer further incentives to offset problems caused during the GST transitional period. Chrysler will be looking for possible relief for a rational phase-in of GST. Once again, Chrysler supports GST but has major concerns about the impact on car and truck sales during the transitional period and its effect on Chrysler's distribution system. Chrysler is working with its dealers and vendors in trying to ensure a smooth transition. We all recognize the magnitude of the administrative effort in order that we be ready for the January 1 implementation date.

Thank you again for the opportunity to make this statement, and I will now entertain your questions.

**The Chairman:** Thank you very much. I just noticed in your opening remarks that you said Chrysler will be looking for possible relief during the phase-in of GST. Can you be more specific?

**Mr. Israel:** In the past, there have been sales tax holidays in the provinces, primarily in Ontario, where the impact of the automobile industry is so significant. We have had some preliminary discussions through the MVMA that might lead towards us going to Ontario and possibly other provinces for some temporary sales tax relief during the fourth quarter of 1990.

• 1540

**The Chairman:** I see. We had Ford and General Motors before our committee already, as I am sure you are well aware. General Motors indicated to us that they believe on average that the price of a car will be roughly \$800 less after the implementation of the GST and the removal of the FST. How would you put your pricing structure in comparison to that?

**Mr. Israel:** We are in that neighbourhood. We are around \$835 of reduction.

**The Chairman:** What assurance does the consumer have that in fact that price reduction will take place?

**Mr. Israel:** Here again, going back to what I had said in the statement, we do sell our products through franchised dealers. We, as the manufacturer, establish manufacturers' suggested retail prices and we will invoice in a manner whereby the consumer will be able to tell the difference between before-GST and after-GST prices. To say we can ensure that this will happen, we cannot.

**The Chairman:** Do you expect it will happen?

**Mr. Israel:** We expect it will happen. We expect that the competitive forces will make sure it happens, but here again I cannot say we can ensure that it will happen.

**The Chairman:** Do you see a role for governments in any of this? Do you think governments should be encouraging, cajoling, embarrassing, forcing, etc., manufacturers or dealers in order to make sure that the pass-through does occur?

[Traduction]

l'effet de taux d'intérêt astronomiques, et on ne peut pas leur demander d'en offrir d'autres pour compenser les problèmes résultant de la période de transition à la TPS. Chrysler souhaite que le gouvernement atténue ces difficultés en procédant à une mise en oeuvre progressive et rationnelle de la TPS. Je le répète, Chrysler est en faveur de la TPS mais elle s'inquiète beaucoup de l'incidence de la transition sur les ventes de camions et d'automobiles. Nous travaillons avec nos concessionnaires et vendeurs pour faciliter la transition, et nous sommes parfaitement conscients de l'ampleur des efforts administratifs qu'il faudra consentir pour être prêts le 1<sup>er</sup> janvier.

Je vous remercie à nouveau de nous avoir donné la parole et je suis prêt à répondre à vos questions.

**Le président:** Je vous remercie beaucoup. Je vous ai entendu dire que Chrysler souhaite que le gouvernement prenne des mesures pour faciliter le passage progressif à la TPS. Pourriez-vous être plus précis?

**M. Israel:** Il y a déjà eu dans le passé des exonérations temporaires de taxe consenties par les provinces, surtout en Ontario, où l'industrie de l'automobile occupe une place très importante. Nous avons eu depuis lors des discussions préliminaires avec les autorités provinciales, par le truchement de l'Association des fabricants de véhicules à moteur, qui pourraient déboucher sur l'octroi d'une certaine exonération de taxe durant le quatrième trimestre de 1990, en Ontario et peut-être même ailleurs.

**Le président:** Bien. Comme vous le savez, nous avons déjà entendu des représentants des sociétés Ford et General Motors. Ceux de GM nous ont dit qu'à leur avis le prix moyen d'une automobile baisserait de 800\$ du fait du remplacement de la TFV par la TPS. Que pensez-vous de ce chiffre?

**M. Israel:** Nous sommes arrivés à peu près au même résultat, notre chiffre étant de 835\$.

**Le président:** Quelle assurance le consommateur aura-t-il que cette baisse de prix lui sera totalement octroyée?

**M. Israel:** Je dois rappeler que nous vendons nos produits par le truchement de concessionnaires en franchise. A titre de fabricant, nous indiquons un prix de vente au détail recommandé et nous allons établir nos factures de manière à permettre au consommateur de voir la différence entre ce prix avant et après la TPS. Par contre, nous ne pouvons pas garantir que l'économie sera complètement transmise.

**Le président:** Croyez-vous qu'elle le sera?

**M. Israel:** Oui. Nous croyons que l'effet de la concurrence obligera les concessionnaires à transmettre cette économie, mais je ne puis évidemment pas en donner la garantie absolue.

**Le président:** Croyez-vous que les gouvernements ont un rôle à jouer à cet égard? Croyez-vous qu'ils devraient tenter d'encourager, d'inciter, d'embarrasser ou d'obliger les fabricants ou concessionnaires à transmettre cette baisse de prix au consommateur?