

[Texte]

Mr. MacDonald: You are in the car business and you deal with retail. You manufacture, but you have to sell those vehicles. They have to be sold at the showrooms. Have you done any studies that would show the range of probable outcomes price-wise, or is that how you—

Mr. Israel: Our pricing exercise for the 1991 models is just beginning, and the competitive analysis of how our products stack up with competition, what has happened to our material costs, what happens to our labour costs. . . We are just going through that exercise now, and we will be making those determinations before our 1991 models come out. It is still the month of May. We do not introduce our 1991s until end of September, beginning of October.

• 1615

Mr. MacDonald: Coming into the GST, Chrysler, Ford, or GM certainly would not want to have consumers believe one thing and then find out something else.

Mr. Israel: I can only speak at the wholesale level, but I figure that the reduction as a result of GST savings will outweigh any economic increases that are applied to the price of the car.

Mr. MacDonald: Is that how you arrive at your \$800 figure?

Mr. Israel: The \$835 is not a net number; it is strictly the result of going from FST to GST.

Mr. MacDonald: Wholesale or retail?

Mr. Israel: Retail. A car \$17,550 at retail with FST will end up at \$16,716 once GST is applied, taking no other economic factor into consideration.

Mr. MacDonald: You are talking about other dealer costs.

Mr. Israel: Or other manufacturing costs.

The Chairman: Can you foresee not being not being able to charge the full 7% GST if we get into a very competitive situation and a weakening economy? Can you see that the dealer might somehow have to absorb part of the GST?

Mr. Israel: I had never thought of it in quite that way. Since GST is going to be invoiced as a separate item, passed on to the consumers as a separate item, if the dealer is going to make any concession, it will have to cut into his normal margin to offset the effect of GST. Certainly, that could happen, but that is also putting it down to how the dealer is going to negotiate price with all of his customers.

M. Larrivée (Joliette): Monsieur Israel, vous avez dit que vous connaîtriez une baisse des ventes appréciable pendant les trois derniers mois de l'année. Dans le secteur de l'automobile, est-ce que les trois derniers mois de l'année, particulièrement novembre et décembre, sont de bons mois de vente?

Mr. Israel: October and November have always been very strong months. December normally is not that strong.

[Traduction]

M. MacDonald: Comme vous fabriquez des véhicules pour les vendre, avez-vous fait des études sur l'évolution probable des prix en 1991 ou. . .

M. Israel: Nous commençons seulement à établir les prix des modèles de 1991, en fonction de la comparaison de nos produits avec ceux de nos concurrents, de l'évolution des coûts de fabrication, des coûts de main-d'oeuvre, etc. Nous venons tout juste de commencer cet exercice pour établir les prix des modèles de 1991, et nous ne sommes qu'au mois de mai. Nous ne présentons pas les modèles de 1991 avant la fin de septembre ou le début d'octobre.

M. MacDonald: Avec l'arrivée de la TPS, Chrysler, Ford ou GM ne souhaitent sûrement pas que les consommateurs constatent que la situation réelle est différente de ce qu'ils pensaient.

M. Israel: Je peux seulement parler au niveau du commerce de gros, mais je suppose que la réduction entraînée par les économies permises par la GTS compensera toute augmentation économique du prix de la voiture.

M. MacDonald: Est-ce la façon dont vous arrivez à votre chiffre de 800\$?

M. Israel: Huit-cent trente-cinq dollars n'est pas un chiffre net; c'est uniquement le résultat du passage de la taxe fédérale de vente à la TPS.

M. MacDonald: Au niveau du gros ou du détail?

M. Israel: Du détail. Une automobile dont le prix de détail est de 17,550\$ avec la taxe fédérale de vente coûtera seulement 16,716\$ après l'entrée en vigueur de la TPS, si l'on ne tient compte d'aucun autre facteur économique.

M. MacDonald: Vous voulez parler des autres frais du concessionnaire.

M. Israel: Ou du fabricant.

Le président: Vous paraît-il possible que vous ne puissiez faire payer le montant total de 7 p. 100 de la TPS si la concurrence s'accroît et que l'économie s'affaiblit? Pensez-vous que le concessionnaire pourrait se trouver d'une façon ou d'une autre forcé d'absorber une partie de la TPS?

M. Israel: Je n'avais jamais envisagé cela comme ça. La TPS sera facturée de façon distincte, elle sera transmise au consommateur séparément; si le concessionnaire doit faire une concession quelconque, il lui faudra entamer sa marge normale pour compenser l'effet de la TPS. Cela pourrait donc arriver mais c'est surtout fonction de la façon dont le concessionnaire négocie le prix avec tous ses clients.

Mr. Larrivée (Joliette): Mr. Israel, you said that you would experience a noticeable decrease in sales during the last three months of the year. In the automobile sector, are the three last months of the year, especially November and December, good sales months?

M. Israel: Octobre et novembre sont toujours de très bons mois. Décembre généralement un peu moins.