

[Texte]

Mr. Israel: You are referring to our guaranteed rebate program. Our guaranteed rebate program expires on September 30. We will obviously honour any commitment we have made on that program, but it was geared to the 1990 model year and does not extend beyond September 30 of this year.

M. Robitaille (Terrebonne): Vous dites que vous avez l'intention de demander une aide fiscale au gouvernement. Voulez-vous m'expliquer pourquoi exactement? Je n'ai pas très bien saisi vos propos.

Mr. Israel: We feel that the impact in the fourth quarter—here again, primarily to our dealers and to their employees—could be significant. If we could work out a smoother transition to avoid some of the hardships, which will obviously spill over to the total economy, we could ease the pain of going from FST to GST. If we were to reduce the FST for the fourth quarter and the price differential were therefore a lot smaller than the \$835 I referred to, then obviously it is going to be beneficial. To the same extent, if we were to do so at the federal government level and there were some reduction in the federal sales tax, which accomplishes the exact same result, we will not have that severe impact. Here again, the impact will primarily occur at the distribution level.

• 1600

M. Robitaille: Lorsque vous faites allusion aux difficultés du quatrième trimestre, voulez-vous dire qu'il y a une baisse des ventes parce que les gens attendront au mois de janvier ou février 1991 pour acheter leurs automobiles?

Mr. Israel: There would be lower prices effective January 1, and when people know there will be lower prices on a certain date it is human nature to defer purchases.

The problem is probably being accelerated by articles in the press, and we are already seeing articles on certain items that will be cheaper in 1990 than 1991. However, they are also saying that for certain commodities, of which cars and trucks are major examples, you are better off deferring your purchase from 1990 to 1991.

So if we are looking at a situation in which big-ticket items in cars and trucks are involved, which I do not think we want to see dry up for a three-month period, and if something could enable us to get through that three-month period, we would like to say everyone would benefit.

M. Robitaille: Monsieur Israel, j'avais entendu dire que, depuis qu'il est question du projet de loi sur la taxe sur les produits et services, les grandes compagnies d'automobiles, Ford, GM et même Chrysler, ont prévu certaines choses au niveau de leur production, ceci en relation avec les habitudes du consommateur. Si les gens n'achètent pas pendant le quatrième trimestre, ils achèteront pendant le premier et le deuxième trimestres de 1991. Cela veut dire qu'en principe, le consommateur demandera le même nombre d'autos que normalement. Ce n'est qu'un problème au niveau de votre production, si je comprends bien.

Mr. Israel: I fully agree with that comment. If we were to look at a period that would include the first quarter of 1991, by the time we reach March 31, 1991, things will have balanced out.

[Traduction]

M. Israel: Vous parlez ici de notre programme de rabais garanti, qui arrive à expiration le 30 septembre. Il est évident que nous respecterons tous les engagements que nous avons pris à ce sujet, mais je dois préciser qu'il s'agissait d'un programme axé sur les véhicules de 1990 et qui ne doit pas être prolongé au-delà du 30 septembre.

Mr. Robitaille (Terrebonne): You said that you intend to ask the government to give you some tax relief. Could you tell us why, exactly? I did not understand your explanations.

M. Israel: Nous croyons que l'incidence de la réforme risque d'être très importante durant le quatrième trimestre, surtout sur nos concessionnaires et sur leurs employés. Si nous pouvions faciliter la transition pour éviter certains effets négatifs, qui auront évidemment des répercussions sur l'ensemble de l'économie, cela faciliterait le passage de la TFV à la TPS. Si on pouvait réduire la TFV durant le quatrième trimestre, la différence de prix serait bien inférieure aux 835\$ que je mentionnais plutôt, et tout le monde en profiterait. Autrement dit, si le gouvernement fédéral acceptait de réduire la taxe fédérale de vente, la différence de prix ne serait pas aussi importante et l'effet serait moins prononcé, notamment au niveau de la vente au détail.

Mr. Robitaille: When you refer to the problems you would be faced with during the fourth quarter, do you want to refer to a sales reduction because customers will wait until January or February 1991 to buy new cars?

M. Israel: Comme les prix seront moins élevés à partir du 1^{er} janvier, les consommateurs seront naturellement portés à reporter leurs achats de quelques mois pour en profiter.

Le problème se pose aussi dans l'autre sens pour d'autres types d'articles, pour lesquels la presse indique que les prix seront plus élevés en 1991 qu'en 1990. Par contre, dans le cas particulièrement important des automobiles et des camions, la presse dit aux consommateurs qu'ils feraient mieux d'attendre 1991 pour faire leurs achats.

Quand il s'agit de produits coûtant aussi cher que des automobiles ou des camions, on ne veut pas subir un assèchement du marché pendant trois mois. Donc, si on pouvait faire quelque chose pour faciliter la transition, tout le monde en profiterait.

Mr. Robitaille: I have heard that the big three, Ford, GM and even Chrysler, are planning to shift part of their production in anticipation of the GST. In other words, if people do not buy during the fourth quarter, they will do so during the first and second quarters of 1991. This will mean that car demand will stay at the same level, on a global basis. The only problem would relate to your levels of production, if I am not mistaken.

M. Israel: Je suis parfaitement d'accord avec vous là-dessus. Si on examine les ventes sur plusieurs trimestres, il est évident que les choses se seront rééquilibrées lorsque nous arriverons au 31 mars 1991.