

D'après le *Globe and Mail* du 31 mars 1966, les fabricants de pièces d'automobile ont fait les remarques suivantes à ce sujet:

Les fabricants canadiens de pièces d'automobile ont manifesté hier leur mécontentement, parce que le ministre des Finances, M. Mitchell Sharp, a négligé de supprimer immédiatement la taxe canadienne de 11 p. 100 sur l'outillage de production.

Le porte-parole de l'industrie des pièces d'automobile a déclaré que le maintien de la taxe de vente l'an prochain constituerait une si lourde sanction que ces compagnies seraient incapables de soutenir la concurrence...

Et un peu plus loin, l'article poursuit en ces termes:

...les membres de son groupe ont été priés par Ottawa d'acheter le nouveau matériel nécessaire afin de produire suffisamment de pièces pour alimenter le marché de l'Amérique du Nord. Il a déclaré qu'à la suite de l'encouragement reçu du ministre de l'Industrie, M. C. M. Drury, les fabricants canadiens de pièces d'automobile ont poursuivi leur programme d'expansion, même s'ils estimaient alors que la taxe de vente de 11 p. 100 constituait un grave désavantage dans le domaine de la concurrence.

«Nous savons que nos concurrents américains n'ont pas été lésés par une taxe de vente analogue...»

Et ainsi de suite. Il n'y a pas de taxe de 11 p. 100 sur l'outillage de production aux États-Unis, mais il y en a une au Canada, et le fabricant canadien de pièces d'automobile doit pouvoir concurrencer son homologue américain. L'article dit encore:

...mais M. Drury nous a dit d'avoir le courage de progresser... M. Drury aurait dû parler à M. Sharp, et non à moi... Lorsqu'un gouvernement encourage le libre-échange et agit ainsi par la suite, vous commencez à vous demander où est le bon sens.

Alors, d'une part nous parlons de libre-échange; d'autre part, nous le paralysons ou rendons la concurrence impossible, pour les constructeurs canadiens d'automobiles. Comme je l'ai signalé, afin de concurrencer les États-Unis, les constructeurs canadiens doivent acheter de l'outillage et produire efficacement. Mais, tout d'abord, la taxe de vente de 11 p. 100 sur l'outillage leur met des bâtons dans les roues. Ensuite, ils ne peuvent pas acheter tout cet outillage au Canada à cause du retard des commandes et doivent acheter certaines pièces d'outillage des États-Unis. En l'important au Canada, ils sont soumis au droit de douane de 22.5 p. 100. On leur dit alors d'aller de l'avant, de concurrencer leur voisin d'outre-frontière et de faire de leur mieux. D'une part le libre-échange existe, et d'autre part il est contrecarré.

• (7.30 p.m.)

Les fabricants de pièces d'automobile doivent aussi faire face à un autre problème qui est la possibilité de faire des offres avantageuses. Je crois que le ministre sait, comme moi, qu'aussitôt la frontière des États-Unis

[M. Hales.]

traversée, il n'y a qu'une façon d'obtenir une commande, c'est en vendant au même prix ou à meilleur marché qu'aux États-Unis.

Ces gens n'achèteront pas ces pièces au Canada s'ils peuvent se les procurer chez leurs propres producteurs aux États-Unis. Ils ne les achèteraient ici que si elles coûtent moins cher. Plus vous allez au Sud plus vous éprouvez de difficultés. Il vous est même difficile de faire accepter votre dollar canadien comme devise.

Ceci soulève un autre point. Que serait-il advenu des fabricants de pièces d'automobile du Canada aujourd'hui si le gouvernement conservateur n'avait pas introduit le dollar de 92.5c. il y a un couple d'années? La dévalorisation du dollar canadien a permis à nos fabricants de ces pièces de demeurer dans les affaires. Si une telle disposition n'avait pas été prise, ils se seraient tous trouvés dans de réelles difficultés et il y en aurait davantage aujourd'hui qui auraient fait faillite.

Il ne me reste pas beaucoup de temps et je désire soulever certains autres points. On a prétendu par exemple que le peuple canadien pourrait acheter des voitures à meilleur prix. Le ministre a cité des prix cet après-midi. Les principaux fabricants d'automobiles avaient réduit leurs prix, a-t-il dit. Je ne vais pas discuter ce point. Je ne puis me fonder que sur ce que m'ont dit les gens qui ont acheté des voitures. On m'a informé que certains ont dû payer pour des voitures identiques les prix qu'on leur demandait avant l'entrée en vigueur du traité. Comme je n'ai pas acheté de voiture récemment, je ne puis vous en parler. Toutefois, certaines personnes m'ont écrit pour me dire qu'elles ne trouvaient absolument aucune différence dans des voitures identiques achetées cette année et dans celles qu'elles avaient acquises avant que ne soit conclu le traité.

D'après les chiffres dont je dispose, 80,000 voitures sont fabriquées par les ouvriers de la *Canadian Chrysler* à Windsor. Ces automobiles sont expédiées aux États-Unis et chacune est vendue à \$615 de moins que le prix des voitures de même modèle écoulées au Canada. Pourquoi ne peut-on vendre au même prix cette voiture au Canada? Le public canadien subventionne-t-il cette société afin de lui permettre de vendre ses voitures moins cher aux États-Unis? Ou cette société réalise-t-elle plus de bénéfices sur les voitures qu'elle vend au Canada? Même si l'on tient compte de la différence dans la taxe de 11 p. 100, cela ne s'élève pas à un montant de \$615. C'est censé être un traité de libre-échange, de libre échange pour le producteur, mais non pour le consommateur.

Pour conclure, monsieur l'Orateur, je reviens à mes arguments du début. Nous nous