

Tarif des douanes (n° 2)

avons importé plus de 2,800 au cours des neuf premiers mois de 1971 ce qui représente une valeur totale d'environ cinq millions et demi de dollars. Au cours des neuf premiers mois de 1972, nous en avons importé presque 3,800 ce qui représentait une valeur totale de \$8,700,000. Pour cette catégorie de caravane, cela représentait une augmentation de 33 p. 100 au point de vue nombre et de 57 p. 100 au point de vue valeur.

On prévoit aux États-Unis une légère diminution dans les ventes de logements conventionnels. Toutefois, les expéditions de maisons mobiles doivent augmenter, mais à un taux inférieur à celui des années précédentes ce qui incitera encore davantage à les vendre à perte. Le Canada est un marché très commode et, en fait, le seul marché vraiment à portée de la main. La réduction des droits de douane est de \$175 à \$200 ce qui suffit dans de nombreux cas à payer le prix du transport vers le marché canadien ou à payer les dépenses du marchand pour installer la maison mobile sur son emplacement. L'économie réalisée sur les caravanes permettra à ce marché déjà très concurrentiel de l'être encore davantage. Le gouvernement aurait dû se rendre compte que depuis des années, les gros fabricants de maisons mobiles et de caravanes des États-Unis avaient tendance à écouler à perte, au Canada, leur excédent de production. Malheureusement, il en est toujours ainsi, malgré le fait que l'industrie canadienne des roulottes motorisées et des caravanes se soit imposée des normes sévères en adoptant un vaste programme de certification CSA Z240 à l'usine.

● (1650)

Ces normes, qui entraînent des coûts supplémentaires que la plupart des fabricants résorbent, sont maintenant respectées, mais en même temps, les véhicules américains, dont certains sont de qualité douteuse, sont importés dans des régions du Canada où ils ne sont pas encore tenus de se conformer aux normes que l'industrie canadienne s'est imposées. De plus, cette dernière a continué, en remportant des succès appréciables, à tenir les prix à la consommation, grâce aux investissements accrus dans de nouvelles usines et de nouveaux outillages. Cela s'est produit au même moment où les subventions et les incitations du gouvernement ont été offertes à nos concurrents américains pour les aider à établir de nouvelles installations au Canada.

Les normes de la CSA que j'ai mentionnées et que nos concessionnaires doivent respecter au Canada portent sur les équipements électriques, à gaz et au pétrole, et sur la plomberie. Aussi la certification CSA Z240 à l'usine des ingénieurs de l'Association canadienne de normalisation est maintenant obligatoire pour tout membre de la CMHTTA. Le programme de certification est aussi à la disposition des fabricants non membres, dont les usines se trouvent au Canada ou aux États-Unis. La Canadian Mobile Home and Travel Trailer Association tient à faire approuver les normes de la CSA par les provinces par voie législative. Toutefois, cela prend du temps et jusqu'ici, seules l'Alberta, l'Île-du-Prince-Édouard et, jusqu'à un certain point, la Colombie-Britannique ont agi dans ce sens.

On estime que sur 4,450 maisons roulantes importées au Canada au cours des 11 premiers mois de 1972, 500 au plus étaient certifiées par la CSA. Sur les 4,356 caravanes importées au cours de la même période, moins de la moitié portaient cette certification. Un article certifié par la CSA est meilleur et plus sûr, mais il en coûte de \$200 à \$300 de plus pour construire une maison roulante et probablement

de \$100 de plus pour construire une caravane conformément aux normes de la CSA. On voit facilement le parti qu'en peuvent tirer les manufacturiers américains qui exportent leurs produits au Canada.

L'on craint maintenant que par suite des pressions économiques résultant de l'importation de véhicules à prix modiques et de qualité inférieure, le programme de certification de l'Association canadienne de normalisation qui a si bien servi tant le fabricant que le consommateur disparaisse en raison du profit de \$170 à \$200 que les exportateurs américains réaliseront par suite de l'abaissement du droit de douane de 2½ p. 100. Il appert maintenant que des maisons roulantes et des caravanes sont importées en grands nombres dans certaines régions du Canada où le taux de chômage est déjà élevé, notamment au Québec et au Nouveau-Brunswick. Au Québec, dans les 12 mois qui ont précédé le mois de novembre 1972, on a importé 470 maisons roulantes d'une valeur globale de près de 2 millions de dollars, et 181 caravanes d'une valeur globale de \$360,000.

Au Nouveau-Brunswick, au cours de la même période, on a importé 967 maisons roulantes, soit deux fois plus qu'au Québec, pour une valeur globale de plus de 4.5 millions de dollars. En outre, on a importé au Nouveau-Brunswick 87 caravanes pour une valeur d'environ \$230,000. Ces chiffres sont fournis par Statistique Canada pour novembre 1972. Il y a lieu de signaler qu'un grand nombre de véhicules présumément destinés à l'Ontario ne font que franchir la frontière de l'Ontario pour être transportées au Québec. Statistique Canada signale que 37 p. 100 des maisons roulantes vendues au Nouveau-Brunswick dans les neuf premiers mois l'an dernier étaient d'importation américaine, et qu'on prévoit que leur nombre pourrait atteindre les 50 p. 100 en 1973 si la réduction tarifaire entre en vigueur.

Il est difficile de séparer les marchés du Québec et de l'Ontario puisqu'ils sont interchangeables. D'autre part, en prenant les deux provinces à la fois, on remarque que, d'après les chiffres de Statistique Canada pour la même période, les importations ont atteint les 33 p. 100 du marché global. On reconnaît que le marché canadien prend de l'ampleur, que l'industrie canadienne s'efforce de combler l'écart rapidement en installant des usines à des endroits stratégiques, dans bien des cas grâce à l'aide du gouvernement, afin de fournir de l'emploi selon les besoins régionaux.

C'est ainsi, monsieur l'Orateur, qu'un gouvernement, d'un côté, accorde des subventions, surtout dans les régions sous-développées, pour la construction d'usines de fabrication de remorques, et de l'autre, établit ce qui semble être un programme aléatoire de réductions tarifaires mais qui a pour effet de faire traîner un boulet à ce secteur industriel en aggravant la concurrence des importations. Abaisser actuellement les barrières tarifaires semble un geste des plus inopportuns, au moment où les fabricants canadiens de remorques s'efforcent de monter une industrie solide face au géant américain qui a produit 615,000 maisons mobiles en 1972 contre environ 20,000 au Canada, une proportion de 30 pour 1, et 362,000 remorques de tourisme et de campeuses contre environ 27,000 au Canada, soit une proportion de 13 pour 1.

Il est difficile d'évaluer l'effet de l'abaissement des barrières tarifaires sur les emplois, car il y a de nombreux facteurs à considérer, mais tout porte à croire que cette mesure pourrait avoir pour effet de faciliter l'entrée sur notre marché de 1,500 maisons mobiles additionnelles et de 1,500 remorques de tourisme de plus, ce qui représente une