



Chambre des communes  
CANADA

**Sous-comité sur l'industrie de l'automobile au  
Canada du Comité permanent de l'industrie, des  
sciences et de la technologie**

---

SAIA • NUMÉRO 001 • 2<sup>e</sup> SESSION • 40<sup>e</sup> LÉGISLATURE

---

TÉMOIGNAGES

**Le mercredi 4 mars 2009**

—  
**Président**

**L'honorable Michael Chong**

Aussi disponible sur le site Web du Parlement du Canada à l'adresse suivante :

**<http://www.parl.gc.ca>**

## Sous-comité sur l'industrie de l'automobile au Canada du Comité permanent de l'industrie, des sciences et de la technologie

Le mercredi 4 mars 2009

• (1905)

[Traduction]

**La greffière du comité (Mme Michelle Tittley):** Honorables membres du comité, nous avons le quorum. Nous pouvons maintenant procéder à l'élection du président. Je suis prête à recevoir des motions à cet effet.

Monsieur Valeriote.

**M. Francis Valeriote (Guelph, Lib.):** Je propose que Michael Chong soit élu président du sous-comité.

**La greffière:** Il est proposé par M. Valeriote que M. Chong soit élu président du sous-comité.

Y a-t-il d'autres motions?

(La motion est adoptée.)

**La greffière:** Je déclare M. Chong dûment élu président du sous-comité.

Avant d'inviter M. Chong à occuper le fauteuil, je vais procéder à l'élection du premier et du deuxième vice-présidents. Nous pouvons commencer maintenant par l'élection du premier vice-président. Je suis prête à recevoir des motions à cet effet.

Monsieur Lake.

**M. Mike Lake (Edmonton—Mill Woods—Beaumont, PCC):** Je propose la candidature de M. Valeriote.

**La greffière:** Il est proposé par M. Lake que M. Valeriote soit élu premier vice-président du sous-comité.

Y a-t-il d'autres motions?

(La motion est adoptée.)

**La greffière:** Je déclare M. Valeriote élu premier vice-président du sous-comité.

Je suis maintenant prête à recevoir des motions pour le poste de deuxième vice-président.

Monsieur Valeriote.

**M. Francis Valeriote:** Je propose que Robert Vincent soit élu deuxième vice-président.

**La greffière:** Il est proposé par M. Valeriote que M. Robert Vincent soit élu deuxième vice-président du sous-comité.

Y a-t-il d'autres motions?

(La motion est adoptée.)

**La greffière:** Je déclare M. Vincent élu deuxième vice-président du sous-comité.

J'invite maintenant M. Chong à occuper le fauteuil.

**Le président (L'hon. Michael Chong (Wellington—Halton Hills, PCC)):** Puisque nos témoins ne sont pas encore arrivés, je vais suspendre la séance jusqu'à ce qu'ils soient prêts à comparaître.

• (1910)

**Le président:** Je déclare la séance ouverte.

J'aimerais tout d'abord remercier les représentants de Général Motors du Canada d'être venus à si court préavis. Merci de vous être donné cette peine. Je sais que tous les membres du sous-comité vous sont très reconnaissants d'avoir pris le temps de venir nous parler malgré vos horaires très chargés.

Nous sommes le sous-comité sur l'industrie de l'automobile. Nous sommes ici pour étudier et comprendre les défis auxquels est confronté le secteur de l'automobile et permettre aux Canadiens d'avoir une meilleure idée de ce que le gouvernement propose pour venir en aide à l'industrie de l'automobile. Nous ferons rapport de notre étude et de nos recommandations à la Chambre des communes d'ici le 31 mars prochain.

[Français]

Nous utilisons les deux langues officielles du Canada. Certains députés vont s'exprimer en français et d'autres, en anglais.

[Traduction]

Les deux langues officielles sont utilisées à ce sous-comité. Certains membres vous poseront des questions en français et d'autres, en anglais. Vous avez l'écouteur sur la table pour entendre la traduction.

Nous allons commencer par la déclaration préliminaire des représentants de Général Motors, qui durera de 10 à 15 minutes.

Monsieur Elias, on vous écoute.

**M. Arturo Elias (président, Général Motors du Canada Ltée):** Merci beaucoup, monsieur le président.

Bonsoir à tous. Je m'appelle Arturo Elias. Je suis le président de Général Motors du Canada.

Je suis accompagné par John Stapleton, le vice-président et directeur financier de GM Canada, et par David Paterson, notre vice-président des affaires publiques et de l'environnement. Je vais leur demander à tous les deux de se joindre à moi pour répondre à vos questions ce soir.

Ma déclaration préliminaire ne durera que quelques minutes et portera sur la crise économique actuelle et ses répercussions sur le secteur de l'automobile et GM Canada. Nous allons suggérer quelques mesures stratégiques qui aideraient énormément notre secteur, et nous savons que vous serez intéressés par notre plan de restructuration de GM Canada.

Permettez-moi de commencer par le plan de restructuration de 52 pages que nous avons soumis aux gouvernements de l'Ontario et du Canada le 20 février dernier. Notre plan n'est pas seulement une demande de prêt ou une solution rapide. Il énonce plutôt les mesures qu'il faut prendre, d'après nous, devant la crise économique actuelle pour faire de GM Canada une entreprise viable, efficace et écologique à long terme, une entreprise restructurée capable de rembourser en entier les contribuables canadiens pour le soutien qu'elle a pu recevoir d'eux.

C'est un plan réalisable, basé sur des hypothèses prudentes relatives au marché. Il permettra à GM Canada non seulement d'assurer le maintien de ses activités pour le bien de ses dizaines de milliers d'employés et de retraités, mais aussi de sa production conjointe de véhicules entre les États-Unis et le Canada, de ses achats locaux de l'ordre de plusieurs milliards de dollars et de son leadership en matière de logistique en Ontario et au Québec. Il pourra aussi continuer de jouer son rôle de chef de file en recherche et développement et de mener ses travaux en R-D en collaboration avec des universités de partout au Canada pour contribuer à réinventer notre industrie et nos produits pour l'avenir.

Le plan présenté par GM Canada est conforme au plan de viabilité de la société, qui a été soumis au Trésor américain le 17 février dernier. Les deux documents ont été mis à la disposition du sous-comité et du grand public.

Permettez-moi de parler du défi auquel nous sommes confrontés. Comme toutes les entreprises oeuvrant dans notre grand secteur complexe et extrêmement capitalistique, GM Canada travaille fort pour contrer les déclin sans précédent des ventes de l'industrie automobile et la non-disponibilité générale du crédit pour notre société, nos concessionnaires, nos fournisseurs et nos clients. Comment vous l'avez sans doute lu, ces défis ne touchent pas seulement nos fabricants d'automobiles au pays, mais de plus en plus tous nos concurrents partout dans le monde, que ce soit en Europe, au Japon ou en Amérique du Nord.

Pour GM Canada, une vraie tempête économique a frappé le Canada en 2008, alors que nous étions déjà au beau milieu d'un plan de restructuration d'entreprise coûteux qui prévoyait que nous menions nos opérations avec des réserves de caisse plus basses que la normale. Comme les revenus de l'industrie ont chuté et que les marchés de capitaux privés ont rapidement fermé, nous n'avons pas pu accroître les fonds en mettant en gage l'ensemble de nos actifs et notre propriété intellectuelle pour amasser une réserve importante de fonds de restructuration. Compte tenu que les marchés de capitaux sont essentiellement fermés, c'est à regret que nous avons jugé nécessaire de solliciter de l'aide financière des États-Unis, du Canada, et d'ailleurs.

Vous vous souviendrez que le 20 décembre, les gouvernements de l'Ontario et du Canada ont fait une offre fort bienvenue et appréciée d'aide financière, proportionnelle à ce qui se discutait entre les

fabricants d'automobiles et le gouvernement américain. Cette offre a envoyé un message très positif à tous les niveaux de notre entreprise, au gouvernement américain et aux nombreux actionnaires de GM. Nous avons entamé des discussions approfondies en faisant preuve de diligence raisonnable avec la province de l'Ontario et le gouvernement canadien. Ces discussions se sont bien poursuivies, en vertu d'ententes de confidentialité pour ce qui est des renseignements relatifs à la concurrence.

Aux États-Unis, le 31 décembre 2008, notre société a conclu une entente avec le Trésor américain. Cette aide financière, combinée à nos propres efforts au Canada afin de conserver notre liquidité, nous a permis jusqu'à présent d'exploiter notre entreprise sans l'appui du gouvernement du Canada. Même si nous avons bien accueilli les offres d'aide au Canada en décembre, je pense que nous avons aussi convenu qu'il était préférable d'adopter d'abord l'approche visant, d'une part, à élaborer un plan de restructuration crédible à long terme qui permettra à GM de rembourser ses prêts et, d'autre part, à conclure une entente pour obtenir de l'aide.

●(1915)

Notre plan pour le Canada est basé sur de grands sacrifices partagés et respecte les principes énoncés du gouvernement visant à conserver notre part de la production au Canada, en échange d'un appui proportionnel à celui offert aux États-Unis.

Permettez-moi de prendre quelques instants pour vous parler de notre plan de restructuration. Le plan dont nous avons discuté et que nous avons élaboré, avec l'importante contribution des gouvernements qui l'ont examiné, comporte trois volets généraux. On pourrait en fait les comparer à la situation d'un propriétaire d'une maison aux prises avec une lourde hypothèque et une baisse de revenu substantielle qui doit, dans un premier temps, réduire considérablement les dépenses du ménage, puis tenter de refinancer l'hypothèque.

Notre plan permet de faire cela en trois volets. Le premier consiste à adopter un nouveau modèle d'affaires pour la fabrication à contrat à moindre coût, ce qui nous assurera une source de revenu plus régulière et fera en sorte que nous prenions toutes les mesures nécessaires pour réduire nos coûts. Ce volet a nécessité des compressions importantes dans les avantages sociaux et les salaires des cadres et des employés.

Le deuxième volet est un nouveau contrat négocié avec nos partenaires des Travailleurs canadiens de l'automobile pour ramener à des niveaux repères les salaires et les avantages sociaux de nos travailleurs actifs rémunérés à l'heure et de nos retraités. Il comporte aussi l'établissement d'une structure de soins de santé pour les retraités semblable au modèle VEBA aux États-Unis. Ce travail fait encore l'objet de discussions et est très important, car plus nous pouvons réduire ensemble nos coûts, moins nous aurons besoin de faire des emprunts.

Le troisième volet est la nécessité de refinancer le bilan de GM Canada, de réduire nos coûts de détention et de nous assurer d'être une entreprise autonome viable au Canada capable de générer des profits et de rembourser ses emprunts aux contribuables canadiens. Nous travaillons très fort pour conclure ces ententes nécessaires au cours du mois de mars, car nos réserves de caisse commenceront à s'approcher du niveau minimal requis pour assurer le maintien des activités de la société.

Permettez-moi aussi de souligner certaines choses que notre plan nous permettrait de faire au Canada. Le plan maintiendrait la part de la production du Canada entre 17 et 20 p. 100. Il n'y aurait plus de fermetures d'usine ni d'importantes réductions structurelles d'effectifs qui s'ajouteraient à celles que nous avons déjà annoncées. Le plan permet le lancement de cinq nouveaux mandats de production à Oshawa et à notre entreprise conjointe CAMI, ce qui comprend la fabrication de la première voiture hybride canadienne et de nouveaux investissements pour la fabrication d'une nouvelle transmission à St. Catharines. Il nous permet de mener au Canada des travaux de R-D relatifs à des systèmes de voiture électrique pour de futurs véhicules qui seront mis sur le marché après notre nouvelle Chevrolet Volt, et nous miserons sur nos relations de travail en R-D avec des établissements universitaires, dont quatre grandes universités à Québec. Le plan nous permettrait d'assurer le maintien de notre chaîne d'approvisionnement automobile et des activités des concessionnaires partout au Canada. Ces points sont présentés dans notre plan.

Bien entendu, nous offrirons une nouvelle gamme de véhicules GM très attrayante, qui comprendra maintenant plus de modèles hybrides que tout autre concurrent au Canada et inclura bientôt la Chevrolet Volt, une voiture électrique à autonomie prolongée.

Maintenant, nous croyons aussi savoir que le comité s'intéresse à ce qui peut être fait pour venir en aide au secteur de l'automobile en cette période difficile. Permettez-moi de conclure par certaines des recommandations auxquelles nous avons songées, et nous nous ferons ensuite un plaisir de répondre à vos questions.

Le crédit est maintenant crucial pour les entreprises, les fournisseurs, les concessionnaires et les clients. Le gouvernement a répondu par une initiative visant à fournir une aide financière de 12 milliards de dollars pour le crédit garanti. Des consultations sont d'ailleurs en cours. Cette aide doit vraiment être allouée rapidement et s'étendre à des groupes comme GMAC, qui aide les concessionnaires à assurer le maintien de leurs activités et à financer leurs stocks de véhicules. Nous sommes également ravis qu'Exportation et développement Canada ait élargi son assurance-comptes clients pour aider les fournisseurs canadiens de pièces d'automobile.

• (1920)

Pour inciter les consommateurs à acheter, les gouvernements du monde entier offrent maintenant de nouvelles mesures directes d'incitatif pour aider les consommateurs dans l'achat de nouveaux véhicules. Cette aide se présente sous plusieurs formes, que ce soient des crédits d'impôt sur le revenu ciblés, des réductions des taxes de vente ou des programmes de mise à la casse comme en Allemagne, qui offre une aide de 4 000 \$ environ aux consommateurs qui retirent de la route de vieux véhicules très polluants et en achètent de nouveaux. Il serait tout aussi avantageux de commencer à supprimer certaines des taxes ou certains des prélèvements fédéraux et provinciaux dépassés que les fabricants d'automobiles, les concessionnaires et les nouveaux acheteurs canadiens doivent continuer de payer. Toutes les mesures permettant d'accélérer le retour des consommateurs sur le marché du véhicule neuf seraient clairement bienvenues.

Enfin, pour ce qui est des règlements, nous devons reconnaître, comme le gouvernement fédéral comprend sans doute, que le Canada jouit d'une abondance d'investissements, d'emplois, de fournisseurs et de travaux de R et D dans le secteur de l'automobile, et qu'il bénéficie des retombées connexes, car nous avons la chance de faire partie du plus grand marché intégré de l'automobile en Amérique du Nord. Au Canada, nous avons environ 10 p. 100 des ventes du marché nord-américain, mais 20 p. 100 de la production. Il

est donc essentiel que le Canada n'adopte pas de règlements de manière à se retirer du marché intégré à cause d'une multitude de petites différences parmi les règlements relatifs au secteur de l'automobile. Vous aurez bien du mal à trouver une industrie plus réglementée dans le monde que l'industrie de l'automobile. Nous pouvons nous adapter à des règlements, mais pas à un ensemble de règlements désharmonisés qui offrent généralement peu d'avantages supplémentaires, sinon aucun, mais qui ajoutent des coûts astronomiques que nous devons faire payer au consommateur en bout de ligne.

Monsieur le président, après ce tour d'horizon, je m'en remets à vous pour nous donner des conseils. David, John et moi-même serons heureux de répondre à vos questions.

• (1925)

**Le président:** Merci beaucoup, monsieur Elias.

Nous allons suivre l'ordre des interventions figurant dans les motions de régie interne du comité principal. Les membres auront donc l'occasion de vous poser des questions pendant une heure environ.

Nous allons commencer par M. Valeriotte.

**M. Francis Valeriotte:** Je veux tout d'abord remercier MM. Paterson, Elias et Stapleton d'être venus à si court préavis. Je vous en suis reconnaissant. Je sais que nous avons déjà eu des discussions, que j'ai trouvées utiles. J'ai lu le rapport assez volumineux que vous avez fourni, et je vous remercie énormément des efforts que vous avez mis dans la préparation du plan que vous avez soumis au gouvernement fédéral.

Je suis particulièrement intéressé par certains des irritants pouvant exister à l'heure actuelle. Je sais que vous essayez de réduire les coûts structurels et de renégocier vos contrats avec les TAC. Je suis certain que ce sont là des discussions très délicates qui sont en cours en ce moment. Mais en lisant votre rapport, je constate qu'il y a d'autres problèmes. Vous les avez évoqués : le programme de mise à la casse, les prélèvements, les règlements. Vous semblez laisser entendre que nous ne devrions pas trop insister sur ces questions de réglementation. Je sais néanmoins que les règlements doivent être harmonisés pour ce qui est des normes d'émission, de la sécurité, etc.

Pouvez-vous nous parler plus en détail des programmes de mise à la casse, des prélèvements, des questions de réglementation, et même des entraves au commerce dont vous faites référence dans votre rapport?

**M. Arturo Elias:** Oui, permettez-moi de parler de l'harmonisation des règlements. Chez GM, nous concevons des voitures pour le marché nord-américain et nous bénéficions évidemment ici au Canada des économies d'échelle qu'apporte l'harmonisation. C'est comme faire l'acquisition de la même pièce, et on obtient les avantages des économies d'échelle. Il est très souhaitable de maintenir et de progresser vers des règlements harmonisés, que ce soit en matière de sécurité ou d'économie de carburant.

Pour ce qui est de l'entente avec les TAC, je peux vous dire que nous avons été très heureux d'apprendre que nous entamerons les négociations collectives officielles demain avec nos partenaires du milieu syndical. Ce que je voudrais surtout vous dire, c'est que tous nos intervenants sont très conscients de la situation et des défis auxquels sont confrontées notre société et notre industrie. Je pense que tous s'entendent pour dire que chacun doit faire des sacrifices pour atteindre les niveaux de compétitivité qui nous permettront d'assurer le maintien de nos activités au Canada. J'ai donc bon espoir que nous pouvons parvenir, dans le cadre de notre processus de négociations collectives, aux types de résultats qui nous permettront d'être un fabricant d'automobiles très solide à long terme et, comme je l'ai signalé dans ma déclaration, de rembourser les contribuables canadiens.

David, aimeriez-vous ajouter quelque chose?

**M. David Paterson (vice-président, Affaires publiques et environnement, Général Motors du Canada Ltée):** Je vais juste revenir à ce qui a été dit concernant la mise à la casse, par exemple. C'est un secteur où Général Motors du Canada a peut-être plus d'expérience que quiconque dans l'industrie au Canada à cause des relations que nous avons entretenues avec la Fondation Air pur au cours des dernières années. Nous avons offert à nos clients un crédit de 1 000 \$ pour l'achat d'un nouveau véhicule s'ils démontraient qu'ils s'étaient départis d'une voiture vieille de dix ans ou plus et s'étaient assurés de la retirer de la route.

Au Canada, nous avons encore plus d'un million de véhicules enregistrés qui ont plus de dix ans. Il y a eu des améliorations technologiques extraordinaires non seulement au chapitre de l'économie de carburant, mais aussi pour la réduction de toutes sortes d'autres émissions, notamment les émissions nocives pour la santé. Chaque fois que nous retirons un vieux véhicule de la route et le remplaçons par un nouveau, nous obtenons automatiquement un avantage sur le plan environnemental.

Nous avons constaté que le programme que nous avons offert conjointement, Autos-o-ciel, a été extrêmement positif. Nous avons pu retirer plus de 30 000 vieux véhicules de la route, et nous sommes heureux d'avoir reçu un Prix canadien de l'environnement pour le travail que nous fait sur les changements climatiques, de concert avec nos partenaires à la Fondation Air pur.

On offre un peu partout dans le monde un incitatif très important à une personne qui échange son vieux véhicule pour un nouveau et qui s'assure de mettre le vieux à la casse; nous avons cité un programme en Allemagne qui fait effectivement la même chose. La vieille voiture ne doit pas revenir sur la route comme un véhicule usagé. Le gouvernement allemand offre l'équivalent d'environ 4 000 \$ en argent canadien, et cet incitatif donne clairement des résultats sur le marché allemand.

Une chose que nous tenons à souligner, c'est que plus ces programmes sont simples et directs, comme l'était le programme de GM, plus ils sont efficaces. C'est un mécanisme qui aide vraiment à inciter les gens à recommencer à acheter, mais nous en avons suggéré plusieurs autres.

Vous avez également posé des questions concernant les règlements. Je dirais que nous avons constaté certains changements très positifs, puisque le gouvernement actuel s'attaque à des questions comme les règlements relatifs aux pare-chocs, qui étaient déséquilibrés depuis longtemps, mais nous avons une liste de plus de 30 règlements différents, pour la plupart relatifs à la sécurité, ou d'autres qui sont juste légèrement déséquilibrés de diverses façons. Des progrès sont accomplis pour éliminer cette multitude de petites

différences, comme nous l'appelons, et c'est très important, car même si ces différences ne sont peut-être pas appréciables sur le plan de la sécurité, elles peuvent coûter des centaines de millions de dollars pour apporter des modifications conceptuelles qui sont nécessaires juste pour pouvoir mettre un véhicule sur le marché.

Là encore, supprimer certaines de ces taxes, de ces obstacles est une des mesures qui peuvent vraiment aider l'industrie de l'automobile à long terme.

• (1930)

**M. Francis Valeriote:** Encouragez-vous le gouvernement à prendre de meilleures mesures concernant la mise à la casse? Et pourriez-vous parler de l'écoprélèvement?

**M. David Paterson:** Je peux en parler rapidement.

Nous pensons certainement que l'un des prélèvements dépassés que nous payons, qui nous coûtent des millions de dollars, je dois préciser, est un prélèvement qui faisait partie du Programme de remise écoAUTO. Nous aimerions collaborer avec le gouvernement à la conception de ces programmes pour nous assurer qu'ils peuvent vraiment donner des résultats. Nous pensons qu'il existe un grand nombre d'excellents modèles partout dans le monde. J'ai mentionné le modèle allemand. Ils sont de plus en plus utilisés, mais ce genre de mesures donnent toujours de meilleurs résultats si nous les créons en consultation et aidons à concevoir quelque chose qui fonctionnera vraiment.

Vous entendrez les témoignages des représentants de la Corporation des associations de détaillants. Ils ont d'excellentes idées dans ce secteur également. Je suis certain qu'en travaillant ensemble, nous pourrions trouver d'autres mesures qui aideraient vraiment à inciter les consommateurs à acheter.

**Le président:** Merci, monsieur Paterson.

Monsieur Vincent, vous avez la parole.

[Français]

**M. Robert Vincent (Shefford, BQ):** Merci, monsieur le président.

Bienvenue au comité.

Les gouvernements fédéral et ontarien ont nommé un conseiller spécial chargé de se pencher sur les difficultés dans le secteur automobile. Il s'agit de M. Jim Arnett. L'avez-vous rencontré? Que s'est-il dégagé de cette rencontre?

[Traduction]

**M. Arturo Elias:** Bonsoir. Je suis désolé, j'aimerais bien vous parler en français, mais je ne le peux pas.

Nous avons rencontré M. Arnett. Il fait partie du groupe que nous avons rencontré qui inclut des fonctionnaires d'Industrie Canada; des responsables du ministère du Développement économique de l'Ontario; des représentants d'Exportation et développement Canada, EDC; et nous-mêmes, bien entendu. Nous avons eu plusieurs réunions avec eux. Je dirais que les réunions ont été extrêmement constructives. Notre principal objectif à tous a été d'élaborer un plan basé sur des hypothèses prudentes, un plan qui apporte des changements fondamentaux qui nous permettraient d'avoir une entreprise viable à long terme, une entreprise qui est autonome, une entreprise qui est capable de rembourser le contribuable canadien, comme je l'ai indiqué dans ma déclaration.

**M. David Paterson:** Permettez-moi juste d'ajouter, pour mettre les choses parfaitement au clair, que M. Arnett a pour tâche de conseiller le gouvernement de l'Ontario de manière plus précise et directe. C'est son rôle officiel. Mais effectivement, comme notre président l'a indiqué, nous avons rencontré tous ces fonctionnaires et faisons ensemble preuve de toute la diligence voulue, je dois dire.

• (1935)

[Français]

**M. Robert Vincent:** Merci.

Comme vous le savez, le gouvernement conservateur injectera 2,7 milliards de dollars dans le secteur automobile en Ontario. Vous avez parlé plus tôt des contribuables canadiens. Il est important pour les contribuables du Québec et du Canada de bien comprendre votre plan de relance, car les sommes dont il est question ici sont prélevées à même les impôts et les taxes qu'ils versent.

Pouvez-vous nous rassurer en nous disant de quelle façon vous entendez dépenser les deniers publics dans les limites de ce plan? Il faut rassurer ces gens qui ont investi une partie de leur argent ou toutes leurs économies dans votre entreprise.

[Traduction]

**M. Arturo Elias:** Merci beaucoup.

Le premier des volets prévus dans notre plan, comme je l'ai mentionné, c'est le travail que nous devons nous-même faire au sein de la société pour réduire nos coûts d'exploitation. Je peux vous dire que nous avons accepté tous les trois une réduction de salaire de 10 p. 100. Nous avons procédé à des réductions salariales. Nous avons restructuré nos opérations. Nous travaillons sur tous les éléments relatifs à nos coûts.

Par conséquent, je pense qu'une entente avec nos partenaires syndicaux canadiens et une aide financière des gouvernements fédéral et ontarien nous permettront d'avoir une entreprise qui est viable, comme je l'ai dit, et qui nous permet de restructurer notre bilan financier et d'avoir une entreprise très efficace et écologique à long terme. Je pense que notre plan permet de faire cela. Je pense qu'il permet d'atteindre cet objectif. Nous nous attendons d'ailleurs à conclure des ententes avec tous nos intervenants au cours du mois de mars pour concrétiser cet objectif.

[Français]

**M. Robert Vincent:** Votre plan de restructuration comprend trois éléments clés. J'ai lu cela aussi dans *Auto 123*. Le premier est la réduction des coûts; le deuxième, un modèle d'entreprise faisant appel à des contrats de fabrication.

J'aimerais que vous donniez plus de détails sur le deuxième modèle, soit les contrats de fabrication. Ces contrats comprennent-ils des contrats de sous-traitance que vous donnerez aux Québécois et aux Canadiens? Selon votre plan de restructuration, allez-vous garder ces contrats de sous-traitance chez nous, en Amérique du Nord, au lieu de les donner à la Chine ou à d'autres pays?

[Traduction]

**M. Arturo Elias:** Je suis désolé, mais pouvez-vous répéter la dernière partie? J'ai eu un problème avec la transmission audio.

[Français]

**M. Robert Vincent:** La question est de savoir si vous allez donner les contrats de sous-traitance ici, au Canada, et non en Chine ou ailleurs, selon votre plan de restructuration pour garder des emplois chez nous, au Québec et au Canada.

[Traduction]

**M. Arturo Elias:** Il est très clair et on comprend très bien que les fonds qui seront fournis pour nous aider à restructurer et à mettre en oeuvre notre plan seront utilisés exclusivement au Canada. Nous avons un très vaste réseau de fournisseurs. Nous avons plus de 3 000 fournisseurs au Canada, dont 275, ou un peu plus, au Québec et plus de 2 400 en Ontario.

De plus, pour restructurer notre réseau de détaillants et toutes nos opérations, c'est un plan exhaustif qui, d'après nous, sera vraisemblablement mis en oeuvre au cours du mois de mars et qui, là encore, offre une viabilité à long terme.

John, voudriez-vous ajouter quelque chose?

**M. John Stapleton (vice-président et directeur financier, Général Motors du Canada Ltée):** Je vais juste vous parler du point de vue des fournisseurs. Nous fabriquons des automobiles de toutes les tailles, petites ou grosses, mais parce que nous fabriquons de très grosses voitures, si nos fournisseurs expédient des sièges, de l'acier et des carcasses, les pièces doivent demeurer en général près des lieux de fabrication. Cela est avantageux pour la base d'approvisionnement canadienne à mesure que nous mettons en place ces nouveaux programmes.

Pour une partie des fonds dont vous avez parlé, vous craigniez que cet argent se retrouve sur d'autres continents. Je pense sincèrement que juste à cause du coût d'expédition de nombreuses composantes, parce que les pièces sont si grosses — les sièges ne peuvent pas être placés dans une petite boîte —, la base d'approvisionnement restera généralement au Canada si nous produisons au Canada.

**M. Arturo Elias:** J'ajouterais qu'en plus d'avoir un très grand nombre de fournisseurs au Québec, nous avons aussi, dans le cadre de ce plan pour assurer le maintien de nos activités en R-D au Canada, des relations et des initiatives en cours avec de nombreuses grandes universités partout au pays pour effectuer une partie de ces activités. Nous collaborons notamment avec quatre grandes universités au Québec.

Chez certains de ces fournisseurs, nous comptons de remarquables alliés et des gens avisés. Par exemple, nous avons des fournisseurs qui nous ont permis de passer de l'acier à l'aluminium pour certaines pièces et travaillent même maintenant sur des pièces de type magnésium, qui peuvent réduire le poids des véhicules et permettre une plus grande économie de carburant, ce qui aura des bienfaits tangibles pour l'environnement.

Nous avons donc là d'importants fournisseurs, d'importants alliés au Québec, de même que partout au Canada. Nous avons essentiellement des relations avec des universités et des centres de recherche d'un bout à l'autre du pays.

• (1940)

[Français]

**Le président:** Merci, monsieur Elias.

Monsieur Lake, la parole est à vous.

[Traduction]

**M. Mike Lake:** Merci d'être venus ici à si court préavis. Permettez-moi de commencer par vous dire ceci.

Je tiens à remercier la greffière et les attachés de recherche du comité. Ils nous consacrent de leur temps ce soir et les quelques prochaines soirées également — un énorme sacrifice pour eux.

J'aimerais commencer par vous donner un peu de contexte. L'une des choses qui m'a étonné quand je me suis mis à examiner la situation, quand je suis devenu secrétaire parlementaire en novembre, c'est que les ventes d'automobiles au Canada à ce moment-là étaient en fait plutôt bonnes. Je crois qu'elles étaient encore supérieures à celles de l'année précédente, alors que c'était la dégringolade aux États-Unis. Bien entendu, nous parlons beaucoup de proportionnalité, comme les 10 p. 100 des ventes, mais les 20 p. 100 de la production ici.

Dans quelle mesure le contexte mondial est-il important? Pour ceux qui regardent peut-être la séance à la télévision avec intérêt ou qui ont des questions, comme c'est le cas pour un grand nombre de mes électeurs, vous pourriez peut-être faire une distinction avec le contexte mondial.

**M. Arturo Elias:** Merci beaucoup.

En effet, nous avons enregistré une baisse marquée sur le marché américain. Plus récemment, nous avons assisté à un certain ralentissement sur le marché canadien. La raison pour laquelle le marché américain est si important pour nous, c'est que nous y exportons 90 p. 100 des produits que nous fabriquons. De toute évidence, si la demande baisse, la production baisse aussi, ce qui a alors une incidence sur toute la chaîne d'approvisionnement. Par conséquent, quand nous parlons de la proportionnalité en Amérique du Nord, je pense que cela équilibre les ventes de même que la production.

Là encore, c'est un marché qui est très difficile à séparer. Nous sommes intégrés et intrinsèquement liés aux opérations et au marché américains. Cela dit, ce qui se passe au chapitre de la demande aux États-Unis a certainement une incidence sur nous au Canada.

**M. Mike Lake:** Il y a eu un article dans le *London Telegraph* — c'est un peu à l'extérieur de l'Amérique du Nord, évidemment — qui traitait de la force de l'économie canadienne par rapport à d'autres économies dans le monde. Voici ce que l'on disait à propos du Canada à la fin de l'article: « Si le reste du monde s'était comporté avec la même modestie et la même prudence, nous ne serions peut-être pas dans ce borbier ».

Cette affirmation reflète-t-elle la réalité, d'après vous?

**M. Arturo Elias:** Oui.

D'abord et avant tout, la baisse des ventes d'automobiles est généralisée. Je dirais que nous avons enregistré au Canada une diminution de la demande beaucoup plus faible qu'à bien d'autres endroits. Pour vous donner une idée, aux États-Unis, il y a de cela 18 à 24 mois seulement, l'industrie vendait entre 16 et 17 millions de véhicules par année. Ici au Canada, jusqu'en octobre de l'année dernière, notre industrie se chiffrait à près de 1,6 million de dollars, soit environ un dixième du marché américain. Depuis que le marché aux États-Unis a diminué, ses ventes sont inférieures à 10 millions de dollars depuis maintenant six mois consécutifs. Ici au Canada, nous faisons face à un certain ralentissement, mais certainement pas aussi marqué.

De façon générale, nous estimons que la situation financière au Canada est bien meilleure que celle dans de nombreux autres pays. Nous croyons certainement que le système bancaire au Canada est en bien meilleure posture que dans bon nombre d'autres pays dans le monde.

● (1945)

**M. Mike Lake:** En fait, le Forum économique mondial a classé notre système bancaire au premier rang dans le monde, et je pense

que les Américains étaient en 40<sup>e</sup> position sur cette liste. Cela explique peut-être certains des problèmes.

Je veux vous poser quelques questions au nom de mes électeurs. Je n'arrête pas d'assister à des tables rondes dans mon comté. Je représente la circonscription d'Edmonton, et mes électeurs sont assez préoccupés par le plan de sauvetage du secteur de l'automobile dont ils entendent constamment parler dans les médias. Et je leur dis qu'il s'agit en fait d'un prêt qui sera remboursé et qui est assorti de nombreuses conditions qui font encore l'objet de négociations en ce moment même.

Ils voudront avoir une certaine garantie que nous reverrons cet argent — je vais y revenir dans un instant —, mais l'une de choses dont nous discutons, c'est de la proportionnalité. Quand j'ai lu les principaux points de votre plan de restructuration, le libellé du premier point m'a un peu préoccupé. Et peut-être que le document a été rapidement rédigé, ou peu importe, mais vous avez utilisé les mots: « une fourchette de 17 à 20 p. 100 de 2009 à 2014 ». Il n'y a là aucune garantie. C'est le premier point. C'est entre 17 et 20 p. 100, mais nous semblons parler de 20 p. 100. Cela semble donc être dans la partie inférieure de la fourchette. Et dans la version anglaise, les mots « expected to » sont employés, ce qui est un peu préoccupant pour mes électeurs. Je veux juste entendre votre réponse à cet égard.

**M. Arturo Elias:** Pour ce qui est du premier aspect de la question, qui concerne le remboursement, c'est certainement la raison pour laquelle je crois que les efforts que nous déployons conjointement avec tous nos partenaires, y compris les administrations fédérales et ontariennes, EDC et tous les intervenants, sont très importants. Avant d'emprunter l'argent des contribuables canadiens, nous voulons être sûrs d'avoir adopté un modèle d'affaires et apporté des changements qui nous permettent d'être viables et durables à long terme; notre plan atteint cet objectif.

En ce qui concerne la fourchette de 17 à 20 p. 100, il faut tenir compte du fait que les produits ont différents cycles de vie. Il se peut donc qu'un produit soit à la fin de son cycle dans un pays et au début de ce cycle dans un autre. De toute évidence, un produit au début de son cycle de vie a généralement tendance à être plus en demande qu'un autre qui en est à la fin. Comme il est très difficile de cibler un seul point pour déterminer la proportionnalité de production, on doit établir une fourchette de possibilités.

Ai-je répondu à votre question, monsieur?

**M. Mike Lake:** C'est un début. Je crois que ce que vous voulez dire quand vous parlez de fourchette, c'est que les chiffres pourraient monter ou descendre selon ce que... Maintenant, est-ce que ce pourcentage pourrait être supérieur à 20 p. 100?

**M. Arturo Elias:** Oui, c'est possible. Nous avons établi cette fourchette en fonction de ce que nous avons observé par le passé et de ce que nous croyons être nos meilleures prévisions. De toute évidence, une foule de facteurs entrent en jeu, y compris le cycle de vie des véhicules, mais en général, je crois que c'est une fourchette raisonnable pour la période de planification.

**M. David Paterson:** J'abonderais dans le même sens. Nous sommes sur le point d'entamer cinq nouveaux mandats de construction de véhicules au Canada, selon le plan qui nous occupe aujourd'hui; c'est une excellente nouvelle parce que ces mandats tendront à prendre de l'importance avec le temps. À mesure que nous verrons donc ces proportions évoluer, notre position se révélera avantageuse, car nous aurons ces nouveaux investissements qui pousseront les proportions à la hausse.

**Le président:** Je vous remercie, messieurs Paterson et Elias.

Monsieur Masse.

**M. Brian Masse (Windsor-Ouest, NPD):** Je vous remercie, monsieur le président.

Je vous remercie, messieurs, de témoigner ce soir. Je suis heureux de connaître votre avis. Je sais que Ford et Chrysler ont également été invités, mais n'ont pas encore comparu devant le comité. Nous espérons qu'ils viendront.

La journée d'aujourd'hui a été particulièrement dure pour Chrysler. Je suis extrêmement touché, comme la communauté, par ce qui arrive aux familles. Il y a eu environ 1 200 mises à pied aujourd'hui. C'est très difficile, non seulement pour les personnes concernées, mais également pour les fournisseurs de niveaux un et deux. Il y a également les activités philanthropiques réalisées pour Centraide et d'autres organismes. C'est un problème très sérieux, encore aggravé par le fait que chaque poste dans le domaine de l'automobile contribue à en maintenir plusieurs autres.

J'aimerais corriger un point, celui de l'interprétation faite au sujet des banques. Ce qui est intéressant, c'est que j'ai entendu dire ici aujourd'hui à quel point ces institutions sont fortes parce que nous n'avons pas agi de la même façon. Je me rappelle que dans cette pièce, entre ces murs, à la Chambre, nous avons rejeté la déréglementation des banques il y a quelques années lorsque cette mesure a été proposée initialement.

J'aimerais aborder une question intéressante au point de vue du crédit. Dans votre allocution d'ouverture, vous avez parlé des prêts offerts et du crédit accordé par GMAC, des mesures qui, j'en conviens, sont essentielles. Je viens de télécharger quelque chose du site d'une grande banque canadienne. Cette institution propose des prêts pour l'achat de voitures et de camions neufs à des taux d'intérêt de 8 à 9 p. 100 pouvant s'échelonner sur sept ans. Voilà qui, selon moi, contribue au problème qui nous préoccupe actuellement. Ces prêts sont accordés pour une période plus longue que le cycle de vie du véhicule, et il semble que les institutions se ménagent une marge de profit élevée pour inciter les clients à acheter maintenant, alors que les taux d'intérêt sont si bas.

Je vous demande donc ce que nous pouvons faire pour régler cette situation. Je préférerais que les taux soient beaucoup plus bas. Certaines coopératives de crédit—peu nombreuses—proposent des taux de 0 à 1 p. 100 pour les véhicules à faible consommation d'essence.

Existe-t-il des solutions créatives? Je trouve cette situation inacceptable, d'autant plus que les taux sont actuellement très bas et que les banques renouent avec les profits. Je peux vous dire que j'ai vu des fournisseurs de niveau un rentables fermer leurs portes parce qu'ils ne pouvaient obtenir de prêts des banques, alors qu'ils fournissaient des pièces pour des voitures qui se vendent.

Je reste préoccupé par les pratiques des banques dans la situation actuelle. Peut-être pourriez-vous nous donner une idée de ce que l'on peut faire concernant les taux d'intérêt imposés aux consommateurs.

• (1950)

**M. Arturo Elias:** Laissez-moi dire en premier que je comprends ce que vous ressentez au sujet de l'élimination d'un quart de travail à l'usine de Chrysler.

Ce sont des décisions très difficiles à prendre. Ce ne sont pas les nôtres, mais nous en avons prises de semblables. On ne les prend pas de gaieté de coeur. Dans notre cas, je suis très heureux d'annoncer que notre plan ne prévoit pas d'autres fermetures au Canada après celles auxquelles nous assistons présentement. C'est donc une très

bonne nouvelle, qui s'inscrit dans l'entente que nous tentons de conclure avec les gouvernements concernés.

Pour ce qui est des pratiques de crédit des banques, je ne suis pas sûr de pouvoir me prononcer pour ces institutions. Nous essayons de travailler avec elles et nous collaborerons pour tenter d'offrir aux consommateurs des prêts abordables et d'autres facilités de crédit. Nous procédons habituellement par l'entremise de GMAC. Dans les recommandations stratégiques, il est notamment indiqué que toutes les mesures de soutien qui peuvent être offertes à des entités comme GMAC pour ramener le consommateur sur le marché, qu'il s'agisse d'un programme de mise au rancart ou d'un incitatif ou d'un congé fiscal, seraient très bénéfiques. Mais au bout du compte, la situation économique est très difficile partout dans le monde, et je crois que les consommateurs en sortiraient gagnants si nous pouvions leur permettre d'obtenir des prêts abordables pour l'achat d'un nouveau véhicule.

**M. Brian Masse:** L'augmentation du crédit accordé pour l'achat d'un nouveau véhicule est l'une des solutions qu'il faudrait examiner. Cependant, si l'on n'agit pas dans le but de rendre les prêts automobiles très alléchants, cette mesure reviendrait à subventionner les banques. Ces dernières octroieraient du financement aux consommateurs en imposant un taux d'intérêt plus élevé que de celui en vigueur sur le marché. C'est un point qu'il faudra surveiller.

Je sais que vous devez participer à des négociations demain. Le ministre a dit que le TCA doit accepter une entente similaire à celle conclue aux États-Unis. Quant aux mesures prises pour nos banques, que ce soit aux États-Unis ou au Canada, je trouve intéressant que dans leur cas, on ne se soit pas autant attardé aux salaires et aux avantages sociaux des employés. Je n'ai pas entendu parler de banquiers obligés d'accepter le salaire de quelqu'un qui travaille en Alabama. Nous avons pourtant demandé au TCA et aux travailleurs qu'il représente d'accepter une réduction. C'est une situation très difficile pour une communauté. Lorsque l'on cherche à offrir un ensemble de stimulus économiques, il faut tenir compte du fait que même si nous sauvons les fondations d'une industrie très importante pour nous, le montant qui retournera dans l'économie sera moindre. Je ferais remarquer qu'une partie de la diminution des ventes observée au Canada est également le résultat de la perte de 300 000 emplois dans le secteur manufacturier au cours de cinq dernières années, un fait non négligeable, à tous points de vue, pour ceux qui veulent acheter un véhicule et se départir de l'ancien.

Quant à la manière d'aborder les négociations, qu'est-ce que l'on considère comme comparable? Pourriez-vous éclairer notre chandelle? On parle beaucoup de l'assurance-maladie et du régime fiscal du Canada et de tous ces facteurs que l'on utilise pour déterminer les salaires des travailleurs pour qu'ils soient comparable. Il semble qu'il y ait de grands écarts.

**M. Arturo Elias:** Ce que nous essayons de faire, c'est de rendre les salaires et les avantages sociaux des travailleurs comparables à ceux de nos principaux concurrents — des compagnies transplantées aux États-Unis — pour que les conditions soient les mêmes pour tous.

Selon nos estimations et nos discussions avec nos partenaires syndicaux, nous constatons qu'il est avantageux de faire affaire au Canada en raison de son système de soins de santé. Nous notons également que notre productivité est plus élevée dans nos usines canadiennes. Il n'en demeure pas moins qu'il existe un écart. Nous en avons parlé avec nos partenaires syndicaux et nous nous efforçons de combler cet écart. Nous n'avons pas l'intention de laisser les travailleurs canadiens gagner un salaire moins avantageux que qui que ce soit; nous voulons simplement ramener certains aspects de la rémunération et des avantages sociaux à des niveaux comparables.

Pour rendre justice à mes partenaires syndicaux, je crois qu'ils comprennent la gravité de la situation économique à laquelle nous sommes confrontés et qu'ils sont déterminés à collaborer avec nous afin de trouver des solutions acceptables pour atteindre des niveaux comparables de rémunération et d'avantages sociaux.

• (1955)

**Le président:** Je vous remercie, monsieur Elias.

Nous entamons maintenant notre deuxième tour de table. Je laisse la parole à M. Valeriote.

**M. Francis Valeriote:** Monsieur Elias, j'ai plusieurs questions à vous poser; je vous demanderai donc de répondre un peu plus brièvement.

J'observe l'industrie automobile depuis quelques années. J'ai remarqué que le niveau d'emploi est passé de 20 000 postes en 2005 à environ 8 000 à 9 000 maintenant. Cette tendance ne se manifeste pas depuis deux ou quatre mois, mais depuis un certain nombre d'années.

Je sais que le gouvernement libéral a accordé 20 millions de dollars en 2005 au projet Beacon et à l'usine de montage souple d'Oshawa. Il a fait une contribution de 50 millions de dollars à une nouvelle usine de Toyota à Woodstock, qui vient d'ouvrir ses portes. J'ai assisté à l'inauguration en novembre. Il a également accordé du financement à Bombardier, qui effectue des recherches sur de nouveaux avions à haut rendement énergétique et a embauché des milliers d'employés pour travailler aux nouveaux avions de la C Series.

Je sais également que le gouvernement McGuinty a déclaré très ouvertement qu'il était prêt à collaborer avec l'industrie, particulièrement dans le secteur de l'automobile, une attitude qu'il conserve depuis plusieurs années. Le gouvernement actuel n'a toutefois pas réagi de façon notable; en fait, nous savons, en raison de la déclaration faite l'an dernier, qu'il ne choisira pas de gagnants et de perdants.

Je veux donc savoir si vous avez un plan. Avez-vous déjà présenté un plan ou une proposition au gouvernement? Si c'est le cas, quel était ce plan et quelle était la nature des discussions? Le gouvernement était-il disposé à s'associer avec vous avant maintenant?

**M. Arturo Elias:** Je crois que nous avons noué un excellent partenariat avec la province de l'Ontario et le gouvernement fédéral. Mais il s'est produit une diminution ou une contraction importantes de la demande en véhicules. À General Motors, la restructuration a commencé et est en place depuis quelques années maintenant. Je crois que nous sommes dans une position aujourd'hui où nous ne prévoyons pas d'autres fermetures d'installations au Canada en dehors de celles que nous avons annoncées.

De plus, le projet Beacon s'est révélé fort avantageux en nous permettant de travailler avec les universités, les centres de recherche et les chaires de recherche afin d'aider l'industrie à effectuer des

percées concernant des innovations qui vont nous aider à être plus concurrentiels sur la scène mondiale.

Le projet Beacon a également permis à General Motors d'implanter des lignes de production souples.

**M. Francis Valeriote:** Mais il s'agit de propositions et de partenariats avec le gouvernement libéral. Je n'ai pas entendu parler de mesure prise avec le gouvernement conservateur entre 2006 et le début de 2008.

**M. David Paterson:** Je peux répondre à cette remarque. Nous avons travaillé régulièrement en partenariat avec la province de l'Ontario et le gouvernement fédéral. Nous avons fait savoir que nous pourrions aller de l'avant et tous ces efforts devraient être pris en compte dans notre plan de restructuration, notamment un important nouvel investissement effectué à St. Catharines pour une nouvelle ligne de production souple de transmissions. De plus, nous devrions mettre en oeuvre une nouvelle capacité de construction de véhicules à Oshawa. Nous sommes heureux d'annoncer que nous serons la première compagnie au Canada à fabriquer des véhicules hybrides.

Ces ententes sont en fait le fruit de partenariats qui nous ont permis de mettre en place d'importantes installations au Canada, lesquelles font l'envie de tous. Nous avons des capacités de fabrication souples à la fine pointe de la technologie ainsi qu'une toute nouvelle usine de peinture, et nous allons réaliser plus de R et D au Canada que le reste de l'industrie réunie.

**M. Francis Valeriote:** J'ai une autre question. À la fin de l'année dernière, toute la société General Motors était aux États-Unis pour discuter de l'obtention d'un nouveau prêt avec le gouvernement américain. Il ne fait aucun doute que l'on a discuté de la protection de nos mandats, et on a probablement également parlé des actifs pouvant servir à garantir ces prêts. D'après ce que j'ai compris des résultats de notre enquête, General Motors a offert tous ses actifs au gouvernement américain à titre de garantie, sans qu'il reste quoi que ce soit pour garantir les prêts que le gouvernement canadien pourrait offrir.

J'aimerais donc savoir si General Motors Canada était présent lorsque ces discussions ont eu lieu aux États-Unis. Est-ce que notre gouvernement y était pour protéger nos mandats et pour s'assurer qu'il reste au Canada certains actifs qui puissent servir à garantir les prêts que l'on pourrait vous accorder?

• (2000)

**M. Arturo Elias:** Pour ce qui est des garanties des prêts, oui, nous pouvons en fournir quelques-unes, et nous avons été très clairs à cet égard envers le gouvernement de l'Ontario, l'administration fédérale et EDC. Voilà pourquoi je crois qu'il est essentiel de mettre l'accent sur la part de production entre le Canada et les États-Unis et sur la modification de notre modèle d'affaires pour devenir un constructeur à contrat. Nous pourrions ainsi restructurer la société et obtenir un rendement financier pour rembourser nos prêts.

**Le président:** Je vous remercie, monsieur Elias.

Nous passons maintenant à M. Watson.

**M. Jeff Watson (Essex, PCC):** Je vous remercie, monsieur le président.

Je suis heureux d'avoir l'occasion de poser quelques questions. Je remercie nos invités. Je me demande si je devrais passer le temps qu'il m'est accordé à essayer de corriger certains des faits erronés que je note dans les questions hautement politiques que l'on entend aujourd'hui ou si je devrais plutôt poser des questions sur la restructuration.

Je proposerais de commencer par certaines des nouvelles porteuses d'espoir. Bien sûr, vous savez probablement que ce soir, la Chambre a adopté le plan d'action économique du gouvernement en troisième lecture et l'a renvoyé au Sénat. Ainsi, après que le processus se fût éternisé à la Chambre, je crois que nous réalisons enfin quelques progrès, et nous allons certainement continuer d'exercer des pressions. Ce plan comprend bien sûr les prêts entièrement remboursables, soit les fonds destinés au secteur de la fabrication de pièces dont vous avez parlé, ainsi que le financement substantiel devant permettre de relancer le crédit dans le secteur automobile.

Je crois que vous avez effleuré la question, mais, pour mettre les participants en contexte, il y a deux problèmes auxquels sont confrontées ce que nous pourrions appeler les trois entreprises de Détroit. L'un d'eux est un problème structurel. Toutes les entreprises en étaient à diverses étapes de restructuration de leurs activités lorsque le deuxième problème, celui, cyclique du ralentissement économique, s'est présenté. C'est évidemment un coup dur, mais il y a une légère avance sur le plan de la restructuration. Mais c'est essentiellement le cœur du problème et la raison pour laquelle nous parlons de la question.

Bien sûr, en décembre, le gouvernement, avec notre premier ministre et le gouvernement de l'Ontario, a annoncé l'octroi de prêts entièrement remboursables. Il faut savoir qu'à l'époque, on brandissait le spectre de la fermeture de General Motors et insistait pour dire que le temps pressait; or, ces craintes ne se sont pas concrétisées. Pouvez-vous nous dire ce qu'il est advenu de la situation quotidienne de crédit de GM Canada à la lumière de cette annonce? Pourquoi n'avez-vous pas accepté les prêts canadiens initialement?

**M. Arturo Elias:** Essentiellement, deux choses se sont produites. Nous avons mis en place des mesures d'économie très strictes. En outre, le prêt accordé par le Trésor américain est entré en vigueur et la première tranche a été versée à notre compagnie mère, ce qui nous a apporté des fonds supplémentaires pour exploiter les installations et pour nous concentrer sur ce qui est, à mon sens, vraiment important: le plan à long terme et le soutien de la restructuration à long terme. Voilà où nous en sommes maintenant.

**M. Jeff Watson:** Si j'ai bien compris, le versement des fonds du TARP à la compagnie mère vous a permis d'utiliser les capitaux de la société internationale pour poursuivre vos activités au Canada.

**M. Arturo Elias:** C'est exact.

**M. Jeff Watson:** Merci.

Bien sûr, nous voulons également parler de l'établissement des priorités. Je crois que nous tous, assis autour de la table, reconnaitrons que même s'il existe certains irritants — on pourrait peut-être donner comme exemple les frais élevés de mise au rancart des véhicules —, ces questions sont moins importantes ou moins prioritaires que la stabilisation de vos activités au Canada et de la chaîne d'approvisionnement; nous pouvons donc les régler plus tard. Je crois que c'est un point qu'il fallait préciser maintenant.

Laissez-moi poser une question de plus concernant les relations précédant l'interfinancement intervenu entre vos usines canadiennes et américaines et avant que vous ayez accès aux prêts des deux côtés de la frontière, qui interdit maintenant l'interfinancement. Est-ce la raison pour laquelle vous avez adopté un modèle autonome?

**M. Arturo Elias:** Oui. L'entente conclue avec le Trésor américain empêche la société de faire des investissements, selon la définition convenue entre les parties, dans des filiales étrangères.

John, peut-être pourriez-vous en dire un peu plus à ce sujet?

• (2005)

**Le président:** Vous pouvez y aller brièvement, monsieur Stapleton.

**M. John Stapleton:** Je dirais rapidement que la structure constitue, en quelque sorte, un mur autour de la compagnie mère américaine, qui l'empêche de fournir du financement. L'objectif, c'est que l'argent des contribuables américains ne serve pas à financer d'autres entités non américaines.

**M. Jeff Watson:** J'ai une question de contexte. Dans la période précédant l'interfinancement, est-ce que GM Canada a effectué une contribution positive nette à la compagnie mère? Je sais qu'un grand nombre de véhicules très rentables ont été fabriqués ici. A-t-on versé des sommes positives avant la conclusion de l'entente, ou est-ce une question compliquée à répondre?

**M. John Stapleton:** Si on recule un peu pour examiner la situation de nos installations de montage, notre usine de camions fonctionnait à plein régime et nos usines de voitures d'Oshawa produisaient beaucoup. Cela a aidé la situation en raison de la demande en produit aux États-Unis, où nous y expédions 90 p. 100 de nos véhicules. Cette demande ayant beaucoup diminué, nous avons commencé à réduire notre effectif et avons vu fondre nos revenus, et nos activités s'en sont ressenties. La situation est très difficile présentement.

**Le président:** Avez-vous une brève question?

**M. Jeff Watson:** C'est une très brève question.

Pour ce qui est du crédit automobile dont nous parlions, le montant de 12 milliards de dollars, vous voudriez qu'une partie de ces fonds soit versée par l'entremise du mécanisme de crédit de GMCL. Avez-vous prévu les taux d'intérêt que vous demanderiez aux consommateurs pour l'achat et la location si nous fournissons effectivement des fonds par l'entremise de ce mécanisme? Quel sera ce taux? Avez-vous fait des prévisions en ce sens?

Je vous remercie, monsieur le président.

**M. Arturo Elias:** Je ne fais généralement pas de prévisions. Comme je me suis trompé concernant nos perspectives sur les marchés boursiers et monétaires, je préférerais ne pas me prononcer, si vous n'y voyez pas d'inconvénient.

[Français]

**Le président:** *Thank you, Mr. Elias.*

Monsieur Vincent, vous avez la parole.

**M. Robert Vincent:** Merci, monsieur le président. En réponse à la question de l'un de mes collègues, concernant les nouvelles pertes d'emplois, vous avez répondu qu'il n'y aura pas d'autres fermetures au Canada, à part celles déjà annoncées.

Lors de l'annonce du plan de restructuration devant le Congrès, les trois constructeurs américains ont indiqué qu'ils n'hésiteront pas à supprimer des dizaines de milliers d'emplois au cours des prochaines années. GM, en l'occurrence, parle de sacrifier, d'ici 2012, le tiers de sa main-d'oeuvre.

Pouvez-vous confirmer qu'il n'y aura pas d'autres fermetures au Canada?

[Traduction]

**M. Arturo Elias:** De toute évidence, la demande permet de maintenir la production et les emplois. Nous avons fait de notre mieux pour élaborer un plan de viabilité selon ce que nous considérons comme des prévisions prudentes sur l'avenir des marchés américains et canadiens. Pour ce faire, nous avons préparé un scénario de base, un scénario négatif et un scénario positif. Nous croyons que nous avons, dans l'ensemble, adopté une approche conservatrice à l'égard des perspectives de l'industrie aux États-Unis et au Canada. En associant ce plan à la restructuration et à la réduction de notre seuil de rentabilité, nous ne devrions pas, pour autant que nous sachions, fermer d'autres usines au Canada.

[Français]

**M. Robert Vincent:** En ce qui touche les activités de GM, le Canada et les États-Unis sont-ils deux territoires différents? Vous pouvez me répondre « non », mais si l'entreprise de Détroit décide de mettre à pied le tiers de sa main-d'oeuvre et qu'on vous appelle pour vous dire qu'une usine au Canada fait partie de ce calcul...

Est-ce que ça peut se passer comme ça, ou les opérations canadiennes et américaines sont-elles complètement séparées? Peut-être que je me trompe complètement.

[Traduction]

**M. Arturo Elias:** Le plan de restructuration que nous vous avons présenté, lequel a été rendu public, a certainement été élaboré en consultation avec nos bureaux américains; ils le connaissent donc fort bien et l'appuient pleinement, y compris les mesures et les conclusions qu'il comprend.

**M. David Paterson:** J'ajouterai également que l'une des grandes forces de ce plan est qu'il ne concerne pas que les usines actuelles. Nous avons de tout nouveaux mandats de fabrication pour ces usines. Nous avons la chance d'en être à une étape où nous pouvons prévoir de nouveaux mandats de construction de véhicules pouvant y être mis en oeuvre. Nous avons donc énormément confiance en l'avenir.

**M. Arturo Elias:** Si je peux ajouter quelque chose au sujet de ces mandats, nous cherchons à obtenir un investissement pour l'usine de St. Catharines pour fabriquer une nouvelle transmission à six vitesses à haut rendement énergétique sur une ligne de montage souple. Ce serait nouveau. Nous souhaitons, bien sûr, construire très bientôt des Camaro à Oshawa. Nous voudrions également lancer de nouveaux produits d'ici un an, notamment deux nouveaux produits qui seraient fabriqués à l'usine CAMI, un projet dont il sera question vers le mois d'août.

Pour en revenir au point soulevé par David, le cycle de vie, si important pour déterminer les niveaux de production et d'autres facteurs, ne fait que commencer au Canada. Nous considérons donc que nous sommes dans une excellente position. En tenant compte de ce que nous voyons comme les avantages et les inconvénients des marchés américains et canadiens, nous sommes confiants que notre plan fonctionnera et nous permettra de rembourser les contribuables canadiens.

• (2010)

[Français]

**M. Robert Vincent:** Les dirigeants de Détroit prévoient s'octroyer un salaire annuel de 1 \$. De votre côté, vous parlez d'une baisse de 10 p. 100. Allez-vous demander à vos travailleurs de consentir à une baisse de plus de 10 p. 100 de leur salaire, ou d'accepter la même baisse de 10 p. 100 que les dirigeants vont s'imposer?

[Traduction]

**M. Arturo Elias:** Comme je l'ai déjà dit, nos cadres et nos salariés ont accepté une réduction substantielle, non seulement des salaires mais également des avantages salariaux et sociaux. Nous demandons simplement à nos partenaires syndicaux — avec qui nous voulons coopérer — d'accepter des niveaux comparables à ceux de nos concurrents nord-américains, qui sont, de toute évidence, les travailleurs aux États-Unis.

Pour en revenir à la question des salariés et des cadres, j'ai également subi une baisse de salaire de 10 p. 100 ainsi qu'une réduction des avantages sociaux. Je suis de plus visé par certaines des restrictions sur la paie et la rémunération des cadres imposées par le Trésor américain. Les mesures sont donc en application au Canada.

**Le président:** Merci.

Monsieur Young.

**M. Terence Young (Oakville, PCC):** Merci, monsieur le président.

Je vous remercie d'être venus ce soir avec un si court préavis.

Je m'appelle Terence Young et je représente la circonscription d'Oakville, où se trouve, comme vous le savez, le siège social de Ford au Canada. J'ai donc suivi le dossier de très près et ai passé beaucoup de temps à m'occuper de cette affaire, qui est extrêmement importante non seulement pour ma collectivité et la région avoisinante, qui compte 4 000 emplois dans ce secteur, mais également pour le Canada. Je comprends, d'après les chiffres présentés, qu'il existe environ 500 000 emplois dérivés associés aux trois grands fabricants seulement.

Le caucus de l'automobile s'est réuni avec les manufacturiers importateurs, les 13 entreprises qui fabriquent principalement à l'extérieur du Canada — certaines d'entre elles produisent également au pays, mais la majorité le font à l'étranger — et je peux vous dire qu'ils sont en faveur de l'octroi de prêts à Ford, GM et Chrysler. Ils sont d'accord pour leurs grands concurrents poursuivent leurs activités, et ce, parce qu'ils ont les mêmes fabricants de pièces et que la survie de ces fabricants est essentielle à leur propre survie. C'est donc une question existentielle.

Je me rappelle, en 1957, quand j'avais six ans, j'ai entendu le bruit du tonnerre pendant que je jouais dans un champ derrière chez moi. J'ai couru à la maison pour le dire à ma mère, qui m'a répondu que ce n'était pas le tonnerre, mais un avion Avro Arrow qui franchissait le mur du son. On aurait dit le grondement du tonnerre. Ce fût ma première leçon de science. Peu après, le gouvernement a mis fin au projet par mesure d'économie. Du jour au lendemain, 50 000 emplois ont disparu et une trentaine des plus brillants ingénieurs aérospatiaux du monde ont quitté le Canada pour s'établir aux États-Unis. Ce sont eux qui, plus tard, ont envoyé un homme sur la Lune. D'aucuns affirmeront que notre industrie aérospatiale ne s'en est jamais remise.

Je comprends donc l'importance que cette question revêt pour l'industrie automobile canadienne. J'applaudis les efforts que vous déployez pour faire concurrence à Toyota, à Nissan, à Honda et aux autres compagnies qui n'ont pas à assumer de coûts juridiques et d'autres frais, et je vous souhaite de réussir dans votre initiative.

J'essaie de comprendre la question de la surproduction à l'échelle mondiale. En 1998, j'étais adjoint parlementaire du ministre des Finances de l'Ontario. Les représentants de l'industrie automobile sont venus nous rencontrer et ont affirmé qu'en 2001, nous serions confrontés à une surproduction mondiale. Je me suis demandé à l'époque qui allait arrêter de fabriquer des automobiles. BMW, Chrysler, Ford? Personne. Tout le monde continue à produire jusqu'à ce que... Et maintenant, nous sommes en récession, le catalyseur qui nous a mis dans la situation présente.

Ce qui m'inquiète, c'est que nous fabriquons, depuis probablement sept ans, 17 millions de voitures chaque année en Amérique du Nord et plus d'un million au Canada; cette année, ce sera environ 11 millions. Combien General Motors entend-il produire d'unités au cours des prochaines années?

**M. Arturo Elias:** Dans notre présentation, nous avons donné un aperçu des perspectives de l'industrie et de nos prévisions de volume et de production.

J'aimerais donner suite à ce que vous avez dit sur le fait que la crise qui secoue actuellement l'industrie automobile ne se limite pas à l'Amérique du Nord. Elle se répand partout dans le monde et touche toutes les régions du globe.

De plus, ici, au Canada, nous avons un grand sentiment de responsabilité à l'égard des collectivités où nous sommes installés, à l'égard de nos employés, de nos fournisseurs, de nos concessionnaires et de tous les autres intervenants qui travaillent avec nous. Comme je l'ai dit, nous avons plus de 3 000 fournisseurs, ce qui représente environ la moitié des fournisseurs au Canada. Nous comptons également 700 concessionnaires, qui emploient plus de 33 000 personnes. Cette situation, comme vous l'avez fait remarquer avec justesse, a un effet multiplicateur.

Nous éprouvons un grand sentiment de responsabilité. Loin de se limiter à General Motors, l'appui que fourniront les contribuables canadiens aura des effets indirects. Il nous permettra de maintenir nos activités, de soutenir nos fournisseurs, nos concessionnaires, les collectivités et les universités avec qui nous collaborons, et d'exploiter un centre de recherche et de développement ici, au Canada, ce qui est très important.

● (2015)

**M. Terence Young:** Il y a un point que nous n'avons pas traité en profondeur, je crois: en 1979, alors que la compagnie était dirigée par Lee Iacocca, Chrysler a reçu un milliard de dollars. On est toutefois allé trop loin, et les créanciers de Chrysler ont énormément perdu d'argent, ne recouvrant que 33 ¢ par dollar prêté. M. Iacocca a néanmoins affirmé qu'il redresserait la situation de l'entreprise et rembourserait l'argent. C'était un montant considérable en 1979, et la société l'a effectivement remboursé. Le prêt a été remboursé sur une période de 10 ans, et Chrysler a survécu jusqu'ici, où nous connaissons une autre période difficile. Entre-temps, tous les employés de Chrysler ont payé leurs impôts et la société s'est acquittée de ses impôts et de ses taxes foncières.

Selon vous, quel sera la production de General Motors dans trois, cinq et dix ans?

**M. Arturo Elias:** Ici encore, notre plan et les discussions que nous avons avec le gouvernement se fondent sur le concept de proportionnalité du soutien offert au Canada, lequel doit être proportionnel à l'aide que le gouvernement américain accorde à General Motors aux États-Unis. La production doit également être proportionnelle à celle des États-Unis, puisque le marché est intégré. Le mieux que nous puissions prévoir pour la production, c'est une fourchette de 17 à 20 p. 100, pourcentage que nous pourrons

maintenir pour toute la période de planification. Si vous le voulez, je pourrais vous transmettre le nombre précis d'unités de production.

**M. Terence Young:** J'aimerais beaucoup que vous le fassiez.

**Le président:** Merci.

Nous passons maintenant à M. Masse.

**M. Brian Masse:** Je vous remercie, monsieur le président.

M. Young a mentionné que Chrysler avait remboursé les prêts, capital et intérêts. La nouvelle aujourd'hui est d'autant plus malheureuse que, à bien y regarder, nous avons peut-être l'usine de production de fourgonnettes la plus rentable et l'une des meilleures usines de fabrication depuis la Seconde Guerre mondiale.

M. Young a également fait remarquer que le secteur de fabrication des pièces est très important. Un facteur qui nuit aux fournisseurs de niveaux un et deux, soit les fabricants d'outils et de moules, est celui du processus d'approbation de pièces produites. Ce processus a une incidence sur le paiement des travaux effectués pour les constructeurs d'équipement d'origine. Pourriez-vous nous dire ce que vous faites à ce sujet?

Je crois comprendre qu'actuellement, les créanciers doivent supporter un fardeau financier considérable et que les pratiques sont inefficaces. Je sais que certains ateliers de ma circonscription se retrouvent obligés de payer des intérêts sur une plus longue période pour un emprunt, ce qui est inefficace et nuit à la productivité. Les remboursements ne se font pas aussi rapidement que prévu, et le paiement des coûts d'emprunt s'en trouve prolongé. Une fois de plus, il semble que la non-productivité entraîne un coût dans le système; c'est l'emprunt et la gestion de fonds.

Est-ce que, dans votre plan, vous proposez une manière de restructurer ces relations ou d'améliorer la situation? Prévoyez-vous également payer ces factures, dont il faut certainement s'acquitter?

**M. Arturo Elias:** Nous nous sommes certainement occupés de la question, mais je ferais remarquer que si nous avons des fournisseurs directs, que nous appelons des fournisseurs de niveau un, ces derniers ont eux-mêmes leurs propres fournisseurs, que l'on appelle les fournisseurs de niveaux deux et trois. Une bonne partie des articles publiés à ce sujet concernent les fournisseurs de niveaux deux et trois et ne sont pas directement liés à nous.

Je vais laisser John répondre à cette question, mais, pour autant que je sache, les paiements que nous versons à nos fournisseurs sont tous à jour. Nous avons établi des modalités de paiement contractuel, que nous honorons. C'est d'ailleurs inscrit dans la proposition.

John, pourriez-vous en dire plus long à ce sujet?

● (2020)

**M. John Stapleton:** Pour faire écho à vos propos, ce sont les fournisseurs de niveaux deux et trois qui sont concernés, à l'autre bout du processus; tout est donc retardé de 30 jours. Nous effectuons une partie de nos paiements en fonction de l'approbation des pièces. Une fois cette approbation obtenue, nous payons les outils. Le processus retarde tout le monde. Je crois que les fournisseurs misent sur l'intérêt ou le stress inhérents au système en faisant jouer le coût des pièces, alors que nous libellons le chèque pour acheter les pièces des fournisseurs. Nous espérons construire beaucoup de voitures et rembourser ces montants rapidement.

**M. Brian Masse:** Je ne montre pas votre société du doigt, mais certains ont laissé entendre que les fournisseurs de niveau un doivent, depuis quelques années, réduire les coûts et impartir leur production dans des économies en développement, et ce, avant même que la crise ne frappe. Est-ce que votre société figure parmi celles qui ont exercé des pressions sur les fournisseurs pour qu'ils agissent ainsi?

**M. Arturo Elias:** Nous demandons à nos fournisseurs d'être également concurrentiels, mais General Motors achète pour environ 14 milliards de dollars par année auprès de fournisseurs canadiens. Une partie de ce matériel est utilisé ici, dans nos usines, alors qu'une autre partie est exportée aux États-Unis. La légère diminution que nous avons observée récemment est principalement attribuable à la période de forte appréciation du dollars canadien. Mais en général, au fil des ans, nous avons fait de plus en plus affaire avec les fournisseurs canadiens, sauf ces dernières années. Nos relations sont excellentes aujourd'hui.

**M. Brian Masse:** Je vais rapidement changer de sujet, je sais que mon temps est presque écoulé. Les États-Unis ont offert un prêt pour la fabrication de véhicules de haute technologie. C'est un prêt de 25 milliards de dollars à faible intérêt, qui ne touche pas les discussions que nous avons actuellement ici pour faire produire de nouveaux véhicules propres et écologiques. Le gouvernement canadien a en place un programme de prêts de 25 millions de dollars par année, pour un total de 250 millions de dollars pour cinq ans.

Ne nous retrouvons-nous pas avec un désavantage concurrentiel si nous pouvons révolutionner l'industrie et faire la transition vers la production de véhicules à haut rendement? Les États-Unis auraient un montant disproportionné de prêts à faible intérêt à cet égard si nous octroyons les mêmes sommes ici.

**M. David Paterson:** Les prêts prévus à l'article 136 du projet de loi sur l'énergie, pour lesquels nos compagnies ont déjà fait leur demande aux États-Unis et dont elles attendent le soutien, sont de très importants incitatifs pour la production technologique de pointe aux États-Unis. Maintenant, au Canada, comme vous l'avez dit, nous avons un Fonds pour l'avancement de la technologie, et l'Ontario a un fonds similaire. Nous en avons tiré parti, en mettant de l'avant certaines de ces technologies hybrides. Je dois dire que si nous pouvons utiliser cela à l'avenir, il est très important d'être compétitifs dans tous ces domaines. Je conviens avec vous que c'est quelque chose qu'il nous faut surveiller de près.

**Le président:** Merci, monsieur Lake.

**M. Mike Lake:** Merci, monsieur le président.

J'ai trois questions qui ne sont pas liées les unes aux autres, si je puis dire. Dans un commentaire que vous avez fait au début, vous avez parlé de grands sacrifices communs et nous avons un peu parlé de la rémunération des cadres. Nous avons dit à maintes reprises que tous les intéressés doivent participer au débat, et on dirait bien que tous y participent maintenant.

J'ai en main un communiqué de presse de la TCA diffusé le 21 novembre, dont j'aimerais citer la traduction libre d'un extrait. Vers la fin, Ken Lewenza dit que

Des centaines de milliers d'emplois au Canada sont tributaires d'une industrie automobile nationale vigoureuse. Il importe de souligner que la main-d'oeuvre canadienne est une force de notre industrie, qu'on y a des compétences, une productivité et une qualité qui sont reconnues à l'échelle internationale.

Je suis tout à fait d'accord avec ceci. Je pense que nous avons beaucoup de respect pour les travailleurs et les compétences qu'ils affichent dans leur travail dans le secteur automobile.

Des chiffres sont ensuite cités dans le communiqué de presse, soit:

Les coûts de la main-d'oeuvre de la TCA comptent pour 7 p. 100 des coûts d'un véhicule, ce qui est inférieur à la marge de profit du concessionnaire. Avec la valeur actuelle du dollar canadien (82 ¢ US), la main-d'oeuvre de la TCA est moins coûteuse que celle des États-Unis, de l'Allemagne et du Japon.

J'aimerais que vous me disiez ce que vous pensez de cette déclaration, dans le communiqué de presse? Et pourriez-vous aussi nous parler des coûts de la main-d'oeuvre de la TCA comparativement à ceux des usines de Toyota et de Honda, par exemple, au Canada.

**M. Arturo Elias:** Permettez-moi d'abord de dire que nous entretenons de bonnes relations et avons un bon partenariat avec la TCA. Elle nous a aidés avec des accords d'exploitation concurrentiels dans nos usines. Nous avons des usines qui sont parmi les plus productives de l'Amérique du Nord, et c'est certainement un point positif.

Comme vous pouvez le comprendre encore, quand on envisage de restructurer une compagnie et d'harmoniser notre coût de base à celui de nos concurrents, pour être justes, aucun élément de notre structure de coûts ne peut être négligé. Sept pour cent... Je sais que c'est le chiffre qui a été cité, mais, par exemple, nous cherchons des moyens de réduire nos coûts techniques, les coûts de fabrication et des systèmes de technologie de l'information, qui sont bien souvent inférieurs à ceux-là.

Bref, ce que nous cherchons, avec nos partenaires syndicaux, c'est à créer des conditions de travail, de rémunération et d'avantages sociaux comparables à ceux qu'offrent nos concurrents. Nous essayons d'appliquer le même principe de comparaison dans tout ce que nous faisons, de manière à ce qu'au bout du compte, on ait une entité dont la structure de coûts soit comparable aux pratiques du marché et, par conséquent, soit viable et permette de générer des profits suffisants pour rembourser le prêt, quel qu'il soit, que les contribuables canadiens auront décidé de nous accorder pour nous appuyer.

● (2025)

**M. Mike Lake:** Ma deuxième question concerne les mandats. Encore une fois, au sujet de la proportionnalité, vous dites avoir cinq nouveaux mandats, ici, au Canada. Théoriquement, maintenant, parlons d'une situation qui n'est pas très bonne, et supposons que l'ensemble de ces cinq mandats ne sont pas très fructueux au plan des ventes. Cela aurait donc une incidence sur la proportionnalité. Bien entendu, mes électeurs, les contribuables qui me posent ces questions difficiles, pourraient très bien s'en inquiéter.

Que ferait-on pour cela? Comment est-ce que vous maintiendriez la proportionnalité dans cette situation?

**M. Arturo Elias:** Je répète que la proportionnalité est catalysée par une demande relative dans les deux pays, parce qu'au bout du compte, la demande se traduit en production et la production se traduit en emplois et en tous les avantages de la chaîne d'approvisionnement. Mais j'estime que c'est très important, si on pense à General Motors et ce qu'a fait General Motors ces dernières années — ce n'est rien de moins qu'une révolution dans l'industrie automobile.

Je dirais que nos derniers modèles sont tous des véhicules qui ont fait l'objet d'éloges dithyrambiques. J'ai personnellement conduit une Camaro cette fin de semaine, un modèle que nous sommes très fiers de produire à Oshawa, et je ne doute pas que cette voiture remportera un grand succès.

J'ai regardé notre nouvelle Equinox, que nous produisons à Ingersoll, à CAMI, et d'après mon expérience, je prédis en toute confiance le succès de ce véhicule. Ce sera un leader sur le marché, parmi les véhicules à faible consommation de carburant.

Je regarde aussi les mandats que nous avons pour des produits futurs, et ce que General Motors a fait comme améliorations aux plans de la qualité et de la conception, de l'économie de carburant et de l'environnement, alors je suis assez optimiste que ces programmes de produits, qui seraient en début de cycle de vie, nous permettraient de réaliser le plan.

**M. Mike Lake:** J'ai une question, très brève, si vous permettez. J'aimerais parler d'un sujet qui est pas mal d'actualité.

Vendredi, nous allons discuter d'un projet de loi d'initiative parlementaire de M. Masse, sur le droit de réparer, le projet de loi C-273. Bien entendu, ce projet de loi donnerait aux ateliers de mécanique automobile accès à certains renseignements dont ils pourraient avoir besoin pour réparer des voitures, et il apporte certaines modifications connexes à la Loi sur la concurrence et la LCPE.

J'aimerais que vous puissiez me dire en quoi ce projet de loi particulier aura une incidence sur vos activités.

**M. David Paterson:** Je peux en parler brièvement, et j'en ai aussi discuté avec M. Masse. Nous comprenons la situation. À General Motors, nous avons toujours fourni ces renseignements. Ils sont accessibles dans nos sites Web au Canada et aux États-Unis, en français et en anglais. Les outils, les pièces, tout est accessible.

Ce que nous préférerions de loin, à ce propos, ce serait d'avoir une démarche identique et volontaire, une entente. Je pense que c'est ce que tout le monde préférerait. Nous savons qu'il y a des compagnies — je pense qu'elles sont maintenant trois ou quatre — qui ne fournissent pas ces renseignements, mais la plupart les fournissent. Alors nous préférerions de loin qu'il y ait une espèce d'entente de contrepartie de style volontaire pour résoudre cela, et nous assurer que tout est harmonisé.

**Le président:** Je vous remercie.

Monsieur Valeriote.

**M. Francis Valeriote:** Monsieur Elias, je sais qu'il n'y a aucune garantie dans la vie, mais je viens de Guelph, qui est une ville où sont fabriquées des voitures. Nous avons près de 37 fabricants de pièces d'automobiles, qui emploient probablement de 9 à 10 000 personnes. Vous avez à Guelph deux concessionnaires, qui emploient 123 personnes. Tous les concessionnaires confondus, cela fait près de 400 ou 500 employés.

Si vous recevez cet argent, quel genre de garanties pouvez-vous offrir, ou quel genre de projections pouvez-vous faire, que nous sommes au bout de nos peines, en ce qui concerne les pertes d'emplois? Est-ce que vous en prévoyez d'autres?

• (2030)

**M. Arturo Elias:** Je répète ce que j'ai dit tout à l'heure, que notre plan est fondé sur des hypothèses très conservatrices. Il ne prévoit aucune autre fermeture d'usine que celles qui ont déjà été annoncées pendant notre période de planification. Je dirais que, comme vous le savez, la viabilité du secteur est, en fait, très simple. Ce sont les revenus qui génèrent la structure de coûts, ce qui engendre les profits et la capacité de payer, et aussi le financement qu'on obtient pour financer les activités.

Au plan des revenus, je ne pourrais jamais trop insister sur la confiance que m'inspirent les produits de General Motors, alors je pense qu'au plan des revenus, nous sommes en bonne position. Je

pense qu'au plan des coûts, nous sommes en bonne position. Alors je pense que nous avons dressé, au mieux de nos capacités, un plan qui préserve, de fait, cette proportionnalité de la production.

**M. Francis Valeriote:** Est-ce que cet argent aura des retombées pour les fabricants de pièces automobiles? C'est là où je veux en venir. Est-ce que leurs emplois seront protégés?

**M. Arturo Elias:** Oh, mais absolument. Comme je l'ai dit, nous, à General Motors, assurerons le maintien d'une partie importante de l'ensemble de la chaîne de valeur, que ce soit les fournisseurs, les concessionnaires, les universités et les centres de recherche, ou même nos propres employés, alors il est évident que le secteur a des effets de retombées.

**M. Francis Valeriote:** Vous savez, évidemment, qu'une grande partie de la population n'est pas favorable à des prêts au secteur automobile, par crainte de ne pas être remboursée, je suppose. J'aimerais que vous me disiez les risques que présenterait une proposition structurée pour les créateurs. Quelle incidence cela aurait-il sur votre industrie? Pourquoi une bonne proposition bien structurée, de fait, n'épargnerait-elle pas tous ces emplois?

**M. Arturo Elias:** Je répète qu'en collaborant avec les gouvernements et nos intervenants, nous sommes fermement convaincus que la meilleure solution pour tous les intervenants, pour l'Ontario et le Québec, où nous avons de nombreux fournisseurs, pour nos employés et pour vos concessionnaires, est la voie sur laquelle nous nous engageons maintenant. C'est un plan qui a été élaboré en consultation avec nos bureaux centraux de Detroit. Il a été conçu et il a été exposé au gouvernement de l'Ontario et au gouvernement fédéral. Je pense que c'est un plan dans lequel nos intervenants croient, vraiment. Il nous reste à en peaufiner certains aspects, et nous espérons le faire en mars, mais nous pensons que c'est la meilleure solution qui soit pour tous les intervenants.

**M. Francis Valeriote:** Une dernière question, monsieur le président?

Je crois comprendre que dans une proposition structurée aux créateurs, il pourrait y avoir des inquiétudes relativement à votre marque, ou peut-être une crainte que les garanties ne soient pas honorées, mais je suppose que dans ces circonstances, le gouvernement pourrait prévoir un filet de sécurité pour ces garanties, et ce genre de chose. Pourriez-vous en parler?

**M. Arturo Elias:** Je pense que le plus gros risque que présente le scénario que vous dépeignez, c'est le fait qu'il pourrait y avoir — et il y a des chiffres à l'appui —, une perturbation de la demande. Ce n'est pas comme une compagnie aérienne à qui on achète un billet, on passe une heure dans l'avion, et la relation est terminée. Nos concessionnaires, nous-mêmes et, d'ailleurs, nos fournisseurs, qui fournissent les pièces de rechange, entretiennent une relation avec nos clients, laquelle dure des années, tant qu'existe le véhicule.

Nous avons des exemples, dans le monde entier, de scénarios comme celui que vous décrivez, qui entraînent un fort déclin, et un déclin permanent, de la demande. Nous nous sommes donc concentrés sur ce plan que nous vous avons soumis. Nous pensons qu'il représente la meilleure solution pour tous nos intervenants.

[Français]

**Le président:** Monsieur Vincent, vous êtes le seul député à avoir posé des questions en français. Je vous donne la parole pour une brève question.

**M. Robert Vincent:** C'est pour avoir davantage de précisions.

On parlait précédemment d'une baisse du salaire des dirigeants de 10 p. 100. Si j'ai bien compris, lors de votre dernière intervention, vous avez dit que vous ne demandez pas plus d'efforts aux travailleurs que les dirigeants veulent eux-mêmes en fournir. Ai-je bien compris?

● (2035)

[Traduction]

**M. Arturo Elias:** Ce que j'ai dit, c'est que les cadres de notre compagnie ont accepté une réduction de salaire de 10 p. 100. Notre effectif salarié, selon les niveaux de poste, a aussi contribué à notre plan. Nous estimons qu'au plan salarial, nous avons atteint un niveau compétitif. Maintenant, le problème, c'est qu'il faut faire bien attention, parce que si on n'est pas prudents, on commence à perdre nos employés les plus talentueux. Mais évidemment, notre effectif est notre plus grande ressource, et la meilleure.

En deux mots, ce que nous essayons de réaliser avec nos partenaires de la TCA, c'est aussi d'atteindre des niveaux comparables au plan des salaires et des avantages sociaux — rien de plus, rien de moins. Donc, il y aurait un sacrifice collectif de tous les intervenants qui nous permettrait, sur tous les plans de notre structure de coûts, d'atteindre des niveaux comparables au sein de l'industrie.

**Le président:** Merci beaucoup, monsieur Arturo Elias, président de General Motors du Canada Limitée, monsieur John Stapleton, vice-président et directeur financier; et monsieur David Paterson, vice-président, Affaires publiques et environnement. Au nom du comité et des députés qui sont ici, nous vous remercions infiniment d'être venus témoigner devant le comité, compte tenu particulièrement du court préavis. Nous avons aussi pris note du fait que vous êtes les premiers à comparaître. C'est noté et apprécié, et cela en dit long sur de votre engagement à l'égard de votre compagnie et du Canada et sur votre détermination à faire preuve d'ouverture et de transparence à l'égard des Canadiens.

Nous allons suspendre la séance pendant cinq minutes pour permettre au prochain groupe de témoins de s'installer.

● (2040)

**Le président:** La séance reprend. J'aimerais souhaiter la bienvenue à nos témoins de ce soir et les remercier de s'être déplacés avec un si court préavis.

Ceci est le Sous-comité sur l'industrie de l'automobile du Comité permanent de l'industrie, des sciences et de la technologie. Nous sommes ici pour examiner et comprendre les difficultés que vit le secteur automobile du Canada et offrir aux Canadiens la possibilité de mieux comprendre ce que fait le gouvernement du Canada pour aider l'industrie automobile. Notre étude et nos recommandations seront présentées à la Chambre des communes le 31 mars prochain.

[Français]

Nous utilisons les deux langues officielles du Canada. Certains députés vont utiliser le français et d'autres, l'anglais.

[Traduction]

Si vous avez besoin des interprètes, les écouteurs sont sur votre table, et le commutateur des canaux est devant vous.

Nous allons commencer sans tarder avec M. Richard Gauthier, qui est président-directeur général de la Corporation des associations de détaillants d'automobiles.

Nous vous laissons une dizaine de minutes pour vos observations préliminaires, monsieur Gauthier.

● (2045)

**M. Richard Gauthier (président et directeur général, Corporation des associations de détaillants d'automobiles):** Merci beaucoup, monsieur le président. Après avoir parlé avec quelques-uns de vos collègues, tout à l'heure, je comprends, et je peux voir, bien évidemment, ce soir, que vous travaillez tard, alors tout ce que je peux dire, c'est que si vos électeurs savaient combien d'heures vous investissez en leur nom et pour le pays, certaines campagnes électorales pourraient être un peu moins stressantes. Nous vous en sommes reconnaissants, c'est certain.

Bonsoir, je m'appelle Richard Gauthier. Je suis président-directeur général de la Corporation des associations de détaillants d'automobiles. La CADA est l'association nationale de concessionnaires d'automobiles en franchise qui vendent des voitures et des camions neufs. Je tiens à préciser que notre association représente les concessionnaires de toutes les marques, et tous les fabricants qui fabriquent et vendent des véhicules au Canada.

Donc, nos 3 500 concessionnaires forment un secteur vital de l'économie canadienne. Par leur intermédiaire, nous sommes représentés dans quasiment toutes les collectivités du pays. Je suis accompagné ce soir de notre directeur des affaires publiques, Huw Williams, ainsi que de notre économiste en chef, Michael Hatch.

Monsieur le président, je ferai ce soir un survol des principaux enjeux auxquels fait face notre réseau de concessionnaires, dans cette conjoncture des plus difficiles. Alors pour commencer, permettez-moi d'exposer quelques faits saillants sur l'industrie automobile du Québec. Cette industrie a plus de 100 ans et, en Ontario seulement, elle est la principale compétence en matière de production d'automobiles de l'Amérique du Nord, et la 10<sup>e</sup> en importance à l'échelle mondiale. Chacun des emplois d'assemblage du Canada représente de sept à dix emplois auxiliaires, et c'est la proportion la plus élevée de n'importe quel secteur manufacturier industriel. Les recettes fiscales de l'industrie automobile, pour tous les paliers de gouvernement du pays, dépassent les 10 milliards de dollars par année, et depuis 2002, les assembleurs et fabricants de pièces automobiles du Canada ont investi plus de 10 milliards de dollars dans la production, ainsi que dans la R-D. L'industrie automobile du Canada exporte — vous en avez entendu parler tout à l'heure — 85 p. 100 de toute sa production, soit environ 100 milliards de dollars par année, et chaque million de dollars d'exploitation crée ou soutient cinq emplois.

Les compagnies automobiles du Canada sont des leaders mondiaux en R-D, en matériaux légers, en technologie de carburant de remplacement, et en sécurité des occupants. Il y a de quoi être très fiers.

Les fournisseurs canadiens contribuent annuellement pour plus de 40 milliards de dollars à l'économie du Canada, soit plus de deux fois le montant total de l'approvisionnement annuel du Canada et elle représente aussi plus de 10 p. 100 du PIB de la fabrication au Canada, et plus de 20 p. 100 des échanges commerciaux annuels de produits au Canada, qui dépassent 150 milliards de dollars par année. L'expédition de pièces et de composants se chiffre annuellement à plus de 30 milliards de dollars et l'industrie investit chaque année plus de 500 millions de dollars dans la R-D relativement à l'assemblage, l'innovation, la conception de nouveaux véhicules, les carburants de remplacement et la sécurité des véhicules.

Maintenant, je ne saurais trop insister sur le fait que le ralentissement actuel du secteur automobile aura des répercussions dans chaque collectivité du Canada. La froide réalité à laquelle sont confrontés les décideurs de nos jours, c'est-à-dire vous-mêmes, c'est que si aucun pont n'est créé pour permettre aux fabricants qui sont au Canada de traverser la crise économique actuelle, les 3 500 petits concessionnaires du Canada, qui sont dans toutes les collectivités du pays, seront les plus durement touchés par ce ralentissement.

Le secteur automobile au détail emploie plus de 140 000 personnes au Canada et contribue directement, par une énorme portion, à son produit intérieur brut. Comme ils sont une pierre angulaire de l'économie de quasiment toutes les collectivités du pays, les difficultés que vivent les concessionnaires se répercuteront sur les rues principales et sur toutes les entreprises et tous les foyers, d'un bout à l'autre du pays.

Le Parlement ne doit pas oublier que les concessionnaires ne sont pas des boutiques de compagnie. Ce sont des entreprises indépendantes qui font d'énormes investissements dans les terrains, les immeubles, l'équipement et le personnel et qui assurent une présence au détail des fabricants dans des milliers de collectivités du pays. Les concessionnaires ne prennent pas en dépôt les voitures ou les pièces de leurs fabricants. Les concessionnaires assument le risque du financement de cet inventaire. Aucun fabricant n'a les ressources nécessaires pour internaliser les coûts qu'assument les concessionnaires au jour le jour.

Personne, ici, ce soir, ne sera étonné d'entendre, j'en suis sûr, qu'étant donné les coûts énormes du financement des aménagements et des activités des concessionnaires, qui sont de l'ordre de dizaines de millions de dollars par magasin, un crédit prévisible et accessible est l'huile qui fait tourner le moteur du secteur automobile au détail. Dans les entretiens que j'ai au quotidien avec des concessionnaires d'un bout à l'autre du pays, le plus grand problème, de loin, dont ils me font part de nos jours, c'est la détérioration de la situation du crédit. Non seulement cela arrive aux concessionnaires qui sont au bord du gouffre, mais aussi à des entreprises solides et solvables qui entretiennent depuis des dizaines d'années une relation avec leurs institutions financières et avec les collectivités représentées ici ce soir.

• (2050)

Compte tenu de ce qui se passe sur les marchés du crédit depuis un an, je tiens à féliciter le gouvernement pour la Facilité canadienne de crédit garanti de 12 milliards qui a été annoncée avec le budget de janvier. La CADA avait parlé de la nécessité d'un tel mécanisme pendant les consultations prébudgétaires, et le gouvernement l'a entendu.

En votre qualité de parlementaires, cependant, vous savez certainement que le plus facile, avec n'importe quel programme, est de l'annoncer. Les concessionnaires de tout le pays se butent encore à des modalités de crédit serrées et imprévisibles qu'imposent des compagnies de financement et des banques à charte captives. Bien que nous reconnaissons la nécessité d'exercer de la diligence dans la conception de tout programme qui octroie l'argent des contribuables, nous devons insister sur la nature urgente des problèmes que connaissent les concessionnaires automobiles du Canada, en ce moment même.

Le gouvernement doit trouver un moyen d'ouvrir à nouveau les vannes du crédit, et ce, le plus rapidement possible. Le crédit est le plus grave problème que connaissent nos concessionnaires, et le gouvernement l'a reconnu. Nous continuerons, comme nous l'avons fait jusqu'ici, de collaborer étroitement avec le gouvernement à la

mise en oeuvre de cette Facilité de crédit garanti de 12 milliards de dollars, mais il existe d'autres moyens de stimuler l'industrie et, avec elle, l'économie dans son ensemble.

Le parc automobile du Canada est plus vieux que celui de son voisin, les États-Unis. Vous savez tous que les voitures plus âgées sont beaucoup moins efficaces, plus polluantes et moins sécuritaires que les nouveaux véhicules. Ce comité est chargé de traiter de la crise que connaît le secteur automobile. Des temps difficiles exigent des mesures audacieuses, et des mesures de stimulation de l'économie audacieuses mais ciblées. C'est l'approche qu'ont adoptée d'autres pays du G7. Divers pays du monde ont institué des programmes de mise à la casse ou au rancart des véhicules, y compris le Canada, sur plusieurs années. Ces derniers mois, ces programmes ont pris de l'ampleur tandis que les difficultés économiques paralysaient les ventes d'automobiles dans le monde entier.

Les programmes de mise à la casse existent au pays sous une forme ou une autre depuis 1996. En quelques mots, un programme de mise à la casse offre des incitatifs en espèces aux consommateurs qui retirent de vieux véhicules de la route pour en acheter de nouveaux. Ces incitatifs servent un objectif économique et environnemental double très recherché, puisqu'en moyenne, une voiture âgée de 20 ans pollue 37 fois plus qu'un véhicule neuf. Les incitatifs à l'achat de nouvelles voitures stimulent l'économie et aident l'environnement.

Les défis économiques que connaît actuellement le secteur automobile présentent une occasion de faire d'un programme national de mise à la casse des véhicules le complément d'autres initiatives de stimulation de l'économie. Comme il y a sur les routes près de cinq millions de véhicules qui ont été construits en 1996 ou avant, et avec la chute des ventes de nouveaux véhicules, nous avons aujourd'hui l'occasion d'instaurer un programme de mise à la casse qui soit réellement efficace. Le programme d'aujourd'hui, qui n'offre que 300 \$ par véhicule, ne constitue pas un incitatif suffisant pour favoriser le retrait d'un plus grand nombre de vieilles voitures que l'attrition naturelle ne le ferait de toute façon.

Le Canada peut s'inspirer des modèles d'autres pays pour concevoir un tel programme. De fait, quelqu'un a dit, dans son témoignage, plus tôt, qu'en Allemagne, par exemple, les consommateurs reçoivent un incitatif de 2 500 €, soit environ 4 000 \$ canadiens, pour retirer de vieux véhicules de la route et en acheter de nouveaux, ou acheter des voitures âgées de moins d'un an. Le programme est fondé sur la règle du premier arrivé, premier servi. Le financement du programme est plafonné. Une fois ce plafond atteint, le programme sera supprimé.

Il est prévu que cette mesure fasse gonfler les ventes de véhicules légers de 200 000 unités en 2009, et qu'elle pousse le marché de l'automobile allemand au-delà des trois millions d'unités. Maintenant, s'il était appliqué au marché canadien, qui fait la moitié de la taille du marché allemand, un programme similaire pourrait augmenter les ventes de plus de 100 000 unités rien que cette année.

Permettez-moi d'ajouter que les membres de ce comité devraient aussi recommander au gouvernement une mesure très simple pour mettre fin à l'afflux de véhicules âgés très polluants de l'étranger sur le marché canadien. C'est une solution facile et logique. Les membres du comité ne savent peut-être pas que nous avons constaté récemment sur les routes canadiennes une hausse du nombre de véhicules âgés à conduite à droite. Ces véhicules sont importés en vertu d'une faille du règlement canadien qui laisse les véhicules âgés de plus de 15 ans accéder au marché canadien sans être obligés de satisfaire aux normes de sécurité des véhicules automobiles du Canada ou aux normes environnementales nationales. Ces véhicules présentent un risque pour les citoyens canadiens et sapent la poursuite des objectifs en matière de sécurité et d'environnement de notre pays. Nous incitons vivement le gouvernement à colmater ces failles du règlement pour assurer la sécurité sur nos routes, stimuler les ventes de véhicules neufs, et ne plus miner notre démarche collective pour assainir l'environnement.

● (2055)

Permettez-moi maintenant de parler d'un autre sujet de grande préoccupation pour notre réseau de concessionnaires, ce qu'on appelle le droit de réparer. Vous savez que le Parlement étudie actuellement le projet de loi C-273. Ce projet de loi obligerait, de fait, les fabricants de voitures à partager tous les renseignements diagnostics et de réparation, ainsi que l'équipement, avec le marché secondaire. C'est inacceptable pour la CADA. Ces renseignements représentent une propriété intellectuelle créée par les fabricants, au coût de milliards de dollars. Les forcer à communiquer ces renseignements contre leur gré, c'est détruire la valeur de cette propriété et faire obstacle à l'innovation qui catalyse le pays.

Il règne actuellement une saine compétition pour les travaux d'entretien non garantis sur les véhicules, les ateliers de réparation du marché secondaire faisant le plus gros du travail, même après l'avènement des ordinateurs exclusifs de diagnostic à bord des véhicules, il y a près de 20 ans. Le marché secondaire a la part du lion, avec près de 75 p. 100 du marché, et c'est dû au fait que, pour tous les véhicules sauf les plus récents, les renseignements de réparation sont facilement accessibles auprès de diverses sources, que ce soit pour un petit garage indépendant ou une chaîne nationale secondaire, ou même pour les bricoleurs.

Je sais que vous essayez de faire passer ce projet de loi, alors j'aimerais parler d'une dernière préoccupation des consommateurs. Nous ne devons pas laisser la situation actuelle du marché que connaissent les fabricants et les concessionnaires distraire les consommateurs du fait que nous vivons une période très propice à l'achat d'un véhicule au Canada. De fait, les deux aspects de cette situation sont étroitement liés. Les voitures n'ont pas été aussi abordables qu'elles le sont aujourd'hui en une génération. D'ailleurs, Statistique Canada vient de déclarer que le prix d'achat ou de location des véhicules a atteint son plus bas niveau en 24 ans, en proportion du revenu disponible. Ajoutons à cela le fait que tous les fabricants sont agressivement en quête de nouvelles affaires, et cela crée une série de conditions très favorables pour les consommateurs. Bref, la conjoncture n'a jamais été plus propice à l'achat d'une voiture, et je suis dans ce domaine depuis 40 ans.

Je tiens à remercier le comité de m'avoir donné cette occasion de discuter avec lui ce soir.

[Français]

J'aimerais vous remercier de votre attention. Je serai heureux de répondre à vos questions, si le temps nous le permet. Merci.

**Le président:** Merci, monsieur Gauthier.

[Traduction]

Nous laissons maintenant la parole à M. Gerald Fedchun, le président de l'Association des fabricants de pièces d'automobiles.

Monsieur Fedchun, vous avez une dizaine de minutes pour présenter vos observations.

**M. Gerald Fedchun (président, Association des fabricants de pièces d'automobile):** Je vous remercie.

J'ai déjà comparu devant le comité plénier à quelques reprises, et j'ai représenté les fournisseurs. Nous représentons les fournisseurs pour l'assemblage des nouveaux véhicules, alors nous n'avons rien à voir avec le problème du marché secondaire. Par conséquent, ne me posez pas de questions sur le marché secondaire — je n'ai aucune idée de ce qui s'y passe.

La plupart de nos installations sont en Ontario et au Québec. Environ deux tiers des pièces qui sont fabriquées dans ces installations sont exportées directement et un tiers sont consommées par les monteurs ici, au Canada.

Tout d'abord, je tiens à dire que j'apprécie les mesures qui ont été prises pour stabiliser les monteurs — ce sont nos clients. Aussi, les dispositions de liquidité du budget, qui n'ont pas encore été tout à fait adoptées, nous sont très importantes. Nous sommes vraiment impatients de les voir adoptées, parce que ce doit être réglé. Depuis notre première présentation au gouvernement il y a plus d'un an, quand les difficultés ont commencé, la situation a été de mal en pis. Même ces deux derniers mois, elle s'est encore plus détériorée. Les statistiques de février qui ont été diffusées aujourd'hui, en un mot, sont désastreuses.

Alors je dois dire que nous avons trois demandes à faire au gouvernement, et nous ne venons pas souvent demander quoi que ce soit. Généralement, nous ne faisons simplement que verser des milliards de dollars en impôts au gouvernement, que ce soit par l'intermédiaire des compagnies ou des employés très bien payés qui travaillent pour nous.

Notre première demande est simplement pour nous assurer que notre clientèle, les monteurs, soit encore là pour nous payer dans une situation normale. L'offre d'une aide financière est une première mesure pour assurer la survie des fournisseurs, et nous appuyons tout ce qui est nécessaire pour faire que les monteurs restent viables. On sait que notre industrie soutient un emploi sur sept en Ontario, et environ 10 000 employés au Québec.

Nos fournisseurs sont notre réseau de base, en ce sens qu'ils sont les liens entre tous les fournisseurs.

J'allais remettre ce document, mais on m'apprend que je ne le peux pas parce qu'il n'est pas dans les deux langues. Il n'est pas nécessaire de le lire de toute façon, parce que les images valent mille mots. Pour la Chevrolet Equinox, qui est assemblée à Ingersoll en Ontario, on voit d'où proviennent les pièces, d'où proviennent les modules qui y sont intégrés. Il y a plusieurs drapeaux. L'un d'eux est canadien, et d'autres sont américains. L'Equinox est montée à Ingersoll, et environ 80 p. 100 de ces véhicules sont envoyés aux États-Unis. Ce réseau de fabricants de pièces y participe donc.

Si l'un de nos grands clients, comme General Motors, s'écroulait, il entraînerait plusieurs fournisseurs dans sa chute. Quand ces fournisseurs disparaîtront — et ces fournisseurs alimentent aussi presque tout le monde en Amérique du Nord — ils entraînent dans leur chute d'autres fabricants de matériel. En quelque chose comme une semaine, toute la production nord-américaine de véhicules est paralysée. C'est un simple fait; ce n'est pas un scénario du jugement dernier. C'est ainsi qu'est faite l'industrie. C'est ainsi que nous sommes intégrés. Il faudra ensuite des mois et des mois pour que ceux qui auront survécu puissent se remettre sur leurs pieds et à fonctionner, et ceux qui auront pu survivre jusque-là auront perdu tellement d'argent qu'ils risqueront encore l'échec. Alors on se retrouve avec un coût énorme pour rétablir les fournisseurs, si on le peut, ou encore il faut importer d'autres véhicules de l'étranger. Au bout du compte, on aura dépensé bien plus d'argent à redonner vie à l'industrie qu'on en aurait jamais dépensé si on avait investi dès le début pour maintenir en vie et en santé les compagnies originales. C'est pourquoi je suis ici — parce que c'est nous qui souffrirons.

L'autre chose qu'il nous faut, ce sont de bons fournisseurs, mais ce qui arrive, c'est que nos bons fournisseurs commencent à manquer d'argent. Nous avons été quasiment paralysés en Amérique du Nord de la mi-décembre à la fin de janvier à cause du manque de ventes et, par conséquent, d'ajustement des inventaires. Notre jour de paie est le 2 du mois, alors pour la production de janvier, nous avons été payés lundi cette semaine. La paie a été des plus minces pour la plupart des fournisseurs, parce qu'il n'y a pas eu de production en janvier. Nous avons reçu tout l'argent qui devait nous être payé — presque rien. Le 2 avril, nous serons payés pour février, et les ventes de février ont été très faibles, alors encore une fois, la paie sera très mince en avril, ce qui signifie que maintenant, la situation s'est beaucoup détériorée. Alors maintenant, nous avons des fournisseurs dans la même position que nos monteurs: ils n'auront tout simplement plus d'argent, parce qu'ils n'ont pas eu de flux net de trésorerie. Sans flux de trésorerie, ils devront fermer leurs portes.

• (2100)

Prenons l'exemple de Bauer Industries, à Kitchener. La compagnie existe depuis 1886. Elle a eu jusqu'à 300 employés il y a quelques années, et il n'en est resté plus que 30. Maintenant, elle a fermé boutique. Je connaissais ces gens. Ce sont de bons exploitants. Ils ne pouvaient tout simplement pas survivre à ce manque de production.

Nous avons bien d'autres exemples de ce genre. Je pourrais en donner de partout. Vous qui venez de Guelph et Kitchener, vous pouvez le voir aussi. Ils sont dans les registres; ils sont là, malheureusement. Bien des plus petites entreprises perdent tout, simplement parce qu'elles n'ont pas ce qu'il faut pour continuer.

Nous pouvons dire à la banque, eh bien, peut-être pourrions-nous compter sur nos créances. Mais la banque n'accepte pas les créances comme garantie. Elles n'y font pas confiance. Elles ne savent pas si elles seront payées. Alors il nous faut une assurance pour nos créances. Là, au moins, nous pourrions faire valoir ces créances à la banque. Cela pourrait venir du gouvernement, d'EDC et de BDC. Nous aimerions beaucoup qu'ils puissent offrir des garanties pour les créances.

Ensuite, nous avons les bons fournisseurs. Nos chiffres de production les plus récents font état de 9,5 millions d'unités pour 2009. C'est généralement de l'ordre de 16 millions. L'année prochaine, ce pourrait être entre 10,5 et 11 millions. C'est donc un grand creux. La plupart des compagnies n'auraient jamais pu prédire que les ventes iraient si bas.

Il nous faut arriver à traverser 2009. Il nous faut un capital patient pour aider les compagnies à traverser 2009 et le début de 2010. Sans ce capital patient, même pour les compagnies qui survivent, quand la situation recommencera à s'améliorer, il ne leur restera pas assez d'argent pour acheter du matériel brut et payer leurs gens pour tirer parti de l'accélération de la production. Il nous faut un capital patient par l'intermédiaire d'un programme public d'EDC, le Compte du Canada, administré par la BDC. Ainsi, les compagnies viables pourraient survivre.

Pour ce qui est de donner de l'argent aux compagnies, nous avons toujours dit examiner la situation, simplement, exactement comme vous avez examiné les monteurs. La simple question est la suivante: est-ce que la compagnie peut sortir de la crise du marché en étant encore viable et durable et rembourser les contribuables canadiens les sommes qu'ils lui auront prêtées? Si elle le peut à long terme, elle mérite qu'on envisage de lui faire un prêt de capital patient. Si, à long terme, elle n'a pas de plan d'activité pour ce faire, nous ne pouvons pas nous-mêmes appuyer le financement public pour cette compagnie.

Mais nous pensons qu'il y a moyen de le faire. Nous pensons aussi qu'EDC et la BDC ont la possibilité, les moyens financiers et la capacité d'analyser les compagnies pour pouvoir prendre cette décision au nom du gouvernement. Elles connaissent bien le secteur automobile depuis longtemps. EDC a actuellement des milliards de dollars d'encours, alors c'est un prêteur d'expérience dans l'industrie, et c'est le véhicule parfait. Nous ne voudrions certainement pas voir créer un nouvel organisme. Avant qu'il puisse prêter de l'argent, il ne resterait plus de fournisseurs à qui le prêter.

C'est donc, en fait, ce que nous recherchons. Il nous faut pouvoir refaire surface.

L'autre chose, c'est qu'il faut regarder l'industrie dans son ensemble. Je dois dire que les habitudes de la population de l'Amérique du Nord en matière de transport ne changent pas. Les gens continueront d'acheter et d'utiliser des moyens de transport personnel. Il y aura bien des changements dans la mécanique de ces moyens de transport, mais il n'y aura que très peu de changements dans le véhicule en tant que tel. Actuellement, 90 p. 100 du véhicule ne change pas, et ne changera pas pendant de nombreuses années.

Le moteur pourrait changer dans certains cas, mais même là, très peu. Après tout, une voiture hybride est munie d'un plus petit moteur à essence, avec un moteur électrique. Ce n'est pas une toute nouvelle forme de transport. Même si nous parvenons à fabriquer des voitures électriques plus avancées, tout restera pareil sauf que ces véhicules auront de très grosses batteries, ou peut-être une pile à combustible pour alimenter la batterie. Elle aura encore des fenêtres, des portes et des phares; elle aura un volant, des sacs gonflables, et tout ce que font les fournisseurs de pièces.

Nous voulons que les fournisseurs de pièces d'automobiles du Canada puissent fabriquer tout cela pour nous.

Je vous remercie.

• (2105)

**Le président:** Merci, monsieur Fedchun.

Nous passons maintenant aux questions et commentaires des membres du comité.

Nous allons débiter avec vous, monsieur Valeriote.

**M. Francis Valeriote:** Merci à chacun d'entre vous pour votre comparaison malgré le très court préavis.

Ma première question concerne les fournisseurs et s'adresse à M. Fedchun.

À Guelph, nous comptons quelque 37 fournisseurs de pièces d'auto qui donnent de l'emploi à 9 000 ou 10 000 personnes. Le risque que ces emplois soient perdus est assurément une grande source d'inquiétude pour moi-même comme pour mes collègues qui représentent des circonscriptions où des fabricants de pièces d'automobile sont installés.

Les gens de General Motors nous ont dit que les sommes qu'on leur prête vont avoir des retombées pour les fournisseurs de pièces. Ils nous ont donné des garanties en ce sens. Croyez-vous qu'il soit nécessaire qu'une certaine forme de surveillance s'exerce dans tout le secteur de l'automobile, et notamment auprès des trois grands fabricants de Détroit installés au Canada, pour s'assurer que les fournisseurs bénéficient effectivement des retombées de ces investissements? Y a-t-il lieu de s'inquiéter?

**M. Gerald Fedchun:** Je peux vous assurer que ce n'est pas une préoccupation. Je dois vous dire que tout au long de la crise financière, nous avons toujours été payés dans les délais prévus. Le 2 de chaque mois, chaque fournisseur reçoit le chèque auquel il a droit. Nous n'avons aucune plainte à formuler. Les fabricants nous ont toujours payé sans faute lorsqu'ils disposent des fonds nécessaires.

En fait, nos clients ont tout intérêt à s'assurer que les fournisseurs sont payés régulièrement, car ils savent que notre situation financière n'est pas vraiment très reluisante. Ils ne voudraient surtout pas perdre leurs fournisseurs. Lorsqu'un fournisseur ferme ses portes, il est très coûteux pour le client de lui trouver un remplaçant, et ces entreprises en sont pleinement conscientes. Nos entreprises de catégorie 1 nourrissent également de vives inquiétudes. Nos meilleures entreprises de cette catégorie n'ont pas besoin d'argent, mais elles collaborent activement avec nous dans ce dossier parce qu'elles se préoccupent du sort réservé à leurs fournisseurs.

On compte environ quatre catégories d'entreprises dans l'industrie. Il est très important qu'elles disposent toutes de suffisamment de liquidités pour demeurer viables. Jusqu'à maintenant, nous n'avons pas cru nécessaire d'obtenir de telles garanties. Ces entreprises ont toujours respecté les modalités prévues dans les ententes commerciales.

**M. Francis Valeriote:** J'ai parlé aux représentants des plus importants fournisseurs comme Linamar et ils m'ont indiqué avoir suffisamment diversifié leur production pour avoir l'assurance de pouvoir survivre. Je m'en réjouis, car il s'agit d'excellentes entreprises qui créent beaucoup d'emplois. Il y a cependant un grand nombre de fournisseurs plus petits qui ne réussiront pas nécessairement à résister à la pression.

Pourriez-vous nous indiquer quelle proportion des entreprises risquent de disparaître si l'industrie en vient à s'effondrer totalement?

**M. Gerald Fedchun:** Je ne pourrais pas vous donner de chiffres aujourd'hui, mais j'ai travaillé cette semaine avec les gens d'Industrie Canada pour voir s'il était possible d'élaborer un sondage afin de fournir des données à ce sujet au gouvernement. Comme nous regroupons des centaines de membres et des centaines de fournisseurs, il est très difficile d'arriver à un décompte exact. En général, plus une entreprise est petite et plus grands sont ses problèmes de liquidités. Bon nombre des petites entreprises ont un capital de base très restreint. C'est le propriétaire qui a investi lui-même dans l'entreprise et qui ne dispose plus des ressources

nécessaires pour continuer à le faire. Il leur est également plus ardu d'obtenir du financement auprès des banques. Alors, plus l'entreprise est petite et plus la situation est pénible. Ce sont elles qui se retrouvent au bout de la chaîne. Si nous ne leur donnons pas immédiatement accès à des fonds, je peux certes prévoir que 20 ou 30 p. 100 d'entre elles ne passeront pas l'été.

Mon ami, M. Atul Bali, est un petit fournisseur qui pourrait certes vous communiquer des renseignements fort précieux.

• (2110)

**M. Atul Bali (membre, Association des fabricants de pièces d'automobile):** Merci beaucoup, monsieur le président. Bonjour tout le monde.

Je représente Maxtech, une entreprise de fabrication de pièces d'automobile... [*Note de la rédaction: Inaudible*]... depuis maintenant 31 ans au Canada. Nous avons des intérêts en Ontario et au Québec.

J'aurais trois points fondamentaux à faire valoir, si votre auguste comité me le permet. Je vous suis très reconnaissant de m'offrir cette possibilité.

Premièrement, comme vous le savez tous, il y a deux achats particulièrement importants que chacun de nous peut faire au cours de son existence, soit l'acquisition d'une résidence et celle d'un véhicule. Lorsqu'on construit une maison, la richesse ainsi générée demeure généralement au sein de la collectivité. Tout le monde comprend bien cela; c'est la logique même. Lorsque vous achetez une voiture qui n'est pas fabriquée au Canada ou des pièces de voiture qui sont produites à l'étranger, une grande partie des fonds investis sortent du pays. Il est donc très important que notre industrie soit protégée, car sans cela, une large portion de la richesse créée se retrouvera à l'étranger.

Deuxièmement, je voudrais vous inciter à prendre conscience, comme Gerry vous le signalait, que ce sont les fabricants de pièces d'auto, bien davantage que les constructeurs de véhicules, qui sont responsables des véritables activités novatrices et à valeur ajoutée au Canada. C'est un point crucial.

Ainsi, c'est une entreprise installée dans un parc technologique québécois qui a créé le système d'échappement en acier inoxydable que l'on retrouve maintenant sur les véhicules de toute la planète. Dans une petite ville ontarienne, Waterloo, une entreprise a conçu un nouveau système d'échappement réduisant les fuites de gaz à effet de serre que l'on retrouve aujourd'hui dans les voitures et qui permet des économies annuelles de 50 millions de dollars. Notre pays, par l'entremise de l'Université de Waterloo et de l'Université Laval à Québec, est déjà à l'origine d'innovations importantes dans le secteur de l'automobile. Il y a donc deux avenues possibles pour protéger les fournisseurs de pièces qui font montre d'innovation: les crédits d'impôt RS et DE et les brevets de modèle d'utilité qu'on peut leur octroyer. Ces mesures ont une importance capitale.

Troisièmement, j'aimerais conclure en faisant suite au point que vous venez tout juste de faire valoir. Effectivement, Linamar a diversifié ses activités. Cette entreprise peut se permettre une telle diversification. Nous la connaissons très bien; elle est notre voisine. Il faut surtout se demander si les petits fournisseurs de la catégorie 2 ont aussi la possibilité de diversifier leurs activités. Disposent-ils des ressources suffisantes en génie? Il va de soi que ces fournisseurs veulent se diversifier, mais il y a deux choses qui les en empêchent. La première est l'accès à des services de génie. Ils ne peuvent plus compter sur les ressources suffisantes à ce chapitre compte tenu de la diminution de leur avoir propre. Le deuxième obstacle est lié à l'accès aux marchés pour les nouveaux produits issus de la diversification.

Nous avons été très honorés du temps que nous a consacré le ministre Clement lors d'un déjeuner-rencontre. Nous avons alors présenté à l'honorable ministre Clement, à l'honorable ministre Flaherty, à Mme Alison Tait et à M. Louis Lévesque, sous-ministre du Commerce international, une très intéressante mesure novatrice que nous avons créée pour l'AFPA. Ce nouveau mécanisme de redéploiement des actifs a pour objectif fondamental de réduire la dépendance à l'égard d'un seul secteur.

Si on regarde les chiffres de février, mesdames et messieurs, on constate que moins de 700 000 véhicules ont été produits en Amérique du Nord. Au cours de la même période, la Chine en a fabriqué près de 800 000. Comme Gerry le soulignait, la capacité en place est de 16,5 millions d'autos. Vous avez donc 9 millions de véhicules pour une capacité de 16 millions, ce qui fait que la masse critique n'est plus là pour assurer la viabilité des fabricants de pièces.

J'aimerais simplement ajouter que nous avons formulé trois suggestions très concrètes. Il y a d'abord un projet pilote de 5 millions de dollars que nous aimerions voir financé. Il aidera les petites entreprises, celles qui mènent des activités novatrices, à survivre grâce au redéploiement de leurs actifs. Ce mécanisme appelé FRAES vise en effet le réaménagement des actifs, des capacités de génie et des services de commercialisation. Nous vous demandons de prendre en compte le nombre de brevets de modèle d'utilité détenus par les fabricants de pièces d'auto et de leur verser du financement en conséquence, en prenant les brevets en garantie — cela pourrait se chiffrer à quelque 250 000 \$ par brevet — à titre de capital transitoire ou de capital patient pour survivre aux années difficiles que nous connaissons en 2009 et 2010.

Enfin, nous souhaiterions que l'on se penche sur tout le concept du recours au capital patient dans le cas d'une entreprise viable. Ainsi, la BDC, qui est notre propre institution bancaire nationale, a produit un modèle de financement, en collaboration avec l'AFPA, qui tient compte de la viabilité des fabricants de pièces et de la faisabilité de leurs projets. Si l'on juge une entreprise viable en fonction de son plan de diversification visant à réduire sa dépendance à l'égard du secteur automobile, on lui octroie des fonds de transition de 1 million de dollars pour chaque 10 millions de dollars de ventes, par exemple, comme capital patient lui permettant notamment de répondre à ses besoins d'équipement à court terme.

• (2115)

Ce serait là nos trois recommandations.

Merci.

**Le président:** Merci beaucoup pour ces suggestions, monsieur Bali.

Monsieur Vincent, vous avez la parole.

[Français]

**M. Robert Vincent:** Merci, monsieur le président.

Merci de vous être déplacés si tard. Je pense aussi qu'il est important que vous soyez là.

Monsieur Fedchun, je vous écoute parler et j'essaie de comprendre de quelle façon on peut vous aider le plus possible dans vos démarches, parce que les 2,7 milliards de dollars que le gouvernement fédéral met à la disposition des constructeurs d'automobiles vont certainement avoir une répercussion sur le secteur des pièces d'automobiles, quand les ventes de véhicules reprendront. Cependant, que peut-on faire, dans le moment, pour vous soutenir? Plus tôt, M. Bali a présenté trois arguments et il a parlé d'un projet-pilote. J'aimerais que vous me disiez quelles

seraient les meilleures façons de vous aider et que vous me fassiez vos recommandations.

[Traduction]

**M. Gerald Fedchun:** Je crois qu'il faut d'abord et avant tout que le budget soit adopté, car on y prévoit une augmentation du financement pour EDC ainsi que pour le Compte du Canada. Nous voulons qu'EDC et le gouvernement puissent utiliser le Compte du Canada pour financer directement les fournisseurs de pièces qui ont besoin de fonds, qui disposent de peu de capitaux et qui ne satisfont plus aux critères de financement actuels. Il va de soi que nous avons vu des entreprises s'adresser à EDC pour demander 15 millions de dollars, par exemple, mais n'obtenir que 5 millions de dollars en vertu des modalités de financement habituelles, parce que leur situation financière s'était détériorée. Il faudrait donc pouvoir avoir recours au Compte du Canada pour les 10 millions de dollars qui manquent.

Il faut par ailleurs considérer l'accroissement du passif éventuel d'EDC et de la BDC, c'est-à-dire que l'assurance pour recouvrement de créances est maintenant considérée comme un élément de passif éventuel. Il faudrait donc, là également, que cette assurance d'EDC puisse être utilisée dans le secteur des pièces d'auto.

Si ces deux mesures pouvaient être prises, elles permettraient à l'industrie de boucler l'année 2009 et de pouvoir réagir et augmenter sa production lorsque la conjoncture s'améliorera — ce qui selon nous devrait se produire dans environ un an.

**M. Atul Bali:** Mais les fonds doivent circuler très rapidement et c'est la raison pour laquelle nous proposons d'utiliser les brevets comme garantie, ou d'avoir recours au modèle de faisabilité de la BDC que nous avons élaboré conjointement. Il faut que tous comprennent bien que la situation est très urgente, qu'il faut agir sans tarder. La semaine dernière, 600 personnes ont perdu leur emploi dans la seule région de Kitchener-Waterloo-Cambridge et c'est un phénomène qui se poursuit de jour en jour, et d'heure en heure, au moment même où nous discutons.

Il faut donc, bien évidemment, que le budget soit adopté, comme l'indiquait Gerry. Nous avons aussi besoin de mesures simples de contrôle, d'un programme qui n'est pas trop complexe et de paramètres de rendement faciles à consulter. Il faut également que vous créiez ce capital patient pour protéger les innovations canadiennes.

À titre d'exemple, une entreprise employant 400 personnes à Mississauga a décidé, du fait de son appartenance à des intérêts étrangers, de fermer son usine de métal en poudre. Cette entreprise utilise une technologie conçue au Canada pour produire des engrenages à partir de nos métaux. Elle a donné à la planète son premier engrenage permettant de réduire les coûts, lequel a permis à General Motors d'économiser 82 milliards de dollars en un an, grâce à la modification de la technologie utilisée pour les transmissions.

Je veux donc faire valoir que l'on ne peut pas se permettre de perdre ces innovations technologiques au profit de l'étranger. Si une telle situation risque de se produire, il faut intervenir rapidement de façon ponctuelle en obtenant la contribution de la BDC — si l'entreprise est viable — et voir à ce que la technologie soit prise en charge par les autres membres de l'AFPA au Canada.

L'utilisation des brevets, le recours au rapport de viabilité, l'octroi d'un capital patient pouvant atteindre 1 million de dollars pour chaque tranche de 10 millions de dollars de ventes, et le redéploiement des actifs générés sont les grandes priorités dans l'immédiat. Il s'agit de mesures faciles à contrôler, simples à mettre en oeuvre et n'exigeant que peu d'investissements.

Nous vous demandons donc de bien comprendre la situation. Je suis un homme d'action et je n'ai pas préparé d'allocation. Nous livrons véritablement une lutte de tous les instants au Canada.

● (2120)

[Français]

**M. Robert Vincent:** Vous avez parlé plus tôt d'un projet-pilote de 5 millions de dollars. Quel est ce projet-pilote?

[Traduction]

**Atul Bali:** Le projet pilote a été mis sur pied par l'Université de Waterloo, le Conestoga College et cinq membres de l'AFPA, dont nous faisons partie. Nous en sommes les initiateurs. Saviez-vous par exemple que les voiturettes de golf ne sont pas fabriquées au Canada? Nous utilisons tous ces voiturettes chaque été, mais aucune d'elles n'est construite dans notre pays. Pourquoi pas? Il y a tout près de chez nous l'usine des industries Bauer qui va fermer ses portes. Les mêmes presses d'estampage pourraient être utilisées pour fabriquer des voiturettes de golf. C'est un bon exemple de possibilité de redéploiement des actifs pour la conception de produits auxquels on ne pensait pas auparavant.

Le projet pilote vise à montrer de quelle manière une entreprise de pièces d'automobile à Guelph ou à Cambridge... je pense par exemple aux ateliers d'estampage. Nous avons besoin d'estampage pour les armatures des entrepôts. Pourquoi n'exploite-t-on pas ce créneau?

Nous avons présenté au ministre Clement un exposé détaillé sur la façon dont nous pourrions créer 120 000 emplois au Canada d'ici décembre 2010. Ce projet pilote est synonyme de 1 000 emplois rien que dans la région de Brampton, Mississauga, Cambridge, Waterloo et Kitchener. Nous devons donc prouver au gouvernement que le projet produit les résultats escomptés.

Mme Alison Tait, responsable du transport de surface à Industrie Canada, a passé une heure avec moi ce matin pour examiner ce projet pilote. Il suscite beaucoup d'enthousiasme. Le ministre Flaherty veut y consacrer des fonds. Il faut toutefois nous assurer qu'il est bel et bien mis en oeuvre, qu'on ne se contente pas d'en parler.

L'étape suivante exigera la contribution de toutes les municipalités canadiennes, de telle sorte que le projet puisse faire bouler de neige, en jetant les bases nécessaires pour la formation, l'aide à la commercialisation, la recherche de marchés pour les nouveaux produits et le redéploiement des actifs.

Le fonctionnement est très simple. Je possède de l'équipement de moulage par injection plastique que j'utilise pour fabriquer des pare-chocs d'automobile. Mon usine fonctionne actuellement à 30 p. 100 de sa capacité. Je me tourne maintenant vers la fabrication de citernes pluviales pour le captage des eaux de pluie. L'équipement requis est exactement le même. Dans notre industrie, des dépenses d'équipement d'un million de dollars produisent des ventes de 2 millions de dollars et créent 10 emplois. Dans cet exemple de redéploiement des actifs, aucune dépense en capital n'est requise et un investissement de 100 000 \$ pour de nouveaux équipements permettrait de créer les mêmes 10 emplois. On optimise ainsi l'utilisation des fonds publics dans une proportion de 10 pour 1.

C'est exactement l'objectif visé par le concept de redéploiement des actifs mis de l'avant par le service d'ingénierie de l'Université de Waterloo.

**Le président:** Merci, monsieur Bali.

Monsieur Lake.

**M. Mike Lake:** Un grand merci à nos témoins, surtout qu'ils ont dû comparaître malgré un très bref préavis. Je crois que les deux groupes représentés ont dû réagir très rapidement, ce qui ne les a pas empêchés de nous livrer d'excellents exposés.

Pour sa part, M. Bali ne semble pas avoir besoin de texte préparé à l'avance. Il faut absolument que j'aie une rencontre avec vous après la séance d'aujourd'hui, car je suis convaincu que vous pouvez m'apprendre bien des choses susceptibles de m'intéresser.

Je vais d'abord m'arrêter un instant sur la déclaration faite au nom de l'AFPA. J'aimerais simplement voir s'il est possible de clarifier un peu les choses, car les deux revendications que vous avez présentées étaient assorties de bien des éléments.

J'ai d'abord noté que vous vouliez être bien certain que vos clients soient en mesure de vous payer. Je pense que cela résume assez bien votre première demande. La deuxième concernait l'assurance pour recouvrement de créances.

Je pense que ma première question pourrait répondre à certaines préoccupations de mes commettants et commettantes. Nous recevons — et je suis persuadé que c'est la même chose pour les députés de tous les partis représentés ici — des lettres et des appels téléphoniques de citoyens de notre circonscription qui nous demandent pourquoi nous volons au secours de l'industrie automobile. On nous dit de laisser la libre concurrence faire son oeuvre, peu importe que cela se traduise par des faillites ou débouche sur un autre résultat. Ce sont les propos de mes commettants, pas les miens. Je veux que ce soit bien clair... Si vous vous adressiez à ces électeurs, comment leur expliqueriez-vous la distinction entre la faillite et les prêts que nous consentons à l'industrie automobile actuellement et comment feriez-vous valoir l'importance d'éviter la faillite pour ces grandes entreprises?

**M. Gerald Fedchun:** J'ai notamment indiqué que, compte tenu de l'intégration marquée au sein de notre industrie, chacun de nos fournisseurs — en tout cas, chacun des principaux — dessert tous les grands constructeurs. J'aurais pu vous citer l'exemple d'entreprises qui fournissent des pièces à tous les constructeurs nord-américains. Alors, si l'un de nos principaux clients est acculé à la faillite, il devient presque inévitable que quelques-uns de nos principaux fournisseurs subissent le même sort et que les petits fournisseurs leur emboîtent le pas. Toute l'industrie est alors totalement immobilisée. Toyota, Honda, tous les constructeurs doivent arrêter leur production, faute de fournisseurs. Il suffit de quatre boulons absents sur le volant pour qu'une auto ne puisse pas être vendue. Les 39 999 autres pièces peuvent bien être en place, mais sans la 40 000<sup>e</sup> composante, le véhicule ne peut pas prendre la route.

Alors si vous n'aidez pas les constructeurs dès maintenant, les coûts à engager pour la remise en état de l'industrie nord-américaine seront absolument astronomiques. Selon une étude de l'Université du Michigan, ces coûts s'élèveraient à plus de 100 millions de dollars. Il est donc moins onéreux d'apporter maintenant les correctifs requis. On dit qu'un point à temps en vaut 100. Il est nettement préférable pour le gouvernement d'assurer dès maintenant la viabilité de l'industrie, plutôt que d'essayer de la remettre sur ses rails après son effondrement.

• (2125)

**M. Mike Lake:** Quant à la seconde partie de l'équation, vous avez parlé d'assurance pour le recouvrement des créances et la plupart d'entre vous avez noté l'importance d'adopter le budget qui prévoit 12 milliards de dollars pour la création d'une facilité de crédit garanti. Peut-être pourriez-vous nous expliquer en quoi cela est-il si important, car si le projet de loi d'exécution du budget a finalement été adopté par la Chambre aujourd'hui avec l'appui des deux grands partis, il doit maintenant franchir l'étape du Sénat, où il arrive parfois que les choses ralentissent.

Dans quelle mesure est-il important que ce budget soit adopté dès que possible de telle sorte que les fonds prévus commencent à être mis à contribution?

**M. Gerald Fedchun:** Pour notre industrie, c'est absolument essentiel. Sans cet argent, les fournisseurs vont tomber les uns après les autres. Ce sera un véritable bain de sang. En fait, nous avons besoin de ces fonds d'ici quelques mois. C'est très grave. Je ne plaisante pas. J'ai beaucoup de petits fournisseurs qui sont au bout du rouleau et qui n'ont plus d'argent. Ils ne peuvent pas s'adresser aux banques car, en l'absence d'assurance, celles-ci ne vont pas leur accorder de prêts. Même ceux qui ont une assurance peuvent se faire répondre par d'autres banquiers que leur bilan n'est pas suffisamment reluisant. Nous avons besoin de capital patient, car voilà déjà plus d'un an que les fournisseurs de pièces connaissent un ralentissement. En temps normal, ce sont des fournisseurs efficaces et des entreprises viables, mais ils se retrouvent vraiment sans ressources financières.

Nous n'avons pas vu de résultats aussi catastrophiques depuis 40 ans, depuis mon enfance. Je suis dans l'industrie depuis 1964 et les volumes que nous avons eus en 1965-1966... Les chiffres actuels sont semblables à ceux de 1981, mais il y avait alors 25 p. 100 de conducteurs de moins en Amérique du Nord. La situation est désastreuse, mais elle est temporaire. Toutes ces mesures de stimulation, ces 1,5 billion de dollars consentis par les gouvernements occidentaux, vont faire leur oeuvre pour nous sortir de ce marasme, mais encore faut-il que nous survivions à la prochaine année.

**M. Mike Lake:** Monsieur Gauthier, voulez-vous nous parler encore de la situation du crédit?

**M. Richard Gauthier:** Oui, je vous remercie pour votre question.

J'abonde assurément dans le sens des commentaires de mon collègue. Je suis moi aussi dans cette industrie depuis près de 40 ans. Le principal problème que vivent actuellement nos concessionnaires est relié à leur capacité d'accès aux capitaux suffisants pour financer leurs stocks de véhicules, ceux-là même que vous pouvez voir en vous rendant chez votre concessionnaire local. Ils doivent pouvoir obtenir le fonds de roulement requis pour exploiter leurs entreprises.

Nos concessionnaires sont confrontés à un dilemme. Devant cette situation sans précédent, ils ne savent plus à quel saint se vouer. Les filiales de crédit, c'est-à-dire les sociétés de financement affiliées aux différents constructeurs, n'ont plus accès aux marchés financiers auxquels ils ont toujours eu recours pour pouvoir financer leurs propres activités. Ils ne disposent donc plus des capitaux suffisants pour prêter à leurs clients, c'est-à-dire aux concessionnaires. Cette situation ne touche pas uniquement les trois grands fabricants de Détroit. Les services financiers Toyota et Honda de ce monde subissent également les effets de la raréfaction actuelle de l'offre de crédit à l'échelle planétaire. Nous devons donc constater que nos concessionnaires ne sont plus en mesure d'obtenir les capitaux nécessaires pour maintenir leurs inventaires.

Au Canada, le concessionnaire moyen a une dette d'environ 7,5 millions de dollars. Il n'est pas inhabituel qu'un concessionnaire conserve des stocks, en voitures neuves seulement, d'une valeur pouvant varier entre 5 et 10 millions de dollars. Ces stocks sont généralement financés par les filiales de crédit des constructeurs ou par les banques. Mais voilà que ces sociétés de financement n'ont plus de capitaux. Elles imposent donc aux concessionnaires des conditions qu'il leur est impossible de respecter. Elles obligent ainsi les concessionnaires à s'adresser aux banques qui leur répondent carrément — et j'ai rencontré des banquiers qui me l'ont confirmé — qu'elles ne veulent pas faire affaire avec les concessionnaires automobiles, point final.

Je répète que la situation n'est pas limitée aux voitures américaines. C'est le lot de tous les concessionnaires actuellement. Si vous avez un lien avec l'industrie automobile, les banques vont refuser de traiter avec vous et si vous êtes concessionnaire pour un des trois grands fabricants de Détroit, vous n'avez pas vraiment d'issue possible. Ce sont des temps extrêmement difficiles pour nous. Nous nous attendons à voir des concessionnaires fermer leurs portes en cascade si nous ne rectifions pas le tir très rapidement. À ce titre, le fonds de 12 milliards de dollars proposé est une solution qui tombe à point. Nous exhortons le gouvernement à adopter rapidement ce budget en Chambre, ce qui est déjà chose faite, ainsi qu'au Sénat.

• (2130)

**Le président:** Merci, monsieur Gauthier.

Monsieur Masse.

**M. Brian Masse:** Merci, monsieur le président.

Je sais que l'accès rapide aux capitaux est important. J'aimerais poser une question à notre attaché de recherche. Dans quelle mesure les sommes allouées dans le dernier budget pour Industrie Canada ont-elles été dépensées dans les différents secteurs? Le ministre a lui-même fait savoir, avant l'adoption du budget, que des sommes provenant du budget précédent pouvaient être immédiatement mises à la disposition des constructeurs d'automobiles. Il l'a déclaré publiquement de façon très explicite à différentes reprises avant même que le budget actuel ne soit présenté.

Alors, j'aimerais bien savoir s'il faut vraiment que nous attendions que le budget soit adopté par le Sénat. Et si on considère les autres ministères, je sais qu'il a été question publiquement de différents programmes pour lesquels on n'a pas utilisé tous les fonds alloués dans le budget précédent.

Relativement à la question du crédit, j'aimerais d'abord demander à M. Bali et M. Fedchun s'ils ont confiance en EDC et la BDC. Nous avons eu des signes avant-coureurs de cette récession; en Ontario, 300 000 emplois manufacturiers ont été perdus au cours des cinq dernières années. Les récents événements ont certes envenimé les choses, mais le processus était déjà enclenché; cela ne fait aucun doute.

Différents problèmes nous guettent. Par exemple, un atelier du comté d'Essex, un fournisseur de deuxième catégorie, offrait des salaires de 13 \$ l'heure, enregistrait de légers bénéfices et avait même robotisé certaines opérations. Cette entreprise vendait des pièces pour la Ford Escort et les affaires tournaient bien. Mais elle s'est retrouvée acculée à la faillite et a dû refuser des commandes parce qu'il lui a été impossible d'obtenir un prêt bancaire à un taux convenable. La banque a augmenté son taux d'intérêt de plusieurs points de pourcentage, ce qui a rogné totalement sur sa marge bénéficiaire. L'entreprise s'est adressée à la BDC pour se faire répondre qu'on allait l'aider en garantissant le prêt bancaire, alors même qu'il lui était impossible d'obtenir un tel prêt.

Croyez-vous que ce problème puisse être réglé? Il y a des gens qui ont des comptes à rendre à cet égard. Je répète que cette entreprise réalisait des bénéfices, de légers bénéfices, versait des salaires raisonnables — comparables à ce qui se fait aux États-Unis et ailleurs — et avait robotisé ses opérations; on parle ici d'une entreprise tout à fait responsable qui voyait la marge bénéficiaire exigée par les banques la priver entièrement de toute possibilité de réaliser un profit.

**M. Gerald Fedchun:** Dans des circonstances normales pour la BDC et EDC — étant donné que ces instances gèrent leurs propres comptes en fonction des conditions du marché et que leurs résultats figurent dans leurs états financiers — on ne pourrait pas aider les entreprises les plus faibles. La seule avenue possible, c'est que les fonds proviennent du Compte du Canada, lequel relève du gouvernement canadien et ne figure pas dans les livres d'EDC. À toutes fins utiles, EDC est un gestionnaire de fonds pour le gouvernement. L'organisme a prêté 382 millions de dollars, si je ne m'abuse, aux chantiers Davie de Québec à partir du Compte du Canada. Il s'agit, en toute franchise, d'un investissement à haut risque qui n'aurait habituellement pas droit au financement régulier d'EDC.

Il ne fait aucun doute que notre industrie fait actuellement partie des secteurs à haut risque, car nos ressources financières se sont taries, mais à l'instar des chantiers Davie, c'est une industrie qui va connaître une reprise et qui sera très viable et très rentable à long terme. La seule façon de procéder est de prendre l'argent dans le Compte du Canada, car aucun crédit n'est actuellement possible dans le contexte des modalités qui doivent être imposées.

EDC et la BDC ont accompli un travail remarquable. Ces deux entités sont toujours allées au front pour prêter de l'argent, alors que tous les autres prêteurs battaient en retraite. Reste quand même qu'en vertu des dispositions législatives qui les régissent, leurs possibilités d'intervention demeurent limitées et il faut donc absolument faire appel au Compte du Canada ou à une source de financement semblable, vu que la BDC a aussi obtenu dans le budget quelques ressources pour le financement à plus haut risque.

**M. Atul Bali:** À cet effet, nous avons formulé une recommandation en deux volets. Comme vous l'avez signalé avec à-propos, la détérioration des bilans n'est pas de très bon augure. Le déclin s'est amorcé il y a trois ou quatre ans avec la dépréciation du dollar d'abord, la hausse du prix de l'acier et ainsi de suite. Le ratio d'endettement actuel de la plupart des manufacturiers de pièces d'auto est plutôt pitoyable. Une banque normale, si je puis me permettre l'expression, n'ouvrirait même pas le dossier d'une entreprise de pièces d'automobiles, comme nos amis l'indiquaient précédemment.

Notre recommandation comprend donc deux volets.

Certaines institutions financières non bancaires étrangères sont venues au Canada il y a trois ou quatre ans pour prêter des sommes

considérables en prenant en garantie des biens d'équipement. On voit aujourd'hui ces mêmes institutions, dont les sièges sociaux sont presque tous aux États-Unis, se retirer du marché canadien. Les fabricants de pièces d'auto qui ont emprunté auprès de ces institutions se retrouvent maintenant à travailler davantage pour le prêteur que pour leur propre entreprise. De très fortes pressions s'exercent de la part du gouvernement américain qui a un objectif stratégique bien en tête: on veut que ces institutions se retirent du Canada, qu'elles nous rendent la vie misérable et qu'elles demandent le remboursement de leur prêt.

Voici donc notre première recommandation. Comme vous le savez, l'un des produits offerts par EDC est le système de garantie de prêts. Nous suggérons que, toutes les fois qu'EDC intervient dans un dossier pour offrir une garantie de prêt, le ministre demande à EDC de prendre en charge le prêt pendant une période limitée, le temps que les choses reviennent à la normale, et que l'on puisse de nouveau avoir recours à la filière bancaire régulière. Confiez donc à cette instance publique le mandat de prendre en charge les prêts qu'elle a garantis de telle sorte qu'il soit possible, tout au moins pour les manufacturiers de pièces en question, d'avoir accès à certaines liquidités en ces temps de crise.

Le second volet de notre recommandation ne manque pas d'intérêt. Vous devez changer le mandat d'un instrument de politique publique comme la BDC, pour une période deux ans peut-être, de telle sorte que même si elle est inscrite au Canada en tant que banque, elle n'ait pas à déclarer des rendements correspondant à ceux des banques pour pouvoir fournir du capital patient. Il s'agit là d'une suggestion très importante.

Notre première recommandation ne va s'appliquer qu'à certains fabricants de pièces, bien qu'il s'agisse d'acteurs très importants, pour lesquels EDC offre la garantie de prêt. La seconde, plus importante encore, fait intervenir la BDC. On lui dit de fournir du capital patient aux entreprises viables sans se préoccuper de ses niveaux de rendement pour les deux prochaines années. C'est peut-être le Compte du Canada qu'il faudra utiliser pour ce faire, mais c'est une mesure importante pour essayer d'aider l'industrie à se tirer de ce mauvais pas.

●(2135)

**M. Brian Masse:** Est-ce qu'il me reste du temps?

**Le président:** Vous pouvez poser une très brève question.

**M. Brian Masse:** Vous estimez que si ces mesures sont appliquées, elles permettront à l'industrie de tenir le coup pendant suffisamment longtemps pour attendre une reprise de la production.

**M. Atul Bali:** Tout à fait.

**M. Brian Masse:** C'est très important. J'ai parlé des coûts d'emprunt additionnels et des effets pervers sur la productivité en raison d'une gestion inefficace du flux financier à partir de la production d'un véhicule jusqu'à son financement sur le marché. À ce titre, j'ai utilisé l'exemple de certains prêts-automobiles. Pour tout dire, dans bien des cas les banques tirent davantage d'argent de la vente d'un véhicule en raison de leurs taux d'intérêt que n'importe quel autre intervenant sur le marché. C'est tout simplement inacceptable. Il n'y a aucune valeur de production. Il n'y a pas de valeur ajoutée.

Vous avez parlé de la valeur ajoutée produite par votre industrie. Lorsqu'il est question de fourniture de pièces d'auto et de fabrication d'outils, de matrices et de moulages, les gens ne se rendent pas compte que nous pouvons miser sur des ressources parmi les meilleures au monde, mais qu'il ne nous est plus possible de soutenir la concurrence en raison des problèmes systémiques de gestion financière qui minent les mécanismes en place.

Les gens ne cessent de préconiser le passage à la technologie de pointe, mais cela est déjà fait. Nous pouvons compter sur les gens les plus compétents au monde. Et pourtant, en raison non seulement des problèmes de gestion financière, mais aussi de certaines considérations commerciales, sur lesquelles je ne m'étendrai pas davantage, monsieur le président, nous nous plaçons dans une position très précaire.

**Le président:** Merci, monsieur Masse.

L'analyste a indiqué qu'elle ne connaissait pas les réponses à vos questions, mais qu'elle allait faire les recherches nécessaires pour pouvoir vous répondre à notre prochaine réunion.

**M. Brian Masse:** Merci, monsieur le président.

**Le président:** Monsieur Valeriote.

**M. Francis Valeriote:** Monsieur Bali, vous nous avez parlé de vos trois idées. Je me demande si vous ne pourriez pas les soumettre par écrit aux membres du comité à la suite de la réunion. Je sais que cela nous intéresse tous. Est-ce possible?

**M. Atul Bali:** Tout à fait.

**M. Francis Valeriote:** Vous avez également mentionné une discussion que vous avez eue avec le ministre Clement. Quand a eu lieu cette rencontre?

**M. Atul Bali:** Au lendemain de l'annonce du budget au Parlement, soit il y a environ un mois. Nous avons eu un déjeuner-rencontre à l'hôtel où il logeait.

**M. Francis Valeriote:** Comment a-t-il réagi lorsque vous lui avez fait part de vos idées?

**M. Atul Bali:** En fait, nous nous sommes rencontrés de nouveau vendredi dernier à Toronto lors d'un souper-bénéfice. Il m'a indiqué à cette occasion avoir discuté de nos propositions avec Eric Siegel, le président-directeur général d'EDC ainsi que Jean-René Halde, le président de la BDC. Il leur a donc parlé de la nécessité de pouvoir compter sur un capital patient fourni par la BDC et du soutien que doit apporter EDC aux fabricants de pièces d'automobiles. Il voyait également d'un très bon oeil le mécanisme de redéploiement des actifs que nous proposons et se réjouissait à la perspective de voir Alison Tait piloter cette initiative à Industrie Canada.

• (2140)

**M. Francis Valeriote:** Les conservateurs et les libéraux ne s'entendent pas concernant un point particulier. Les conservateurs croient que la facilité de crédit garanti de 12 milliards de dollars va aider les concessionnaires parce que les acheteurs vont avoir accès au crédit pour faire l'acquisition d'un véhicule.

Selon eux, il faut que le budget soit adopté pour que cette mesure soit mise en oeuvre. À notre avis, cela n'est pas nécessaire, car cette mesure aurait pu être appliquée il y a deux mois, lorsqu'elle a été annoncée, au moyen d'un décret. Je demanderais donc à notre président s'il est possible d'obtenir l'opinion d'une autorité compétente pour trancher ce débat.

Je serais toutefois curieux de savoir si vous croyez que le gouvernement du Canada a réagi assez rapidement pour s'attaquer aux problèmes de l'industrie automobile, quand on sait que deux

années se sont déjà écoulées. Nous savons que les pertes d'emplois ont débuté il y a deux ans. Le processus ne s'est pas enclenché il y a seulement deux ou trois mois lorsque la présente récession s'est fait sentir. Pouvez-vous nous dire ce que vous en pensez, monsieur Bali?

**M. Atul Bali:** À notre avis, et je parle au nom des fabricants de pièces d'automobiles, le gouvernement n'est pas intervenu très rapidement. Il a été trop lent à réagir. Nous sommes huit entreprises installées sur la rue Weber à Waterloo et nous employons 1 300 personnes. Sur cette seule rue, 650 personnes ont dû être mises à pied le mois dernier, alors il est évident que le gouvernement doit accélérer le pas.

Les intentions visées sont excellentes et très nobles, mais il faut absolument faire en sorte que les programmes mis en place et les instruments de politique publique soient axés sur une intervention immédiate.

**M. Francis Valeriote:** Puis-je poser une dernière question, monsieur le président?

Monsieur Gauthier, j'ai une question concernant le problème des réparations que vous avez soulevé. Je vous prie de m'excuser, mais je vais devoir vous en faire lecture. C'est une question que j'avais fait préparer et je viens tout juste de la recevoir. Je ne croyais pas avoir l'occasion de vous la poser.

Aux États-Unis, les constructeurs automobiles ont mis sur pied, de concert avec les entreprises de réparation du marché secondaire, un groupe de travail national sur les services de l'automobile, qui facilite la transmission des informations nécessaires à l'entretien vers tous ceux qui en ont besoin et qui comprend même un mécanisme d'enquête pour le traitement des plaintes. En 2004, il y a eu seulement 48 enquêtes sur un total de 500 millions d'activités d'entretien hors garantie.

Je voulais seulement savoir si vous étiez au fait de cette initiative aux États-Unis. Est-ce que cela pourrait être une solution raisonnable aux problèmes des réparations dont traite le projet de loi de M. Masse?

**M. Richard Gauthier:** Merci de me poser cette question et de me permettre d'intervenir à ce sujet.

Je crois que les statistiques que vous citez sont tirées de notre mémoire sur cette question. Oui, nous connaissons bien l'initiative américaine. Nous sommes également au fait des statistiques que vous avez mentionnées.

Nous croyons assurément qu'une solution d'application volontaire s'impose. Je pense d'ailleurs que les représentants de General Motors se sont prononcés dans le même sens tout à l'heure. Nous serions assurément favorables à une intervention dans cette optique. Nous ne croyons vraiment pas nécessaire de légiférer.

L'essentiel c'est que nous ne recevons aucun appel de clients se plaignant de la difficulté d'accès à des services d'entretien pour leur véhicule, que ce soit à l'extérieur ou à l'intérieur de notre réseau, dans les limites de la garantie. Comme nous l'avons indiqué dans notre propre document, la question du droit à la réparation est en fait une solution à la recherche d'un problème. Nous estimons qu'il faut opter pour une approche d'application volontaire. Nous sommes assurément disposés à collaborer avec tous les intéressés pour pouvoir en arriver à une solution semblable.

**Le président:** Merci, monsieur Gauthier.

Monsieur Young.

**M. Terence Young:** Merci.

Je veux d'abord vous remercier, monsieur Gauthier, pour avoir reconnu notre mérite de travailler à une heure aussi tardive, car je sais très bien que les employés qui fabriquent les Ford dans ma ville ont des quarts de travail de 10 heures. Je me souviens du temps où je travaillais dans le secteur de l'automobile — il faut remonter aux années 1970 — et nous étions au boulot jusqu'à 22 heures. Il semble bien que toutes les fois que j'ai affaire avec l'industrie automobile, je doive travailler jusqu'à 10 heures le soir.

**M. Richard Gauthier:** Je suis persuadé que ce sont des heures auxquelles vous êtes habitué en tant qu'ancien travailleur de l'automobile.

**M. Terence Young:** Tout à fait.

J'ai rencontré un marchand d'automobiles à Oakville récemment qui avait eu exactement le même problème. C'était un concessionnaire florissant, fidèle à son plan d'affaires et qui atteignait ses objectifs de vente jusqu'au mois de novembre. Comme l'industrie canadienne de l'automobile, les ventes se portaient bien jusqu'en novembre. C'est en décembre qu'elles ont commencé à chuter.

Il est devenu plus qu'évident en décembre qu'il y avait un problème. On lui avait consenti une garantie de prêt de 7 millions de dollars pour construire un nouveau concessionnaire. Il suivait son plan d'affaires et avait un million de dollars comptant. La banque l'a toutefois avisé qu'elle lui consentirait toujours ce prêt, mais à un taux majoré de 1,5 p. 100. Jusque-là, ça va. Mais elle a ajouté qu'il devait aussi lui verser un demi-million de dollars supplémentaires. Il est donc revenu chez lui pour annoncer à sa femme qu'il devait prendre une garantie hypothécaire sur leur maison pour pouvoir construire son concessionnaire.

Mais les choses se sont compliquées davantage pour lui. Quand il est allé cogner aux portes des autres banques, on lui a dit qu'on ne pouvait pas prêter de l'argent à quelqu'un avec qui on n'avait jamais fait affaire. Il s'agit effectivement d'un monopole.

C'est pourquoi nous avons établi la Facilité canadienne de crédit garanti, dotée de 12 milliards de dollars. J'ai d'ailleurs cru comprendre ce soir qu'il fallait absolument la mettre en opération le plus rapidement possible selon vous. Est-ce exact?

• (2145)

**M. Richard Gauthier:** Absolument. Et je pourrais ajouter sans crainte et sans exagérer que nous allons entendre des histoires comme celle que vous venez de raconter tous les jours. Des clients qui font affaire avec la même banque depuis 20 ou 25 ans se voient tout à coup imposés des conditions qui semblent sorties de nulle part.

Au Canada, le taux préférentiel diminue presque quotidiennement maintenant, et pourtant, les banques augmentent leurs taux d'intérêt lorsqu'il est question de l'industrie automobile. Leurs coûts de financement sont en baisse, mais elles augmentent néanmoins leurs taux de 3 ou 4 p. 100. Un groupe de concessionnaires de l'Ouest canadien s'est même vu imposé une augmentation de 5 p. 100.

Ce sont des choses qui se produisent chaque jour, alors je suis d'accord avec vous.

**M. Terence Young:** Merci.

Monsieur Fedchun, j'ai reçu la visite d'un monsieur qui habite dans ma circonscription d'Oakville, mais qui exploite une usine de fabrication de pièces d'automobile à Brantford. Ils fabriquent des collecteurs pour silencieux qui sont envoyés dans les usines au Mexique et aux États-Unis. Ces pièces sont installées sur des moteurs dans des usines des États-Unis; les moteurs sont envoyés à Oshawa, où ils sont installés dans des Chevrolet Malibu, qui sont

ensuite retournés aux États-Unis. Cet exemple démontre bien à quel point notre industrie est intégrée.

Maintenant, j'essaie de comprendre en quoi consiste le programme Capital patient et pourquoi rien ne bouge à cet égard. Peut-être pourriez-vous me l'expliquer.

**M. Gerald Fedchun:** Les capitaux patients sont simplement des capitaux placés à long terme. À l'heure actuelle, les institutions financières régulières tiennent compte de nos ventes sur une période de six mois et déterminent si celles-ci sont adéquates ou non. Et nos ventes ne sont pas adéquates; notre production a en effet chuté de 40 p. 100.

Le programme Capital patient doit voir au-delà de la tempête qui secouera encore l'industrie pendant la prochaine année et se demander si cette entreprise sera viable au milieu de 2010 et en 2011, lorsque nos volumes de production reviendront à leur niveau normal de 12 ou 13 millions d'unités. Il faut se rappeler que nous avons produit en moyenne 16 millions d'unités en Amérique du Nord depuis les 10 dernières années. Notre production a ensuite chuté à 10,5 millions d'unités. Et maintenant, tout indique que nous allons tomber à 9,5 millions d'unités. Il importe de se demander comment se porte l'entreprise, même avec une production de 11,5 ou de 12,5 millions d'unités. En ce moment, ce n'est pas ce que font les banques.

**M. Terence Young:** Merci.

Monsieur Bali, pourriez-vous me donner l'acronyme que vous utilisez pour votre plan?

**M. Atul Bali:** Il s'agit de FRAES, qui signifie faciliter le réaménagement des actifs, des capacités de génie et des services de commercialisation.

**M. Terence Young:** Je crois que c'est une solution brillante. Je vais aussi en faire part au ministre.

**M. Atul Bali:** Merci beaucoup, monsieur.

J'aimerais aussi apporter quelques précisions au sujet du programme Capital patient. La Banque de développement du Canada nous a expliqué que ce programme tient compte des rentrées de fonds projetées sur deux ans d'une entreprise. Il est également possible que l'emprunteur n'ait pas à payer d'intérêt, pas plus que le capital, pendant les six premiers mois de cette période de deux ans, c'est-à-dire du septième au douzième mois. Puis, on facture rétroactivement les intérêts et le capital dus du treizième au vingt-quatrième mois.

C'est un volet du programme. L'autre, c'est que l'on imposera le taux LIBOR plus 2 ou 3 p. 100, mais pas le taux LIBOR plus 7 p. 100, comme le feraient généralement les banques.

**Le président:** Merci, monsieur Bali.

Monsieur Vincent.

[Français]

**M. Robert Vincent:** Merci, monsieur le président.

Monsieur Gauthier, un peu plus tôt, vous avez dit que les conditions de crédit étaient beaucoup plus difficiles et qu'on demandait 1 p. 100 de plus, dans le cas des concessionnaires de voitures.

Comment pourrait-on vous aider à mieux traverser cette crise financière? Quel lien direct peut-il y avoir entre la réparation de voitures et la vente de voitures dans un même garage, chez un même concessionnaire? Si on perd des ventes, le niveau de réparations peut-il rester le même, ou presque, ou y a-t-il une baisse en ce qui a trait aux voitures neuves et usagées?

**M. Richard Gauthier:** Je vous remercie de votre question. Je suis heureux d'avoir la chance d'y répondre.

Tout d'abord, la meilleure façon d'aider nos concessionnaires serait d'approuver le plus rapidement possible le projet de 12 milliards de dollars. Nous croyons que cet argent permettra aux compagnies financières des manufacturiers automobiles d'avoir plus de liquidités. Ainsi, nous minimiserons le besoin qu'ont nos concessionnaires de s'adresser aux banques qui, présentement, ne sont pas intéressées à prêter de l'argent.

Nous sommes conscients qu'il est impossible, dans le contexte économique actuel, d'éliminer complètement le besoin de transiger ou de faire des affaires avec des banques. Au moins, si on peut donner la chance à un concessionnaire de financer ses opérations en faisant affaire avec une compagnie qui fait partie de la famille automobile, comme GMAC, Toyota Services Financiers ou Crédit Ford, le besoin du concessionnaire de transiger avec une banque sera amoindri. D'ailleurs, ces banques, présentement, ne veulent pas faire des affaires avec lui.

Nous recommandons que le Sénat approuve le plus rapidement possible le projet de 12 milliards de dollars. On croit que cela ferait beaucoup diminuer la pression subie par notre secteur.

D'autre part...

● (2150)

**M. Robert Vincent:** Croyez-vous qu'il pourrait y avoir des risques? On parle de deniers publics, des impôts que tous et chacun fournissent chaque année lorsqu'ils font leur déclaration de revenus. Le montant de 12 milliards de dollars provient des contribuables.

De quelle façon allez-vous rassurer ces contribuables, comment allez-vous les convaincre que vous allez sortir de cette crise économique d'une façon honorable, sans laisser les deniers publics de tous et chacun disparaître? D'autres concessionnaires sont peut-être moins habiles. De quelle façon pourrait-on régulariser cette situation?

**M. Richard Gauthier:** C'est une bonne question.

Tout d'abord, monsieur le président, j'aimerais clarifier une chose. Cette somme de 12 milliards de dollars ne constitue ni un prêt ni de l'argent donné par les contribuables. En somme, nous avons proposé que la Banque de développement du Canada rachète les contrats de finance et les baux de ces compagnies financières. Normalement, celles-ci les vendraient par le biais du marché ouvert en échange de liquidités. La Banque de développement du Canada rachèterait ces baux à titre de valeurs et jouirait des créances liées à ces documents financiers. Le contribuable, en somme, ferait un profit par l'entremise de cette transaction.

Nous n'utilisons pas les fonds des contribuables pour les donner directement au secteur, et ce n'est pas un prêt. On rachète un bien à Toyota Services Financiers ou à GMAC, qui présentement ne peuvent vendre ces documents par le biais du marché ouvert. Normalement, ils se tourneraient vers des compagnies d'assurance-vie, des compagnies de fonds de pension, qui achèteraient ces valeurs pour des liquidités. Vu l'absence, dans le marché actuel, de ce genre d'acheteurs, de compagnies d'assurance-vie ou de fonds de pension, le gouvernement a accepté de se substituer temporairement

à ces compagnies. Il s'agit simplement d'une situation temporaire, puisque le terme moyen de ces contrats et de ces baux est d'environ 33 mois. On est convaincus qu'au cours de cette période de deux à trois ans, le marché va se rétablir et qu'on aura une économie qui permettra au gouvernement de laisser le marché faire son travail, en revenant au système de capitalisation de nos compagnies telle qu'on l'a connu jadis.

Il ne s'agit donc ni de prêts ni d'argent donné. On achète un bien — le contrat financier ou bail — et ainsi, on réintroduit des liquidités dans le système.

**Le président:** Merci, monsieur Gauthier,

Monsieur Lake, c'est à vous.

[Traduction]

**M. Mike Lake:** Je trouve cette séance très intéressante, la précédente aussi d'ailleurs. Le grand public pourrait croire que les constructeurs et les concessionnaires sont confrontés aux mêmes problèmes, ou à tout le moins à des difficultés très semblables. Et c'est vrai dans un sens. Mais si j'ai bien compris, les constructeurs sont frappés par les répercussions directes de ce qui se passe aux États-Unis et sur le marché mondial, en ce sens que les Américains ont arrêté d'acheter des voitures fabriquées au Canada. Cette situation a eu un impact direct sur les constructeurs et les fabricants de pièces également. Pour ce qui est de la CADA et des concessionnaires, ils doivent composer avec le climat économique du Canada, qui découle indirectement de la crise aux États-Unis, car elle fait vivre des moments difficiles sur le plan financier aux Canadiens qui ont ou avaient un emploi. Quand les Américains ont arrêté d'acheter des produits du Canada, les employés canadiens en ont subi les contrecoups et ont eux-mêmes cessé d'acheter des voitures de nos concessionnaires canadiens.

Il y a une distinction importante à faire. Nous aidons les constructeurs automobiles, notamment grâce au programme de prêts que nous mettons en place, ce qui aura bien sûr aussi des retombées pour les fabricants de pièces. Mais pour les concessionnaires, la situation est tout autre. C'est un problème de crédit. Les Canadiens n'achètent pas de voiture parce qu'ils n'arrivent pas à obtenir un prêt, ou encore parce qu'ils ont perdu leur emploi et n'ont pas les moyens de se le permettre, mais les conditions de crédit ont eu un impact important.

J'aimerais revenir à ce que Brian disait, si vous me le permettez. Il a utilisé l'expression « meilleur au monde ». Il l'a utilisée dans un contexte un peu différent, mais il est important de noter que ce qualificatif s'applique également au système bancaire canadien. Nous avons beaucoup parlé d'une restructuration majeure du système bancaire, et nous avons entendu beaucoup d'idées à ce sujet. Mais il faut se rappeler que selon le Forum économique mondial, notre système bancaire arrive en première position, le régime bancaire le plus sécuritaire au monde, tandis que le régime américain se classait au quarantième rang.

Je cite un article paru à l'automne dans la revue *The Economist*: « Le Canada semble émerger au coeur de ce monde qui est en train de faire naufrage. Ses banques sont bien réglementées et solides... Sa plus grande crainte est que la récession qui sévit aux États-Unis finisse par avoir raison de lui aussi. » Il y a environ une semaine, on pouvait lire ce qui suit dans la revue *Newsweek*: « Les banques canadiennes sont bien capitalisées et sont prêtes à tirer profit d'occasions que les banques américaines et européennes ne peuvent pas saisir. » On continue en disant: « Si le président Obama cherche à gouverner de façon judicieuse, il pourrait, comme nous tous d'ailleurs, s'inspirer à bien des égards de notre tranquille [...] voisin du Nord. »

J'ai une question pour vous. Nous assurons le court terme avec les services d'EDC, le plan de crédit garanti, les prêts consentis aux constructeurs, et les répercussions qu'auront toutes ces mesures. Mais à long terme, quelle importance revêt fondamentalement ce solide système bancaire pour votre industrie, pour l'essor à long terme des organisations que vous représentez?

• (2155)

**M. Richard Gauthier:** Laissez-moi d'abord vous dire que votre analyse de la situation est excellente. Vous avez très bien situé tous les éléments qui entrent en jeu. C'est en effet à quoi ressemble la crise que nous traversons en ce moment.

Il est vrai que l'on parle beaucoup ces temps-ci de la solidité et de la viabilité du système bancaire canadien, mais ce n'est pas un secret que notre système bancaire est depuis longtemps considéré comme le plus solide et viable financièrement au monde. Je crois que la crise qui frappe le monde entier n'a fait que confirmer cette notion, et nous pouvons bien sûr en être fiers. Toutefois, les banques ont aussi, à notre avis, une responsabilité envers la société durant cette période économique très inhabituelle et sans précédent. Nous croyons en effet qu'elles doivent aider le gouvernement, les entreprises et les citoyens à se sortir de cette dépression économique qui s'abat sur nous.

C'est du jamais vu. Comme je l'ai mentionné, j'ai connu quelques périodes de récession en tant qu'homme d'affaires, mais je n'ai jamais rien vu de pareil. Le moment est venu pour les banques canadiennes de nous montrer qu'elles sont à la hauteur de leur réputation et de prendre des moyens, comme le gouvernement le fait en ce moment, pour contribuer à stimuler l'économie et nous aider à nous en sortir. C'est avec l'aide et la volonté d'intervenir des banques que nous pourrions nous sortir de cette récession beaucoup plus rapidement que d'autres pays.

Les banques sont peu enclines à courir des risques, et nous en avons la preuve à l'heure actuelle. J'utilise comme exemple l'initiative du gouvernement d'acheter d'elles pour 125 milliards de dollars en papiers commerciaux adossés à des crédits hypothécaires au cours de la dernière année. Cet investissement n'a néanmoins pas eu de retombées positives sur l'économie réelle. C'est dans ce genre de situation que les banques doivent agir, car si le gouvernement est prêt à les délester de ces hypothèques en échange d'argent, elles ont la responsabilité d'utiliser cet argent pour favoriser l'économie.

• (2200)

**Le président:** Merci beaucoup, monsieur Gauthier.

Monsieur Masse.

**M. Brian Masse:** Merci, monsieur le président.

Monsieur Gauthier, ce serait bien agréable de pouvoir en arriver à une entente volontaire comme vous le proposez, mais ce n'est malheureusement pas aux marchands de décider; le problème se

situe au niveau des constructeurs, qui ne veulent pas fournir ces données, car il s'agit de renseignements de nature exclusive. Comme vous l'avez entendu des représentants de General Motors, ces derniers ne s'y opposent pas non plus. Il est aussi important de noter que cet aspect est réglementé aux États-Unis. Leur loi sur la protection de l'environnement fait aussi partie de l'entente qu'ils ont conclue, et des mesures législatives font aussi leur chemin dans le processus judiciaire.

Nous devrions peut-être passer à un sujet sur lequel nous sommes d'accord, de façon à utiliser notre temps de manière productive. Nous pourrions convenir d'être en désaccord sur ce sujet une autre fois.

Vous avez parlé de l'initiative mise de l'avant en Allemagne qui consiste à verser 4 000 \$ aux consommateurs à l'achat d'un véhicule, ce qui me paraît intéressant à première vue. Certaines mesures incitatives peuvent en effet s'avérer très utiles et populaires. Ce n'est par contre pas toujours le cas. Par exemple, dans le cadre du Programme de remise écoAUTO, lancé par ce gouvernement, on a versé d'importantes remises pour l'achat de véhicules fabriqués à l'étranger, notamment la Yaris, et ce, grâce à l'argent des contribuables canadiens. Cette initiative n'a rien fait pour aider notre économie. Elle a aidé Toyota à multiplier le nombre de Yaris sur les routes et à se tailler un avantage concurrentiel, mais elle a nuï à d'autres constructeurs canadiens qui avaient aussi payé une taxe et qui continuent de le faire pour certains véhicules, parce qu'on l'impose toujours. L'industrie estime qu'entre 40 et 50 millions de dollars ont été versés en taxes quand les ventes de véhicules étaient à leur niveau normal.

Pour aller au fond de la question, si nous pouvions trouver un modèle qui offrirait un avantage suffisant pour arriver à nos fins, le cynisme ferait dire à certains que les marchands en profiteraient pour empocher davantage — parce que l'achat d'un véhicule neuf s'accompagne d'un contrat d'entretien de quelques années.

Vous avez toutefois présenté quelques bons arguments en ce qui a trait à l'environnement, et je ne crois pas que ce soit nécessairement une mauvaise idée.

Il pourrait y avoir lieu de s'inquiéter que les prix ne grimpent en raison de la remise de 4 000 \$ offerte. Je sais que des entrepreneurs ont déjà admis devant les caméras qu'ils allaient augmenter leurs prix maintenant que le gouvernement offre un programme de rénovation domiciliaire, qui permet d'obtenir des fonds pour rénover sa maison. J'ai donc des réserves à cet égard.

En outre, comment pouvons-nous garantir un prêt à faible taux d'intérêt comparable à ce que l'on offre en ce moment? Nous savons tous qu'il pourrait être profitable de consentir des prêts; je crois que tout le monde comprend cette réalité. Nous avons toutefois entendu ce soir à quel point il peut être difficile d'accéder au crédit même quand c'est rentable, si on considère les pourcentages imposés sur les prêts et les différents problèmes entourant les cartes de crédit. Comment pouvons-nous garantir aux consommateurs qu'ils pourront obtenir un prêt automobile à faible taux d'intérêt?

D'accord, c'est une situation gagnant-gagnant: on met de nouveaux véhicules sur la route qui deviennent des modèles nécessitant l'entretien de vos concessionnaires et assurent un roulement de crédit, sans compter que la production de véhicules, véhicules fabriqués ici, peut être maintenue. C'est très important à mon avis, parce que je n'ai certainement pas l'intention de financer Toyota si la compagnie ne possède aucune usine de production au Canada. Et je n'ai plus besoin de financer le Japon non plus.

Peut-être aurez-vous une réponse à me donner. Que devons-nous faire pour que ce modèle fonctionne correctement? Que seriez-vous prêt à faire pour veiller à ce qu'il soit appliqué ici, afin que nos travailleurs qui fabriquent des pièces pour ces véhicules conservent leur emploi? Comment faire par ailleurs pour que le consommateur continue d'en avoir pour son argent, si les fonds des contribuables sont pour servir à concrétiser ce modèle?

**M. Richard Gauthier:** C'est une très bonne question. Il est évident que vous tenez à ce que les consommateurs puissent accéder à des prêts à taux concurrentiels et à ce qu'ils ne se fassent pas arnaquer. Je peux vous affirmer que nous voyons certainement les choses du même oeil.

Je dirais d'abord que personne ne peut garantir quoi que ce soit par les temps qui courent, alors je ne voudrais pas me lancer dans des déclarations trop audacieuses. Toutefois, je peux vous affirmer que l'établissement de la Facilité canadienne de crédit garanti de 12 milliards de dollars permettrait d'injecter des liquidités dans les filiales de crédit, comme GMAC et Toyota Credit, des sociétés qui ont vu à ce que les consommateurs aient accès à des taux plus concurrentiels. Nous avons vu du financement à zéro ou à 1,9 p. 100 d'intérêt. Pourquoi ces taux sont-ils disparus du marché? Pourquoi les contrats de location sont-ils disparus du marché? C'est parce que ces sociétés n'ont plus le capital nécessaire pour offrir ces options de financement.

Je vous prédis, monsieur, que si ces sociétés retrouvent leurs liquidités, vous verrez s'installer un climat de vente très concurrentiel, parce qu'il n'y a pas un constructeur en ce moment qui ne cherche pas à surpasser ses compétiteurs. Et c'est le consommateur qui en profiterait. Comme nous l'avons indiqué plus tôt, le prix des véhicules a atteint son plus bas niveau en 25 ans. Ajoutez à ça des plans agressifs de mise en marché et des sociétés de crédit qui ont de l'argent plein les coffres, ou qui ont à tout le moins accès à du capital, et je crois que l'on obtient une combinaison gagnante pour le consommateur.

• (2205)

**Le président:** Merci, monsieur Gauthier.

Monsieur Lake.

**M. Mike Lake:** J'aimerais faire une proposition au comité: lorsque nous nous réunissons tard, au-delà de 21 ou 22 heures par exemple, il serait bien d'inviter Red Bull.

**Des voix:** Oh, oh!

**M. Mike Lake:** D'autres partis semblent d'accord avec moi.

J'aimerais aborder la dimension humaine de la crise. Nous lançons des chiffres, mais la crise mondiale a un impact considérable sur les travailleurs. On n'en parle jamais, mais vos membres se donnent sûrement beaucoup de mal pour aider leurs employés à traverser la crise, en minimisant peut-être les mises à pied, parce qu'ils savent qu'il y a de la lumière au bout du tunnel et connaissent leurs répercussions sur les familles. Vous pouvez peut-être nous en fournir des exemples.

Pouvez-vous nous en toucher un mot?

**M. Gerald Fedchun:** Certains de nos membres ont recours aux semaines de travail réduites. Ils profitent du... Le nom du programme fédéral m'échappe, mais il permet aux employés de ne travailler que quatre jours et d'être mis en disponibilité le cinquième jour. Je sais qu'une vingtaine ou une trentaine d'entreprises procèdent ainsi. D'autres sociétés ont ralenti leur rythme de production, par exemple de 50 à 40 pièces à l'heure. Elles maintiennent cette cadence de

manière à garder le plus d'employés en poste, et c'est toute une gymnastique.

D'autres demandent à leurs travailleurs de prendre congé, de prendre leurs vacances durant le premier semestre parce qu'elles prévoient une reprise de l'activité pendant le second semestre. Les gens prennent donc leurs vacances maintenant. Ils ne le veulent pas particulièrement, mais il n'y a pas assez d'argent pour payer tout le monde, de sorte que c'est préférable. Voilà quelques exemples des moyens utilisés un peu partout. Nous ne les avons pas encore répertoriés, mais ce sont les plus courants.

Je peux toutefois vous dire qu'il y a de cela quelques années, la main-d'oeuvre dans notre secteur a atteint son sommet à 106 000 travailleurs. L'appréciation du dollar a commencé à en réduire le nombre qui s'est stabilisé aux alentours de 85 000. Actuellement, nous sommes probablement sous la barre des 80 000. Le nombre continuera de baisser, mais il rebondira. Le même phénomène a été observé lors de la dernière récession; il y a eu un recul, mais nous avons repris notre élan par la suite parce que notre industrie est cyclique. Nous, les membres du secteur, le savons tous. Cependant, le creux actuel est plus profond et plus long que les précédents. Nous avons besoin d'un peu d'aide pour nous en sortir.

**M. Huw Williams (directeur, Affaires publiques, Corporation des associations de détaillants d'automobiles):** Je vais pour ma part vous présenter le point de vue des détaillants d'automobile.

Nous comptons 140 000 employés répartis aux quatre coins du pays et, jusqu'à maintenant, nous avons réussi à préserver les emplois. En ce qui concerne l'analyse que vous avez présentée plus tôt, nous allions enregistrer l'une des meilleures années de l'histoire automobile l'an dernier. Jusqu'à novembre, tout portait à croire que l'année serait phénoménale; puis tout s'est effondré. C'est en novembre que nous nous sommes vraiment rendu compte que la crise de liquidité allait paralyser l'activité, et c'est ce qui est arrivé. De façon proactive, les détaillants ont réaffecté leurs ressources aux activités en lien avec les voitures d'occasion et les services. Voilà pourquoi nous n'avons pas connu de mises à pied. Selon moi, les détaillants vont tenter l'inimaginable dans ces domaines.

Il ne faut pas oublier la forte interdépendance entre les constructeurs d'automobiles, les fabricants de pièces et les détaillants. L'un de nos membres des environs de Toronto — que je ne nommerai pas — a reçu une commande de plus de 100 véhicules. Le client était venu le voir en décembre pour signer un contrat de location à bail. Notre membre n'a pas pu obtenir de sa banque le crédit voulu pour acheter les véhicules et les offrir à sa clientèle. On lui a refusé du crédit-bail.

Le détaillant n'a donc pas pu livrer les 100 véhicules. Impossible de passer les commander aux usines, elles-mêmes incapables d'obtenir les pièces nécessaires. Un des effets secondaires les plus graves du resserrement du crédit seront les pertes d'emploi. Jour après jour, les détaillants nous réclament du crédit pour se sortir de cette situation intenable. Même s'ils sont rentables, ils ne peuvent pas répondre à la demande de liquidité actuelle.

**M. Mike Lake:** Si je comprends bien, vous voulez dire qu'il est temps d'adopter le budget, n'est-ce pas? C'est plutôt important, si l'on veut que l'argent se remette à circuler.

**M. Huw Williams:** C'est exact. Ma réponse ne se veut pas partisane, mais c'est seulement en novembre que notre secteur a ressenti le resserrement du crédit sur le marché intérieur. Nos rencontres initiales avec le ministère des Finances ont eu lieu en novembre et décembre, et comme vous le savez, il a annoncé des facilités de crédit, sur lesquelles il réalisera un profit. Je dois dire que nous avons été... je ne veux pas dire « étonnés », mais nous avons été impressionnés par le fait que le ministère des Finances veut à tout prix que le programme démarre le plus rapidement possible. Il a fixé un délai très court pour la consultation avec la BDC — ce n'est pas une période interminable. On semble vraiment résolu — ce que je n'ai jamais observé auparavant chez les fonctionnaires du ministère des Finances — à ce que la Facilité canadienne de crédit garanti de la BDC devienne réalité.

• (2210)

**Le président:** Merci beaucoup, monsieur Williams.

**M. Mike Lake:** Rapidement, puis-je ajouter un dernier élément?

**Le président:** Soyez très bref.

**M. Mike Lake:** Les témoins de la CADA ont fait des remarques quant au projet de loi C-273. Comme le sujet a été abordé, j'aimerais laisser à chacun l'occasion de s'exprimer là-dessus, puisque nous pouvons en débattre.

**Le président:** Monsieur Fedchun, voulez-vous nous donner votre avis?

**M. Gerald Fedchun:** Je suis désolé, mais de quel projet de loi parle-t-on?

**M. Mike Lake:** Il s'agit du projet de loi C-273, le droit de réparer, émanant de M. Masse.

**M. Gerald Fedchun:** Non. Je n'ai rien à dire sur le sujet. Je dois avouer que je ne m'y connais pas du tout en réparation de voitures.

**Le président:** Merci beaucoup, messieurs Fedchun et Lake.

Je cède maintenant la parole à M. Valeriote, dernier intervenant de la journée.

**M. Francis Valeriote:** J'aimerais faire des observations à propos de l'analyse de M. Lake sur le système bancaire. Je suis tout à fait d'accord: il est solide, comme vous le savez, et en toute honnêteté, je reconnais que c'est grâce aux gouvernements conservateurs et libéraux qui se sont succédé et qui tenaient à ce que des règles soient en place pour bien asseoir l'industrie. Pas question qu'un seul gouvernement s'en attribue le mérite.

Ma question s'adresse à M. Hatch ou à quiconque se sent apte à y répondre. Avez-vous lu le plan de restructuration de General Motors?

D'accord. Vous semblez tous en avoir pris connaissance.

Tout comme M. Lake, certains électeurs de ma circonscription de Guelph appuient le maintien à flot de l'industrie coûte que coûte; d'autres y sont opposés. Afin de bien saisir toutes les subtilités du problème, il me faut comprendre comment se déroule une restructuration méthodique sous le régime de protection contre les créanciers.

Il y a beaucoup d'argent en jeu; nous parlons de sept à dix milliards de dollars en prêts. Nous ne pouvons pas banaliser un pareil montant. Dans le cadre d'une restructuration méthodique sous le régime de protection contre les créanciers, qu'arriverait-il aux détaillants et aux fabricants si le même montant, sinon moins, servait à payer les fabricants de pièces et à assurer la subsistance des personnes qui ont perdu leur emploi? Pouvez-vous me dire quelle serait la différence entre un prêt de sept à dix milliards de dollars

effectué maintenant et le même prêt dans le cadre d'un remaniement méthodique sous le régime de protection contre les créanciers?

**M. Richard Gauthier:** Nous nous sommes penchés sur la question. Je présume que vous faites allusion à ce que nous appelons au Canada les demandes au titre de la Loi sur les arrangements avec les créanciers des compagnies (LACC) — l'équivalent du chapitre 11 du code de faillite américain, dont il est tant question actuellement. Nous en avons fait brièvement l'expérience au Canada avec la situation de Daewoo, bien qu'elle fut heureusement limitée.

Lorsqu'un fabricant se place sous la protection de la Loi sur la faillite... Situons-nous particulièrement dans le cadre d'une réorganisation méthodique. Les PDG des trois grands constructeurs automobiles ont témoigné devant le Congrès. Leurs propositions de restructuration incluaient des analyses dans lesquelles ils indiquent qu'ils doutent pouvoir se sortir du cadre du chapitre 11 — et nous sommes aussi de cet avis. Notre secteur ne s'y prête pas, selon nous.

De nombreux sondages indiquent que 80 p. 100 des consommateurs ne voudraient pas acheter le produit d'un constructeur placé sous la protection de la loi. Contrairement au transporteur aérien... Lorsqu'il faut voyager, le consommateur ne voit pas d'inconvénient à faire affaire avec un transporteur aérien qui se trouve sous une telle protection; la société poursuit ses activités normalement. Cependant, la relation d'affaires avec l'entreprise ne dure que quelques heures, le temps de se rendre du point A au point B. Tant que l'avion est sécuritaire, on ne s'oppose pas à monter à bord et à se rendre à destination. Quant au constructeur de véhicules, la relation qu'entretient avec lui le consommateur est à beaucoup plus long terme: la garantie peut être de trois, quatre ou même dix ans, dans le cas de certains constructeurs actuellement. Les consommateurs ont clairement affirmé qu'ils n'achèteraient pas d'un constructeur qui s'est placé sous la protection de la loi.

Nous sommes donc d'avis qu'un constructeur d'automobiles n'a pas avantage à se placer sous la protection de la LACC et qu'en réalité, il déclarerait probablement faillite. En fin de compte — et la situation de Daewoo Motor au Canada l'a bien fait comprendre —, le réseau des détaillants fermerait littéralement quelques jours après qu'un fabricant demande la protection de la Loi sur la faillite ou celle de la LACC. Pourquoi? Parce les détaillants vendent les marques du failli, sous sa bannière, ils lui sont associés. Les répercussions de la faillite d'un fabricant au Canada seraient désastreuses pour le réseau.

Il faut donc que le gouvernement aille au-delà de l'impact des usines; il faut aussi étudier les répercussions sur le réseau des détaillants. Dans le cas de General Motors, sa faillite toucherait 700 détaillants.

• (2215)

**Le président:** Merci beaucoup, monsieur Gauthier.

C'est tout le temps que nous avons aujourd'hui.

**M. Gerald Fedchun:** Puis-je ajouter un commentaire?

**Le président:** Bien sûr. Soyez bref, mais allez-y, monsieur Fedchun.

**M. Gerald Fedchun:** À l'autre bout de la chaîne, la plupart des fabricants de pièces ne seraient pas payés. Aux États-Unis, au-delà de 20 jours... Il faut en moyenne 45 jours, alors ne parlons même pas de 25 jours.

Comme je vous l'ai dit, les deux tiers de nos pièces sont vendues principalement aux États-Unis, et la moitié de nos activités commerciales intérieures se font avec General Motors. Une faillite même méthodique de GM entraînerait la faillite d'un grand nombre de fournisseurs canadiens parce qu'une grande partie de leurs créances ne seraient pas protégées, au Canada comme aux États-Unis.

**Le président:** Merci beaucoup, messieurs, pour vos témoignages.

Je remercie messieurs Hatch, Williams, Gauthier, Fedchun et Bali d'être venus témoigner devant notre comité avec si peu de préavis. Les éléments que vous nous avez présentés nous seront utiles pour

rédiger le rapport et les recommandations à nos collègues de la Chambre des communes.

Encore une fois, je vous sais gré de vous être déplacés.

**M. Richard Gauthier:** Merci beaucoup de nous avoir accordé votre temps. Je sais que vos journées sont longues ces temps-ci.

**Le président:** Nous allons maintenant faire une pause de cinq minutes. À notre retour, nous poursuivrons la séance à huis clos afin de discuter des travaux du comité.

*[La séance se poursuit à huis clos.]*

---





**Publié en conformité de l'autorité du Président de la Chambre des communes**

**Published under the authority of the Speaker of the House of Commons**

**Aussi disponible sur le site Web du Parlement du Canada à l'adresse suivante :  
Also available on the Parliament of Canada Web Site at the following address:  
<http://www.parl.gc.ca>**

---

**Le Président de la Chambre des communes accorde, par la présente, l'autorisation de reproduire la totalité ou une partie de ce document à des fins éducatives et à des fins d'étude privée, de recherche, de critique, de compte rendu ou en vue d'en préparer un résumé de journal. Toute reproduction de ce document à des fins commerciales ou autres nécessite l'obtention au préalable d'une autorisation écrite du Président.**

**The Speaker of the House hereby grants permission to reproduce this document, in whole or in part, for use in schools and for other purposes such as private study, research, criticism, review or newspaper summary. Any commercial or other use or reproduction of this publication requires the express prior written authorization of the Speaker of the House of Commons.**