

usines et de ses relations avec le marché. Quant au marché pour les réfrigérateurs, par exemple, on a déclaré que l'on fabriquait 400,000 de ces appareils par année, mais que la capacité de production était de 1,000,000 d'appareils.

La question suivante était celle-ci: Jusqu'à quel point ce supplément de productivité par rapport au marché s'applique-t-il à l'industrie des appareils électriques? Si j'ai bonne mémoire, on a répondu que cette proportion de 40-60 pouvait s'appliquer de façon assez générale. S'il est vrai que dans n'importe quel domaine de la production, il y ait un écart de 60 p. 100 entre ce que peut produire l'industrie et ce que peut absorber le marché, n'est-ce pas là un facteur qui affecte vos frais de production et votre pouvoir de concurrence? En d'autres termes, vous avez une mise de fonds trop considérable pour le marché qui vous est ouvert et, naturellement, vos frais de production vont monter. Cela s'applique-t-il aussi à d'autres secteurs de l'industrie manufacturière?

M. STYLE: Je représentais aussi les fabricants canadiens d'appareils électriques et je me souviens de cette discussion. Il est certain qu'à l'heure actuelle, surtout à cause de la diminution de la demande de certains de nos produits, notre capacité de production est excédentaire. Généralement, toutefois, je ne crois pas que la situation ressemble à ce qui s'est produit dans l'industrie des réfrigérateurs. En moyenne, je crois qu'aujourd'hui on peut dire que la capacité de production excède de 25 à 30 p. 100 les possibilités du marché. Le meilleur moyen de tirer profit de cette capacité excédentaire, c'est d'abord d'essayer d'obtenir une plus large part du marché canadien, ensuite de nous efforcer d'exporter, et enfin d'essayer de faire entrer dans nos produits la plus grande quantité possible de matières premières canadiennes. Voilà autant de facteurs économiques.

D'année en année, tout fabricant, dans son propre intérêt aussi bien que dans celui des travailleurs canadiens, essaie d'inclure dans ses produits une quantité aussi grande que possible de matières premières canadiennes. Mais, ainsi que l'a dit M. Needles, si on peut acheter au Japon certaines pièces ou certaines parties, à la moitié du prix qu'il en coûterait pour les produire soi-même, et que d'autre part, on doit faire face à la concurrence sur les marchés extérieurs, il y a des limites à ce que l'on peut accomplir. Cependant, tout fabricant canadien—je crois que je puis dire cela sans exception, qu'il s'agisse d'un fabricant vraiment canadien ou d'un autre dont l'usine est sous contrôle étranger—désire que le plus de produits possible soient fabriqués au Canada. Mais nous nous trouvons ici en face d'un problème économique que plusieurs des propositions de notre mémoire ont pour but de rendre moins aigu, afin que nous puissions produire davantage.

Le sénateur HORNER: Vous avez mentionné, il y a un instant, les services d'entretien des produits ouvrés. Cela est devenu possible dans notre monde changeant mais ne l'aurait pas été il y a quelques années. Maintenant, grâce à l'avion, on peut transporter d'Irlande, en quelques heures, les pièces nécessaires, tout aussi rapidement qu'on pouvait autrefois les obtenir d'une usine à une centaine de milles de distance. Plusieurs pièces viennent de l'Angleterre et les gens qui en ont besoin les obtiennent en un jour à peu près. Les conditions sont changées et c'est ce qui rend cette concurrence possible.

Le sénateur LEONARD: Monsieur le président, j'aimerais exprimer les remerciements de notre comité à l'Association des manufacturiers canadiens pour l'excellent mémoire qu'elle nous a présenté et la contribution qu'elle apporte à l'étude du problème. Nous sommes reconnaissants envers le grand nombre de ses membres qui sont venus ici aujourd'hui, de diverses parties du Canada. Ce sont des chefs d'industries. Ils traitent chaque jour du problème qui se pose pour nous. Nous sommes particulièrement reconnaissants envers eux d'avoir