

[Texte]

**Mr. Israel:** We expect a very good first quarter in 1991.

**Mr. Larrivée:** Normally in January and February sales are down. In January you do not sell many cars.

**Mr. Israel:** March is probably our strongest month. We think this year we will have a much stronger January and February than in the past.

**Mr. Larrivée:** When you take all that into consideration, I do not think it is going to make a big difference in sales, because what I am saying is that you are going to have a lot of stock at the end of the year.

**Mr. Israel:** The dealer is not going to be able to make his payroll in December based on cars he is going to sell in January and February.

**Mr. Larrivée:** You are not selling many cars in December—

**Mr. Israel:** Or November. When we consider it has not been a good year to start with, and we compound that with the effects of GST in the fourth quarter, that is where our concerns are. When I say it is our concern, this is the feedback we are getting from our dealers.

**Mr. Larrivée:** What I am telling you is that the dealers will have cars to sell at the end of the year. They will still have this year's model to sell.

**Mr. Israel:** That is correct. They are going to have an abundance of 1990 cars.

**Mr. Larrivée:** Yes.

**The Chairman:** Thank you. Mr. Taylor has a question. I have one too, and that is the effect on leased vehicles. How is that going to change for the consumer after the GST comes in?

**Mr. Israel:** There is going to be the effect of a lower invoice price on the car, which is obviously going to be favourable to the consumer. There is going to be the fact that GST will apply to the interest portion of the rate, which is going to go in the opposite direction. We do not see a strong impact one way or the other.

• 1625

**The Chairman:** The Canadian Japanese Automobile Dealers Association estimated that the monthly lease costs on an average vehicle would be \$20 less. Have you worked out anything that specifically?

**Mr. Israel:** We have not.

**Mr. Taylor:** The \$800 savings you are talking about is based on the general price of the vehicle, so we are not talking about... If at the end of 1990 you have a high inventory you will have a sale, you will offer rebates to move those vehicles off the dealers' lots and prices will come down. When the GST comes off in 1991, the price for that vehicle on January 2 does not necessarily reflect that \$800 difference. The year-end price is not the general price you use to set that \$800 figure.

**Mr. Israel:** No, but since there is an FST rebate on any new car in inventory at the end of the year, the difference is equal the \$834, once you take into consideration the rebate.

[Traduction]

**M. Israel:** Nous nous attendons à un très bon premier trimestre en 1991.

**M. Larrivée:** Normalement, les ventes baissent en janvier et février. En janvier, vous ne vendez pas beaucoup d'automobiles.

**M. Israel:** Mars est sans doute notre meilleur mois. Nous pensons toutefois que cette année janvier et février seront bien meilleurs que par le passé.

**M. Larrivée:** Si l'on tient compte de tout cela, je ne pense pas que cela fasse une bien grande différence dans les ventes puisqu'il me semble que vous allez avoir un stock important à la fin de l'année.

**M. Israel:** Le concessionnaire ne pourra pas payer ses employés en décembre en comptant sur les voitures qu'il va vendre en janvier et février.

**M. Larrivée:** Vous ne vendez pas beaucoup d'automobiles en décembre...

**M. Israel:** Ni en novembre. Quand on part du fait que l'année n'a pas été bonne et qu'on y ajoute les effets de la TPS au quatrième trimestre, cela situe la nature de nos préoccupations, ou tout au moins celles dont nous font part nos concessionnaires.

**M. Larrivée:** Je veux donc dire que les concessionnaires auront des voitures à vendre à la fin de l'année. Il leur restera des modèles de cette année-ci.

**M. Israel:** C'est exact. Il y aura beaucoup de voitures de 1990.

**M. Larrivée:** Oui.

**Le président:** Merci. Monsieur Taylor a une question, moi aussi, elle porte sur les conséquences pour les véhicules faisant l'objet d'une location—vente? Qu'est-ce que l'introduction de la TPS changera à cet égard pour le consommateur?

**M. Israel:** Il y aura l'effet d'une diminution du prix facturé de l'automobile, ce qui sera certainement positif pour le consommateur. Il y aura par contre un effet opposé du au fait que la TPS s'appliquera aux intérêts compris dans le paiement mensuel. Cela ne devrait donc pas dans l'ensemble avoir un effet marqué, ni dans un sens ni dans l'autre.

**Le président:** L'Association canadienne des concessionnaires d'automobiles japonaises a évalué à 20\$ la diminution des mensualités de location—vente pour un véhicule moyen. Avez-vous effectué des calculs aussi détaillés?

**M. Israel:** Non.

**M. Taylor:** L'économie de 800\$ dont vous parlez porte sur le prix général du véhicule, il ne s'agit donc pas de... Si, fin 1990, vous avez un stock important, vous organiserez des soldes, vous offrirez des ristournes pour permettre aux concessionnaires d'écouler ces véhicules et les prix diminueront donc. Quand la TPS entrera en vigueur en 1991, le prix d'un véhicule au 2 janvier ne reflétera pas nécessairement cette différence de 800\$. Le prix en fin d'année n'est pas le prix général utilisé pour déterminer ce chiffre de 800\$.

**M. Israel:** Non, mais puisque il y aura une ristourne de la taxe fédérale de vente pour toutes les voitures neuves en stock à la fin de l'année, la différence correspond à 834\$, si l'on tient compte de la ristourne.