



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 002 • 2^e SESSION • 40^e LÉGISLATURE

TÉMOIGNAGES

Le lundi 9 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 lundi 9 mars 2009

• (1830)

[Traduction]

Le président (L'hon. Michael Chong (Wellington—Halton Hills, PCC)): Bonsoir à tous.

Nous sommes le Sous-comité sur l'industrie de l'automobile. Nous étudions les défis auxquels est confronté le secteur de l'automobile au Canada, et nous ferons rapport de nos conclusions et de nos recommandations à la Chambre avant la fin du mois de mars.

Notre premier groupe d'experts est composé de représentants de Ford du Canada Limitée. Nous accueillons M. David Mondragon, président-directeur général, Mme Caroline Hugues, directrice des relations gouvernementales et M. James Rowland, gestionnaire des relations gouvernementales.

Merci beaucoup de comparaître, et bienvenue à notre comité.

Sans plus tarder, nous entendrons la déclaration préliminaire des témoins d'une dizaine de minutes, puis nous passerons aux commentaires et aux questions de nos membres.

Allez-y.

M. David Mondragon (président et directeur général, Ford Canada): Merci, monsieur le président.

Bonsoir, tout le monde. Je m'appelle David Mondragon. Je suis le président-directeur général de Ford du Canada Limitée.

Nous sommes heureux d'avoir l'occasion de nous adresser au Sous-comité sur l'industrie de l'automobile du Canada.

Je suis accompagné ce soir par Caroline Hugues, notre directrice des relations gouvernementales, et James Rowland, gestionnaire des relations gouvernementales. Nous nous ferons un plaisir de répondre à vos questions concernant l'industrie de l'automobile au Canada du point de vue de Ford.

J'aimerais commencer par résumer brièvement l'historique et les mesures de restructuration de l'entreprise. La position de Ford n'a pas changé. Nous ne nous attendons pas à avoir accès à des prêts du gouvernement pour le secteur de l'automobile. Chez Ford, nous sommes en bonne voie de transformer notre société. En fait, peu d'entreprises ont restructuré plus rigoureusement que Ford. Étant le plus ancien fabricant d'automobiles, Ford du Canada Limitée est fière de contribuer à l'économie canadienne depuis 104 ans. Conjointement avec ses 47 000 employés, retraités et employés de concessionnaires, la société Ford s'est toujours démarquée par son travail acharné, son innovation et son engagement auprès des collectivités de partout au Canada.

Bien avant la crise économique mondiale actuelle, Ford a reconnu que son modèle d'entreprise devait être changé. Au cours des dernières années, nous avons pris des mesures pour mettre l'entreprise sur la voie d'une viabilité à long terme.

Nous avons adapté nos opérations pour répondre à la demande plus faible sur le marché en Amérique du Nord, et ces mesures ont donné lieu à des décisions difficiles en vue de réduire nos activités canadiennes ces dernières années. Nous sommes intervenus tôt pour restructurer notre entreprise, en mettant l'accent sur la création de nouveaux produits, l'économie de carburant, la qualité élevée et une sécurité inégalée. Nous allons sortir sur le marché sept nouveaux véhicules au cours des six premiers mois de l'année en cours, ce qui est plus que n'importe quel autre fabricant.

Quand il s'agit des produits, tout ce que nous faisons chez Ford vise à exceller dans quatre principaux secteurs: l'économie de carburant, la qualité, la sécurité et la technologie intelligente.

En ce qui concerne les carburants de remplacement, Ford a été l'un des premiers fabricants d'automobiles à mettre sur la route des voitures à hydrogène. Nous sommes le premier constructeur d'automobiles au monde à offrir des véhicules à moteur à combustion interne à hydrogène, et ces véhicules à hydrogène sont utilisés comme navettes ici même sur la Colline du Parlement.

Ford permet à des millions d'automobilistes d'économiser en offrant parmi les meilleures économies de carburant, sinon les meilleures, pour chaque nouveau véhicule qu'elle sortira sur le marché. Par exemple, nous allons mettre sur le marché cette année la nouvelle Ford Fusion Hybride, qui est la berline intermédiaire la plus écoénergétique dans le monde.

Aussi cette année, Ford lancera sur le marché les meilleurs moteurs EcoBoost de l'industrie, qui consomment 20 p. 100 moins d'essence et émettent jusqu'à 15 p. 100 moins de dioxyde de carbone.

Ford vendra une nouvelle voiture commerciale électrique à batterie cette année également, la Transit Connect, un modèle 2010 que nous mettrons sur le marché plus tard cette année.

Et nous avons établi un partenariat avec l'entreprise canadienne Magna International pour mettre au point une petite voiture électrique à batterie avant 2011.

D'ici 2012, Ford lancera une nouvelle génération de véhicules hybrides, d'hybrides rechargeables et de véhicules électriques à batterie.

Parlons maintenant de qualité un instant. La qualité des véhicules de Ford égale maintenant celle des voitures de Honda et de Toyota, et des tiers importants comme J.D. Power and Associates et *Consumer Reports* ne cessent de le reconnaître.

Ford fait aussi figure de chef de file en matière de sécurité car elle détient plus de cotes de sécurité de cinq étoiles que n'importe quel autre fabricant d'automobiles. Ford a récemment devancé Honda pour ce qui est du nombre de prix accordés par l'Insurance Institute for Highway Safety au chapitre de la sécurité.

L'année 2009 présente clairement de nombreux défis. Des entreprises et des consommateurs de partout ressentent les répercussions de la crise économique mondiale, et nous ne nous attendons pas à ce que les ventes de l'industrie de l'automobile canadienne augmentent. En fait, nous nous attendons à ce qu'elles baissent de 13 p. 100 environ cette année.

En février, les ventes de l'industrie ont reculé de 28 p. 100. Jusqu'à présent cette année, elles ont baissé de 26 p. 100 par rapport à la même période l'an dernier. Quand on considère que 20 p. 100 de toutes les ventes au détail au Canada sont liées au secteur de l'automobile, ce ralentissement aura de sérieuses répercussions connexes. Cette baisse des ventes d'automobiles signifie que 250 000 véhicules de moins seront vendus, ce qui entraînera des pertes de ventes d'environ 20 milliards de dollars et près de 3 milliards de dollars en taxes perdues en 2009. Si nous enregistrons des baisses encore plus marquées comme celles aux États-Unis, ces pertes doubleront.

• (1835)

La meilleure façon dont le gouvernement canadien peut venir en aide à l'industrie de l'automobile, c'est de loin par le recours à des incitatifs directs pour amener les consommateurs à se rendre à nos salles d'exposition, disposés à acheter de nouveaux véhicules. Pour ce faire, les consommateurs doivent avoir accès au crédit et à des incitatifs à l'achat de nouveaux véhicules en cette période économique difficile.

Il y a deux mesures importantes que le gouvernement peut prendre pour aider à cet égard. Même si la Facilité canadienne de crédit garanti annoncée dans le budget de 2009 aidera à fournir aux entreprises de financement automobile les fonds dont elles ont besoin pour offrir aux consommateurs des prêts et des locations et financer les stocks des concessionnaires, le montant de 12 milliards de dollars est vraisemblablement bien inférieur à ce qu'il nous faut. L'Association canadienne de financement et de location estime que les prêts et les locations d'automobiles s'élèvent à 60 milliards de dollars environ annuellement.

Les marchés du crédit sont gelés depuis plus d'un an pour les entreprises de financement automobile. En fait, la Ford Motor Credit n'a pas pu titriser des prêts sur le marché libre au Canada depuis 2006. Ces fonds sont nécessaires pour garantir de nouveaux prêts et de nouvelles locations, et cette absence de crédit se traduit par la réduction des ventes de l'industrie et des locations qui est survenue au cours de la dernière année.

Si elles ont du crédit additionnel, les entreprises de financement automobile pourront accorder plus de prêts et de locations aux consommateurs. Les titres cotés adossés à des créances offrent au gouvernement et aux contribuables des investissements de qualité qui offrent un rendement élevé. Ils peuvent être fixés à faible risque et donneront à l'industrie la flexibilité dont elle a besoin pour amasser des fonds dans ce marché du crédit difficile. Les fonds devraient s'appliquer aux prêts et aux locations d'automobiles et aux

stocks des concessionnaires, et cette mesure devrait être mise en oeuvre dans les plus brefs délais.

Le ralentissement des ventes au Canada semble être de trois à six mois en retard sur les États-Unis. Cet accès au crédit nous aidera à empêcher qu'il y ait d'autres baisses. Nous devons jeter l'ancre et fortifier nos assises et, pour l'instant, ce n'est pas le cas.

La deuxième mesure que le gouvernement peut prendre, c'est d'offrir des incitatifs aux consommateurs dans le cadre d'un programme qui remettrait 3 500 \$ au consommateur à l'achat d'une nouvelle voiture ou d'un nouveau camion léger. En janvier, l'Allemagne a mis en place un incitatif qui offre aux consommateurs 2 500 euros, ou l'équivalent d'environ 4 000 \$ en argent canadien, pour l'achat d'une nouvelle voiture ou d'un nouveau camion léger quand ils se départissent d'une voiture vieille de neuf ans ou plus. Fait remarquable, les ventes de voitures neuves en Allemagne ont augmenté de 22 p. 100 en février grâce à la mise en place de ce programme.

Le programme fédéral de mise à la casse instauré par Environnement Canada ne donne pas de résultats, et personne ne semble l'utiliser. Cet échec est vraisemblablement attribuable au fait qu'une voiture de dix ans a une valeur de 3 500 \$ environ et que l'incitatif offert n'est que de 300 \$. Le gouvernement canadien devrait mettre immédiatement en place un incitatif de 3 500 \$ pour l'achat de n'importe quelle nouvelle voiture ou de n'importe quel camion léger jusqu'à la fin de l'année.

Pour être admissibles à cet incitatif, les consommateurs seraient appelés à mettre à la casse un véhicule qui a dix ans ou plus. Ainsi, on veillerait à ce que les ventes soient vraiment additionnelles et que l'argent ne soit pas versé à des consommateurs qui auraient acheté un nouveau véhicule dans d'autres circonstances. Ce programme serait bénéfique pour l'environnement car une voiture de 10 ans produit de 12 à 18 fois plus d'émissions de polluants atmosphériques que les nouvelles voitures ou les nouveaux camions, et l'économie d'essence moyenne d'un véhicule acheté de nos jours est beaucoup plus grande que celle d'une voiture achetée il y a 10 ans.

L'incitatif pour les consommateurs s'impose de toute urgence pour stimuler les ventes d'automobiles, ce qui aidera à favoriser l'activité économique et la production pour tous les fabricants au Canada. Puisque la subsistance d'un Canadien sur sept dépend de l'industrie de l'automobile, inutile de vous dire à quel point il est essentiel de prendre des mesures pour stimuler l'industrie.

Nous sommes impatients de travailler avec le comité pour aider à stabiliser notre économie au Canada.

Merci de m'avoir donné l'occasion de vous rencontrer.

Caroline, J.R. et moi-même répondrons à vos questions.

• (1840)

Le président: Merci, monsieur Mondragon.

Les membres du comité auront une cinquantaine de minutes pour poser des questions et faire des commentaires. Nous commencerons par M. Valeriotte.

M. Francis Valeriotte (Guelph, Lib.): Merci, M. Mondragon, Mme Hugues et M. Rowland d'être venus ce soir. Je vous en suis reconnaissant.

Vous avez parlé du programme de mise à la casse. Vous avez fait une comparaison entre celui en Allemagne et celui au Canada, et vous avez dit que notre programme ne fonctionne pas. Je pense que nous offrons 300 \$ pour un véhicule de plus de 10 ans. Je remarque qu'il a été question du programme de mise à la casse dans un document que l'Association canadienne des constructeurs de véhicules avait soumis au gouvernement en octobre 2007. Je comprends que ce projet de mise à la casse se profile à l'horizon depuis un bon moment; il a été un irritant et a été cerné comme étant un programme qui stimulerait les ventes. Pourriez-vous me confirmer cela?

Mme Caroline Hughes (directrice des relations gouvernementales, Ford Canada): Tout d'abord, je peux confirmer que l'ACCV a effectivement déjà discuté du programme. Nous faisons partie de l'ACCV depuis 2007.

En fait, en tant que participants de l'industrie, nous avons parlé du programme de mise à la casse depuis probablement plus d'années que cela. Il est perçu comme étant un moyen très avantageux d'aider les consommateurs à se départir de leurs véhicules et de faire l'acquisition plus rapidement de voitures plus neuves, plus écologiques, plus sécuritaires.

M. Francis Valeriote: Le gouvernement actuel vous a-t-il expliqué pourquoi il n'adopte pas un programme de mise à la casse plus solide?

Mme Caroline Hughes: Nous avons eu plusieurs consultations avec le gouvernement et Environnement Canada.

L'un des défis que même nous en tant qu'industrie avons, c'est de nous entendre sur un programme de mise à la casse très compliqué. C'est la beauté du programme allemand. C'est très simple à comprendre. Les consommateurs peuvent très facilement y prendre part. Essentiellement, le programme permet au marché de fonctionner.

Le plus gros problème que nous avons de nos jours, c'est que la demande des consommateurs est insuffisante. Si on offre au consommateur une somme supérieure à la valeur du véhicule, il risque de choisir de se départir de la voiture qu'il aurait autrement conservée.

M. Francis Valeriote: Mais avez-vous proposé ce programme, ou un modèle semblable, au gouvernement actuel et lui avez-vous demandé de le mettre en place dans l'industrie?

Mme Caroline Hughes: Nous n'avons pas instauré un programme de cette ampleur en 2007.

M. Francis Valeriote: Mais vous avez bel et bien instauré un programme, en espérant qu'il soit mis en oeuvre et déployé?

Mme Caroline Hughes: Nous n'avons pas eu les détails précis; nous avons toutefois reçu des suggestions sur la manière qu'un programme pourrait fonctionner.

M. Francis Valeriote: Les ventes au Canada seraient-elles plus élevées maintenant si ce programme avait été mis en place?

Mme Caroline Hughes: Je ne suis pas certaine de pouvoir répondre à cette question.

M. Francis Valeriote: D'accord.

M. David Mondragon: Je ne suis pas sûr que vous puissiez le mener aussi longtemps et qu'il ait les mêmes répercussions sur le marché. De nos jours, près de 30 p. 100 des véhicules au Canada ont plus de 11 ans, ce qui correspond à environ six des 20 millions de véhicules au Canada. C'est beaucoup. Mais à mesure que l'on commence à retirer ces...

Je ne sais donc pas quelle est l'incidence à long terme du programme. Nous pensons qu'il s'agit d'un excellent incitatif à court terme.

De plus, vous avez utilisé le mot « irritant ». C'est une occasion pour le Canada d'aider les Canadiens, notre environnement, notre industrie et, parce que celle-ci joue un rôle aussi essentiel dans notre économie, d'aider notre économie à se stabiliser et à être en voie de se redresser.

M. Francis Valeriote: Je comprends cela. Je suggère que s'il avait été instauré un peu plus tôt, nous n'aurions peut-être pas actuellement cette dégradation ou cette érosion des ventes.

J'ai une autre question pour vous. J'aimerais savoir quels sont les autres irritants pouvant exister dans l'industrie. Y a-t-il certaines questions de réglementation sur les émissions ou les normes de sécurité, ou des questions concernant l'amincissement de la frontière? Y a-t-il des questions liées plus précisément à l'industrie? Et pouvez-vous commenter sur comment on pourrait venir en aide l'industrie en réglant ces questions?

• (1845)

M. David Mondragon: Je dirais que nous travaillons actuellement sur plusieurs questions avec le gouvernement. D'abord et avant tout, nous aidons à libérer le marché du crédit pour les titres garantis adossés à des créances. Les mesures qui sont actuellement prises sont très favorables. Nous en sommes très reconnaissants. Nous devons maintenant faire en sorte que l'argent soit entre les mains des financiers pour que nous puissions aller de l'avant.

Deuxièmement, nous parlons en ce moment du programme de relance. Les mesures de relance peuvent être prises dans bien des secteurs, tels que la mise à la casse ou un congé fiscal...

M. Francis Valeriote: Monsieur Mondragon, je vous demande de nous parler plus précisément des autres règlements qui pourraient aider l'industrie — les émissions, la sécurité, ce genre de choses —, de même que la frontière...

M. David Mondragon: Le libre-échange, l'harmonisation des normes relatives à l'économie de carburant, le passage à la frontière — ce sont des dossiers auxquels nous travaillons avec le gouvernement. Je ne les qualifierais pas de... comment les avez-vous appelés, d'« irritants »?

M. Francis Valeriote: Oui.

M. David Mondragon: Je ne dirais pas que ce sont des irritants; ce sont des entraves pour nous. Ils constituent une occasion pour nous de renforcer nos relations et nos affaires au Canada.

Je vais laisser Caroline continuer à ce sujet.

Mme Caroline Hughes: D'accord.

Comme tous les membres du comité et vous-même le savez sans doute, notre industrie fait partie intégrante du marché nord-américain. Cette intégration a commencé en 1965 avec le pacte de l'automobile. Dans la mesure du possible, il est extrêmement utile pour nous d'avoir des normes relatives aux véhicules communes pour la sécurité et les émissions des deux côtés de la frontière. Toute dérogation à une norme commune fait augmenter les coûts du produit et du processus de conception.

Dans certains cas — ironiquement, surtout avec nos véhicules à la fine pointe de la technologie —, quand les volumes sont si faibles, surtout lorsqu'ils sont lancés, leur mise en marché au Canada est souvent retardée, ou éventuellement annulée, si les normes sont telles que nous ne pouvons pas concevoir les voitures conformément à ces normes uniques et quand même réaliser l'analyse de rentabilisation pour mettre en marché ces véhicules au Canada.

Nous sommes satisfaits de l'engagement en vue d'avoir une norme nord-américaine harmonisée relative à l'économie de carburant, et non pas des normes régionales divisées ou une multitude de normes. Nous avons grandement bénéficié des normes d'émissions d'échappement harmonisées.

En ce qui concerne la sécurité, il y a encore de nombreuses normes qui ne sont pas encore harmonisées. Nous encourageons le gouvernement à continuer de les harmoniser du mieux qu'il peut.

M. Francis Valeriote: J'ai une dernière question, pour ce tour à tout le moins.

La semaine dernière, on nous a dit que si General Motors sombre, sa chaîne d'approvisionnement commencera à s'effriter, ce qui aura des répercussions sur les autres fabricants d'automobiles comme Chrysler, Toyota, Honda et vous. Pouvez-vous commenter sur l'exactitude de cette affirmation?

M. David Mondragon: Il est bien connu que la base d'approvisionnement pour non seulement les trois grands constructeurs d'automobiles, mais aussi pour Toyota et Honda, est assez interdépendante. Nous avons tous des fournisseurs en commun. Essentiellement, environ 80 p. 100 des fournisseurs avec qui j'ai travaillé ont fait des affaires avec tous les fabricants. Il existe un risque si la chaîne d'approvisionnement se brise, mais nous espérons que ça n'arrivera pas.

Les fournisseurs sollicitent en ce moment du soutien des États-Unis également. Je crois qu'ils demandent aussi de l'aide au Canada pour stabiliser leur situation financière. Une base d'approvisionnement stable est très importante pour l'avenir de notre industrie.

Le président: Merci beaucoup, monsieur Mondragon.

[Français]

Nous utilisons les deux langues officielles. Il y a donc des députés qui poseront des questions en français.

[Traduction]

Les deux langues officielles sont utilisées à ce comité. Certains membres vous poseront des questions en français et d'autres, en anglais. Si vous souhaitez entendre la traduction, l'écouteur se trouve sur la table. La greffière peut vous aider à l'installer.

M. David Mondragon: D'accord.

[Français]

Le président: Monsieur Vincent, vous avez la parole.

M. Robert Vincent (Shefford, BQ): Bienvenue et merci de votre témoignage. Les médias nous ont signalé la semaine dernière que Ford n'était pas présente au Salon de l'automobile de Québec. Par cette absence au Salon de l'automobile, quel signal croyez-vous avoir envoyé aux concessionnaires Ford, d'abord, et ensuite, aux clients québécois?

• (1850)

[Traduction]

M. David Mondragon: Nous avons participé au salon de l'auto de Montréal qui, pour nous, couvre le marché de Montréal et de

Québec. Nous y avons une grande présence. Nous avons présenté notre nouvelle B-car mondiale, la Ford Fiesta.

Le lancement canadien a été effectué à Montréal, qui est un marché très important pour nous. C'est un marché dominé par les voitures. Le marché des voitures l'emporte nettement sur le marché des camions à Montréal et à Québec, comparativement au reste du Canada. C'est un marché important pour nous.

En raison de contraintes financières — et nous surveillons de très près nos finances chez Ford —, nous effectuons des compressions dans des secteurs où nous pensons pouvoir le faire. Plutôt que de faire une exposition de piètre qualité, nous ne participerons pas à certains des événements. Nous estimons que la couverture au salon de l'auto de Montréal a été excellente, avec plus de 200 000 visiteurs, et nous avons cru pouvoir représenter le marché québécois à ce salon de l'auto. De plus, la plupart de nos détaillants de Québec sont venus à Montréal pour assister au lancement de nos nouveaux véhicules, de même qu'à certaines réunions des détaillants tenues à ce moment-là.

[Français]

M. Robert Vincent: Parfait. M. Himanshu Patel, analyste chez JP Morgan Chase, estime que si les problèmes de liquidités de Ford ne sont pas immédiats, l'absence de reprise notable du marché automobile américain fait que Ford a seulement de 9 à 12 mois de décalage par rapport à GM en termes de besoins financiers.

D'après vous, est-ce que cet analyste est près de la vérité lorsqu'il parle de 9 à 12 mois de décalage?

[Traduction]

M. David Mondragon: J'imagine que chez Ford, nous ne sommes pas d'accord avec les analystes. Nous estimons que nous avons de bonnes assises financières à l'heure actuelle. Nous avons plus de 24 milliards de dollars en liquidités, et nous croyons avoir les assises financières pour affronter la tempête. Nous travaillons aussi étroitement avec tous les intervenants pour essayer de trouver d'autres avenues afin de renforcer notre situation financière et, par le fait même, la société Ford du Canada.

En fait, j'ai sorti l'une de nos cartes, qui est le plan fondamental chez Ford. Il traite des quatre éléments clés, qui se trouvent sous « Un plan ».

Et je suis désolé, Robert, mais il n'est pas traduit. Nous vous en obtiendrons une copie traduite.

Il énonce que nous allons « restructurer vigoureusement pour assurer que l'entreprise soit rentable en fonction de la demande réelle actuelle et le modèle changeant ».

Le plan prévoit ensuite que le deuxième élément clé consiste à « accélérer l'élaboration de nouveaux produits que nos clients veulent et auxquels ils attachent de l'importance ». Et c'est ce qui se passe à l'heure actuelle, car nous allons mettre sur le marché sept nouvelles voitures au cours des six prochains mois. Ces nouveaux modèles sont bien accueillis par les consommateurs canadiens, et c'est évident car notre part a augmenté de 200 points de base au cours des trois derniers mois.

Nous prévoyons aussi « de financer et d'améliorer notre bilan financier ». Nous allons nous financer en cette période très difficile et nous y arriverons en prenant des décisions extrêmement ardues.

Et nous « travaillerons efficacement en équipe », la société Ford du Canada, nos détaillants et nos fournisseurs.

Certaines des mesures que nous avons prises chez Ford sont assez importantes. Nous avons réduit nos coûts de plus de cinq milliards de dollars au cours des trois dernières années. Nous sommes bien placés pour gérer nos affaires dans l'avenir. Nous avons éliminé notre capacité excédentaire, en fermant 17 usines pour aligner notre capacité de production sur la demande réelle des clients. Et nous avons apporté des ajustements à notre effectif, réduisant notre personnel à 60 000 employés au cours des trois dernières années. Depuis 2005, nous avons mis 60 000 employés à la retraite, dont 15 000 salariés et 45 000 employés rémunérés à l'heure. Nous avons réduit nos coûts en main-d'oeuvre et avons négocié des ententes favorables avec nos partenaires des TUA et des TCA. Nous avons parallèlement continué d'investir dans les technologies de pointe. Et nous sommes un chef de file en économie de carburant grâce à la qualité, à la sécurité et à la technologie qui ont vraiment distingué notre marque sur le marché.

Là encore, nous avons pris des décisions très difficiles, et ce plan a commencé il y a trois ans chez Ford. Ces mesures sont en place depuis plus de deux ans. Ce n'est donc pas quelque chose qui vient d'apparaître au moment où l'économie prend un virage à gauche et que les temps sont durs pour l'industrie. Nous avons planifié et nous avons amassé une réserve de caisse pour pouvoir affronter les temps difficiles qui nous attendent, et c'est ce que nous allons faire en tant qu'entreprise.

• (1855)

[Français]

M. Robert Vincent: Aujourd'hui, une entente a été conclue à Detroit entre le syndicat des travailleurs de l'automobile des États-Unis et Ford. Vous attendez-vous à conclure une entente avec le syndicat local canadien incessamment?

[Traduction]

M. David Mondragon: Tout d'abord, on nous a dit ce soir que l'entente avec les TUA a été ratifiée, et nous nous en réjouissons. Nous avons depuis longtemps d'excellentes relations de travail avec les TCA. Les pourparlers viennent de commencer, mais en dehors de ceux-ci, nous ne sommes pas libres de discuter de ces négociations.

Comme fabricant, nous n'avons pas une production ou un avantage en termes de coûts à l'heure actuelle au Canada, comparativement à d'autres pays en Amérique du Nord. Et nous espérons que par l'entremise de ces discussions avec les TCA, nous pourrions harmoniser nos coûts avec ceux d'autres pays en Amérique du Nord.

[Français]

M. Robert Vincent: Si on continue sur la même lancée et qu'on perd tous les mois 25 ou 28 p. 100 de notre marché, à un moment donné, Ford ne pourra plus suivre sans demander l'aide du gouvernement. Vous m'avez dit que tout allait bien, que ce soit du côté de votre restructuration, des fermetures d'usine ou des mises à pied. Cependant, si les ventes de voitures neuves continuent à baisser de façon draconienne, qu'arrivera-t-il dans les prochains mois?

[Traduction]

M. David Mondragon: Notre plan consiste à prendre les décisions ardues que nous devons prendre en tant que société pour nous financer de manière à surmonter cette période économique difficile. Nous travaillons avec les principaux intervenants, certains détenteurs d'obligations, les TUA et les TAC pour gérer très étroitement nos finances. Nous prenons des décisions très difficiles à l'interne de sorte à avoir la stabilité et les liquidités.

La clé chez Ford est néanmoins de suivre son plan et de ne pas du tout y déroger. Si vous posez la question à n'importe qui chez Ford, il vous récitera ces quatre principes fondamentaux que nous avons, et il vous dira que nous allons de l'avant.

Chez Ford, c'est une transformation axée sur les produits. Si vous regardez nos produits et notre situation dans le passé et à l'heure actuelle, les choses sont bien différentes de ce qu'elles étaient il y a quelques années seulement. Nous vendions autrefois 60 p. 100 de camions et 40 p. 100 de voitures. D'ici 2010, nous vendrons 60 p. 100 de voitures et de véhicules multisegments et 40 p. 100 seulement de camions. Nous dépendrons beaucoup moins des camions et des gros véhicules sur la route, et nous tirerons parti des voitures de plus petite taille qui sont plus écoénergétiques, technologiques et sécuritaires pour faire fonctionner notre entreprise et répondre à la demande des consommateurs, surtout ici au Canada, et dans des marchés comme Québec et Montréal, où il existe une demande pour des voitures de plus petite taille pour s'adapter à l'infrastructure.

Le président: Merci beaucoup, monsieur Mondragon.

Nous allons maintenant entendre M. Lake, puis M. Masse.

M. Mike Lake (Edmonton—Mill Woods—Beaumont, PCC): Merci, monsieur le président.

J'ai quelques questions. De toute évidence, je ne vais pas vous demander pourquoi votre situation est différente de celle de certains de vos concurrents, car vous avez déjà répondu à cette question en quelque sorte.

L'une des choses qui m'intéressent, quant à l'orientation que nous allons prendre à partir d'ici, c'est qu'à la fin de février, dans son formulaire 10K, Ford a indiqué qu'en raison du volume des ventes de l'industrie inférieures à 9,2 millions de dollars aux États-Unis, il pourrait être nécessaire de puiser dans les fonds publics. Prévoyez-vous demander de l'aide dans l'avenir? On semble beaucoup laisser entendre que nous avoisinons les 9,5 millions. Nous nous en approchons. Le point critique est-il de 9,2 millions?

M. David Mondragon: Je ne pourrais pas vous dire en ce moment. Je pense qu'il n'est pas sain d'émettre des hypothèses sur un point critique.

L'industrie éprouve bien des difficultés. Notre plan consiste à nous en sortir en nous finançant. Là encore, nous prenons des décisions difficiles. Nous travaillons avec tous nos principaux intervenants et nous voulons nous en sortir nous-mêmes. Nous offrons un produit qui est viable, qui répond aux besoins actuels des consommateurs, et nous croyons que le lancement de ces véhicules stabilisera notre marché. Nous entrevoyons une baisse du marché de 13 p. 100. Le ralentissement aux États-Unis est bien pire que celui au Canada. Toutefois, nous suivons la même trajectoire qu'aux États-Unis. Si nous ne controns pas la vague ici au Canada, nous allons tomber dans le même gouffre qu'eux. Nous devons jeter l'ancre; nous devons stabiliser notre industrie et commencer à progresser à partir de là. Nous espérons pouvoir le faire.

• (1900)

M. Mike Lake: Les répercussions qui vous touchent ne se limitent évidemment pas à la chute des ventes de 13 p. 100 au Canada. Quel pourcentage des véhicules que vous fabriquez au Canada sont en fait vendus aux États Unis?

M. David Mondragon: Environ 80 p. 100.

M. Mike Lake: Vous êtes donc énormément touchés par le ralentissement aux États-Unis. Je pense que c'est une question pertinente pour la suite de nos travaux. Nous essayons de prendre des décisions clés pour l'industrie. Il est important pour nous de savoir quelles sont les chances que vous fassiez appel à nous pour obtenir de l'aide dans l'avenir. J'aimerais que vous nous fournissiez peut-être une réponse plus précise à ce sujet.

M. David Mondragon: Là encore, notre intention consiste à nous financer de manière à surmonter cette période difficile. À partir de ce que nous voyons aujourd'hui, en cette période de turbulence dans l'économie actuelle, nous comptons nous financer pour nous en sortir. Nous avons amplement de liquidités à l'heure actuelle. Nous travaillons avec les principaux intervenants pour renforcer notre situation financière, et nous pouvons naviguer sur ces eaux troubles.

M. Mike Lake: Jusqu'à quand pourrez-vous le faire?

M. David Mondragon: Émettre des hypothèses n'est aucunement utile. Ça ne sert à rien à nos employés, à nos consommateurs et à nos détaillants. Ça n'aide en rien l'économie.

À partir de ce que nous voyons aujourd'hui, de la conjoncture difficile actuelle, et compte tenu que nos véhicules sont mieux accueillis par les consommateurs canadiens et américains en ce moment que ces trois dernières années — notre part du marché augmente aux États-Unis et au Canada, ce qui veut dire que nous prenons de l'expansion dans une économie et une industrie en déclin —, nous obtenons une plus grande part du gâteau. Et comme je l'ai dit, notre part du marché a grimpé de 200 points de base au Canada. Nous pensons que c'est une excellente occasion de l'augmenter encore plus puisque nous mettrons sur le marché sept nouveaux véhicules au cours des six prochains mois, ce qui est plus que tout autre fabricant. Nous enregistrons ce même effet de levier aux États-Unis également.

M. Mike Lake: Je veux donner suite à vos commentaires à cet égard. Vous avez parlé de vos ventes par rapport aux autres entreprises, et je pense qu'il y a un argument important à faire valoir. Dans quelle mesure cet avantage que vous avez au chapitre de la part du marché — précisons clairement que vos ventes sont en baisse, mais que votre part du marché a légèrement augmenté — est-elle attribuable à la force perçue?

Je pense que l'un des défis auxquels nous sommes confrontés, c'est que plus nous parlons de la faiblesse de chaque société, moins les gens sont susceptibles d'acheter des voitures. C'est l'un des risques de passer par le processus par lequel nous sommes en train de passer. À quel point votre force perçue contribue-t-elle à affronter la tempête?

M. David Mondragon: Pouvez-vous nous expliquer plus en détail ce que vous entendez par « force perçue »?

M. Mike Lake: Vous ne demandez pas d'argent quand tout le monde en demande.

M. David Mondragon: Permettez-moi de distribuer ce que nous appellerons l'article F-1. Vous pouvez y jeter un oeil. J'aimerais m'en servir comme exemple.

Une voix: Pouvons-nous présenter des articles comme celui-ci?

Le président: Si nous distribuons des documents, ils doivent être dans les deux langues officielles. Nous comptons des membres au comité qui utilisent le français.

À moins qu'il soit dans les deux langues officielles, je vous demanderais d'en faire la lecture aux fins du compte rendu.

M. David Mondragon: Très bien, Michael.

Cette lettre a été écrite par Sally Gibbs. Je ne pense pas qu'elle avait la capacité de la traduire pour nous, mais nous allons la traduire pour le groupe.

La lettre était adressée à M. Alan Mulally et se lisait comme suit:

MERCI de ne PAS avoir demandé l'argent des contribuables pour renflouer votre entreprise. Je sais que les temps sont difficiles, mais vous avez un bon produit et vous allez pouvoir traverser la crise actuelle! J'avais un Ford Ranger 1993 avec lequel j'ai parcouru 269 000 milles. Continuez simplement de faire preuve du sens des responsabilités. Les Américains savent le reconnaître et choisiront Ford de préférence aux autres constructeurs qui prennent l'argent des contribuables pour racheter leurs erreurs. Voici 10 \$ pour vous aider à vous remettre dans la bonne voie.

Sally Gibbs

Retraîtée de la USAF et Américaine reconnaissante.

J'utilise cette lettre comme exemple.

Et, s'il vous plaît, il ne faut pas interpréter cela comme une attaque dirigée contre les autres constructeurs. Cela veut surtout dire que nous n'avons pas demandé d'aide financière et que cela n'a pas échappé aux consommateurs. Ils reconnaissent que nous ne sommes pas dans la même situation que nos concurrents à Détroit. Notre entreprise n'est pas seulement sur une trajectoire différente en ce qui a trait à la situation actuelle de sa trésorerie, mais nous sommes également sur une trajectoire différente pour ce qui est des nouveaux produits que nous offrons: sur le plan de la qualité, de la sécurité et de la technologie.

C'est ce qui distingue Ford aujourd'hui, beaucoup plus que le fait de ne pas avoir sollicité l'aide du gouvernement.

M. Mike Lake: Comprenez-moi bien. Le fait que vous n'avez pas sollicité l'aide du gouvernement est une bonne chose.

Je veux parler de la facilité de crédit garanti. Vous en avez parlé comme d'une chose importante: 12 milliards de dollars prévus dans le budget pour aider les consommateurs à acheter des véhicules. De toute évidence, le budget se trouve devant le Sénat à l'heure actuelle. Il doit être adopté par le Sénat pour pouvoir prendre effet. Il est intéressant que vous disiez que c'est probablement beaucoup moins que ce qui est nécessaire. Je pense vous avoir entendu dire que ce qu'il faudrait, c'est 60 milliards de dollars.

Cela me pose beaucoup de difficultés. Lorsque je parle à mes électeurs, le sentiment qui se dégage généralement, ce n'est pas que nous ne donnons pas suffisamment d'argent aux constructeurs automobiles. Peut-être que vous pouvez défendre votre position dès maintenant devant mes électeurs, qui regardent peut-être nos délibérations, et leur dire comment vous justifiez une demande de 60 milliards de dollars à titre de facilité de crédit garanti.

M. David Mondragon: Laissez-moi clarifier ce point. Le chiffre de 60 milliards de dollars est une estimation provenant de l'Association canadienne de financement et de location. C'est la somme financée au Canada, par le biais des prêts à l'achat et à la location, au niveau de détail pour nos concessionnaires.

Est-ce que le chiffre sera aussi élevé? Non, il n'est pas nécessaire qu'il soit aussi élevé que cela. Mais si vous regardez un plafond, c'est le niveau le plus élevé. Cependant, ce qui arrive maintenant, c'est que nous contractons des prêts, à titre de fabricants, comme le font les autres fabricants, pour financer des transactions. Mais nous n'avons pas de marché pour garantir ces prêts. Il n'y a pas de marché viable pour regrouper ces créances et les vendre sur le marché libre. Premièrement, cela entraîne un épuisement énorme des disponibilités de l'entreprise et, deuxièmement, cela limite notre capacité d'offrir du financement automobile sous forme de location. Le marché de la location en ce qui a trait à la titrisation des crédits a été extrêmement serré, non seulement ici, mais également aux États-Unis.

Fondamentalement, en ce qui concerne les prêts que nous offrons au Canada aujourd'hui, nous sommes forcés, en tant que fabricant, de nous tourner vers notre société mère aux États-Unis pour emprunter de l'argent pour pouvoir offrir ces prêts au Canada. Pour dire la vérité, nos affaires au Canada sont en sursis. Nous avons besoin que le marché canadien, les établissements financiers canadiens et le gouvernement canadien aident les Canadiens à aider les Canadiens. L'enjeu, c'est la stabilisation de l'économie canadienne, la stabilisation d'une industrie qui représente 20 p. 100 des ventes au détail et la stabilisation d'un emploi sur sept au Canada.

• (1905)

Le président: Merci.

Monsieur Masse.

M. Brian Masse (Windsor-Ouest, NPD): Merci, monsieur le président, et merci à notre délégation qui est venue malgré un si court préavis. Nous vous en sommes reconnaissants.

Je veux parler spécifiquement de vos solutions. Nous vous avons demandé de venir et nous n'allons pas spéculer pour savoir quels pourraient être vos besoins dans l'avenir. Je pense que nous voulons avoir un certain point de vue sur ce qu'il faudrait, en fait, pour protéger les emplois des travailleurs.

Nous avons pris bonne note des 60 milliards de dollars, par rapport aux 12 milliards de dollars prévus. Vous avez décrit expressément un programme — les 3 500 \$ — fondé sur le programme adopté en Allemagne. C'est une question que je connais et j'ai, en fait, commandé un rapport sur ce que l'Allemagne fait pour ses travailleurs. Mais il y a une chose qui m'inquiète au sujet de la limite de 10 ans. Ne pensez-vous pas que si vous aviez un véhicule âgé de huit ou neuf ans, vous pourriez vouloir profiter de ce programme? Ne serait-il pas plus sensé d'avoir un versement progressif selon que vous avez un véhicule âgé de huit, neuf ou dix ans? Je n'aimerais pas voir des gens qui possèdent un véhicule âgé de neuf ans attendre une autre année alors que vous pourriez échelonner le programme d'une manière légèrement différente.

Quelles sont vos idées sur la façon de s'assurer que ce programme fonctionne?

M. David Mondragon: D'abord et avant tout, nous sommes prêts à signer. Nous sommes prêts à accepter huit ans, neuf ans, sept ans, et même six et cinq ans. Dix semble être un chiffre... Si vous regardez ce qu'on a fait en Allemagne, tout véhicule âgé de neuf ans et plus était compris dans le programme. Si vous examinez la situation au Canada, 30 p. 100 de notre parc automobile est âgé de 11 ans et plus. Alors, tout dépend de l'effet que vous voulez avoir sur le parc automobile et de la vigueur du programme que le gouvernement est en mesure de soutenir.

Mettre en place au Canada un programme semblable à celui qui est en vigueur en Allemagne coûtera de l'argent. Si vous offrez 3 500 \$ par véhicule et que le programme touche 100 000 véhicules, cela représente 350 millions de dollars. C'est quelque chose qui coûte cher, mais ce sera efficace.

Si on regarde l'expérience allemande, on avait prévu une augmentation des ventes de 7 p. 100 à cause du programme — 200 000 véhicules. La taille de l'industrie automobile allemande est légèrement inférieure au double de la nôtre, alors, si nous mettons en place un programme semblable ici, une bonne approximation serait que le programme toucherait environ 100 000 véhicules. Voilà essentiellement le coût du programme. Mais plus vous réduisez en termes d'âge des véhicules, plus l'effet obtenu sera grand parce que

vous allez offrir la possibilité d'acheter un véhicule dans un environnement très difficile à un plus grand nombre de personnes.

M. Brian Masse: Et il est également très important que les gens comprennent vraiment ce qui se passe sur le marché du crédit. Vous avez dit que vous n'avez pas eu une grande relation en matière de financement avec les principaux établissements financiers au cours des dernières années. Je pense qu'il est important que les gens sachent — et j'ai soulevé cette question à quelques reprises —, si vous visitez le site Web de certaines des grandes banques qui font des profits à l'heure actuelle, qu'elles ont des taux d'intérêt pour les prêts automobiles variant de 5 p. 100, si vous représentez un bon risque du point de vue du crédit, jusqu'à 14 p. 100. Je sais que certains concessionnaires offrent à des gens qui ont des difficultés en matière de crédit des taux d'intérêt allant jusqu'à 30 p. 100.

Pensez-vous que le gouvernement devrait intervenir d'une manière quelconque par le biais de la réglementation dans ce dossier? Si nous n'arrivons pas à avancer les 60 milliards de dollars, nous devons trouver le financement ailleurs. Les banques ont de l'argent en ce moment. Elles continuent de faire des profits. En fait, elles sont les seules à faire de l'argent avec les automobiles à l'heure actuelle, ce qui est scandaleux. Alors, y a-t-il un rôle à jouer, surtout depuis que le taux directeur de la Banque du Canada est si bas?

• (1910)

M. David Mondragon: D'abord et avant tout, je dirais, pour élaborer sur ce que vous avez dit, que le marché ici a essentiellement laissé tomber le prêt et le financement liés à des titres adossés à des crédits mobiliers.

C'est la première chose à régler. Nous devons desserrer les freins. Nous avons besoin que le gouvernement ouvre ces portes et ces canaux et, à vrai dire, c'est une très belle occasion d'obtenir un excellent rendement des investissements, parce que ce sont des titres adossés à des crédits mobiliers. Cela signifie que vous avez un titre de créance, mais vous avez un actif très tangible qui comporte une excellente valeur pour appuyer le titre de créance; ce n'est pas comme s'il n'y avait que du vent derrière le titre.

L'autre élément, c'est que la titrisation des crédits et le marché libre doivent appuyer les prêts, la location et la vente en gros, l'ensemble de ces trois éléments. Nous avons d'énormes difficultés. Beaucoup de concessionnaires perdent des lignes de vente en gros. Nous avons certaines entreprises importantes ayant des parcs de véhicules qui sont incapables d'obtenir du financement, qui doivent renoncer à remplacer et à renouveler leur parc parce qu'elles ne peuvent obtenir de financement sur le marché libre.

Il n'y a qu'un seul endroit qui soit bien adapté, dans mon esprit, pour aider à faciliter ces transactions, et chez nous, c'est Crédit Ford. Les sociétés filiales de crédit connaissent bien ce domaine. Nous savons comment prêter, nous savons comment financer, nous savons comment faire de la location et nous savons comment maintenir des lignes de vente en gros. C'est notre domaine d'expertise, et nous savons comment stimuler les affaires. Vous ne verrez pas la Ford Motor Company offrir des taux d'intérêt de 30 p. 100 à un client. Nous offrons un financement aux consommateurs qui est concurrentiel sur le marché, et nous sommes également mus par la concurrence dans notre secteur.

La principale victime de l'incapacité de financer des titres dans le marché est la location. La personne qui paie le prix de notre repli dans le domaine de la location... Si vous regardez la location maintenant, nous louons, en tant qu'entreprise, environ 10 p. 100 de nos véhicules; il fut un temps où la location représentait près de 50 p. 100. Chez GM et chez Chrysler, la location représente moins de 10 p. 100, alors qu'avant, la location représentait pour nous trois entre 40 et 50 p. 100. Qui paie le prix pour ce déclin? Nos consommateurs. Si les consommateurs paient un prix élevé maintenant, c'est parce qu'ils sont forcés d'acheter et de financer un véhicule parce que nous n'avons aucun moyen de soutenir la location.

Maintenant, nous louons quand même 10 p. 100 de nos véhicules, alors nous continuons de faire de la location, mais c'est très loin de la demande normale des consommateurs. Qu'arrive-t-il lorsque le consommateur doit acheter plutôt que louer? Il doit payer des taxes sur 100 p. 100 du véhicule qu'il achète. Lorsque vous louez, les taxes s'appliquent sur le paiement mensuel et si le véhicule a une valeur résiduelle de 50 p. 100 à la fin du contrat de location, cela signifie que vous n'allez payer les taxes que sur 50 p. 100 de la valeur du véhicule. Alors, nous pénalisons beaucoup de consommateurs. L'effet de cascade est beaucoup plus important, si vous voulez poser une question plus large, en termes de durée des contrats actuels par rapport à ce qu'elle était il y a seulement quelques années.

M. Brian Masse: Je suis très au fait de cela, et je suis heureux que vous ayez soulevé la question de la location parce qu'elle n'a pas été discutée en profondeur ici. Et l'acquisition d'un parc automobile est tellement importante, je vois cela dans ma ville. Une minifourgonnette dans l'acquisition d'un parc, cela peut vraiment influencer sur les ventes. Cela concerne également le fait de rendre les entreprises plus compétitives parce qu'elles modernisent leurs services.

Je serais négligent de ne pas vous poser de questions à ce sujet. J'ai un projet de loi d'initiative parlementaire qui concerne l'après-commercialisation. Il pourrait peut-être se rendre en deuxième lecture. Seriez-vous prêts à revenir dans un esprit constructif devant le comité à ce moment-là pour en discuter? Nous cherchons une solution à un problème que nous avons au Canada. Il y a des ensembles d'information différents au Canada et aux États-Unis, alors, nous cherchons une solution à ce problème. Littéralement, je peux monter dans ma voiture et me rendre à Détroit, Michigan, en 10 minutes pour y faire réparer ma voiture par un technicien qui n'a pas les mêmes compétences que quelqu'un ici au Canada.

Je suis d'accord avec la suggestion que vous avez faite ici de mettre sur les routes des véhicules neufs, ce qui est très important, et surtout pour combattre certaines idées fausses qui circulent. Votre compagnie, General Motors et Chrysler, ainsi que les entreprises d'outre-mer, offrez certains véhicules très excitants et qui sont mieux pour l'environnement.

En même temps, nous avons le problème de l'après-commercialisation à régler. Seriez-vous prêt à revenir à ce moment-là pour parler d'une solution constructive à ce problème?

M. David Mondragon: Je vais laisser Caroline répondre à cette question, mais avant de lui donner la parole, je vous dirais que ma réponse est un oui catégorique. Nous en serions ravis. Je pense qu'il est impératif que les constructeurs fassent partie de la décision. Il est impossible de faire progresser une initiative de ce genre sans prendre en considération les suggestions des constructeurs. Les subtilités techniques des véhicules d'aujourd'hui sont tellement compliquées et tellement différentes de celles des véhicules du passé qu'il y a beaucoup d'aspects dont il faudra discuter et tenir compte.

De nos jours, un mécanicien doit posséder d'abord et avant tout des connaissances en électricité et en informatique, parce que tous nos véhicules dépendent de systèmes informatiques très complexes. C'est donc une question que nous ne prenons pas à la légère. Nous serions ravis de faire partie de la décision et je pense que nous pourrions être très utiles au comité. Nous vous en serions reconnaissants.

Caroline est également très investie dans ce processus.

• (1915)

Le président: Merci.

Mme Caroline Hughes: Je crois que vous faites allusion au projet de loi sur le droit de réparer. Nous reviendrions volontiers vous en parler.

Comme vous le savez, nos concessionnaires dépensent beaucoup d'argent afin de former leur personnel et d'acquérir les outils particuliers qui leur permettent de réparer les véhicules. Comme nos véhicules sont de plus en plus informatisés et comportent un nombre de plus en plus grand d'éléments technologiques, nous voulons nous assurer qu'au bout du compte, nous faisons ce qu'il convient pour les clients.

C'est avec plaisir que nous vous ferons part de nos observations concernant votre projet de loi.

Le président: Merci.

Nous passons maintenant à M. Valeriote.

M. Francis Valeriote: Monsieur Mondragon, comme vous le savez, chacun des députés assis autour de cette table est préoccupé par deux choses: la façon dont l'argent des contribuables est investi et la préservation des emplois. Suivant la façon dont le gouvernement actuel répond aux besoins de l'industrie, ces deux intérêts pourraient bien être divergents.

Vous comparez aujourd'hui devant nous parce que nous voulons savoir quel sera, d'après vous, l'état de l'industrie dans cinq ou dix ans d'ici. Personne n'a envie d'investir de 7 à 10 milliards de dollars simplement pour lui permettre de survivre pendant six mois. L'industrie pourrait engloutir cet argent très rapidement.

Selon vous, quelle sera la situation de l'industrie dans cinq ans et dans dix ans? Quelles mesures seront nécessaires pour assurer sa survie à long terme?

J'aimerais que vous répondiez à ces questions du point de vue de l'industrie tout entière, et non pas du point de vue de Ford seulement.

M. David Mondragon: D'abord et avant tout, ce dont l'industrie a besoin, c'est de connaître la profondeur du gouffre. Aux États-Unis elle n'a pas encore atteint le fond et, pour être honnête, ici non plus. Le gouvernement a une excellente occasion d'aider l'industrie et l'économie à regagner une certaine confiance et à déterminer où se trouve le fond du gouffre, et, comme je l'ai dit plus tôt, à jeter l'ancre pour mettre fin à la dérive.

Si vous observez notre industrie à l'heure actuelle, Ford prévoit un recul de 13 p. 100, d'une année sur l'autre, comme je l'ai indiqué précédemment. Toutefois, nous ne prévoyons pas que notre chiffre d'affaires chutera de 13 p. 100. Le fléchissement de nos ventes sera beaucoup moins prononcé que celui de l'industrie, compte tenu de certains des points dont nous avons discuté plus tôt.

Cela étant dit, si vous consultez certains analystes de l'industrie, la valeur du recul prévu varie. Elle peut n'être que de 20 p. 100. Si nous suivons la trajectoire observée aux États-Unis, l'écart a été de 42 p. 100. Donc, si nous suivons la même trajectoire — et, pour le moment, nous semblons être engagés dans la même voie — et que nous ne parvenons pas à un palier et au fond, le nombre de véhicules vendus par notre industrie passera de 1,7 million à 1 million, ce qui aura des conséquences catastrophiques.

Comme je l'ai dit plus tôt, cela correspond à une réduction de notre chiffre d'affaires de l'ordre de 40 à 50 milliards de dollars, soit près de 6 milliards de dollars en impôts partout au pays. Mais, ce sont les Canadiens ordinaires qui en souffriront le plus.

M. Francis Valeriote: Je veux savoir où en sera l'industrie dans cinq à dix ans d'ici. Comment pouvons-nous rendre cette industrie durable? Avez-vous une opinion à ce sujet?

M. David Mondragon: Bien sûr. En premier lieu, il faut renforcer et stabiliser les marchés financiers. Si nous ne disposons pas d'un marché financier viable et si les constructeurs d'automobiles ne sont pas en mesure d'offrir du financement aux concessionnaires et aux consommateurs qui achètent leurs voitures et de maintenir un cycle commercial vigoureux, l'industrie ne connaîtra ni progrès, ni croissance. Le financement doit être renouvelable. Nous ne pouvons pas investir 12 milliards de dollars dans le marché puis, lorsque les fonds sont épuisés, décider qu'il n'y a plus de titres adossés à des créances. Si nous faisons cela, l'industrie connaîtra un regain, suivi d'un recul. Le marché évoluera en dents de scie. Nous ne pouvons permettre que cette situation se produise. Donc, ce que nous devons faire, d'abord et avant tout, c'est inciter les marchés du crédit à accorder des prêts, et permettre et soutenir les titres adossés à des créances. Cela contribuera à la stabilisation et à la croissance du marché.

En second lieu, nous devons, à court terme, mettre en œuvre un plan de relance. C'est ce que j'entendais par trouver le fond. Nous devons aller au devant des consommateurs et s'assurer qu'ils sont en mesure de dépenser. Ils doivent être convaincus que l'économie se rétablira; ils doivent faire confiance au gouvernement et avoir l'assurance qu'ils pourront trouver un véhicule qu'ils auront les moyens d'acheter.

M. Francis Valeriote: Permettez-moi de vous poser la question suivante? Pensez-vous que 10 milliards de dollars permettront à l'industrie de survivre? Cet argent suffira-t-il ou croyez-vous que l'industrie nous en demandera davantage?

M. David Mondragon: Je vous demande pardon. Votre question concerne-t-elle les 10 milliards de dollars?

M. Francis Valeriote: En ce qui concerne l'aide de 10 milliards de dollars sous forme de prêts que l'industrie a demandée, pensez-vous que ce montant suffira ou qu'au contraire, l'industrie nous en demandera davantage?

• (1920)

M. David Mondragon: En toute honnêteté, je ne suis pas venu ici pour formuler des commentaires sur les plans des autres constructeurs. Chacun s'emploie avec diligence à gérer sa propre entreprise et ce n'est pas à moi de parler de GM ou de Chrysler et je n'ai pas l'intention de le faire.

M. Francis Valeriote: D'accord. Vous avez mentionné une diminution des ventes chez Ford. Pouvez-vous convertir ces pertes au chapitre des ventes au Canada en pertes d'emplois?

M. David Mondragon: Eh bien, voyons voir. Je n'y ai pas vraiment songé. Si vous perdez des ventes, cela exerce des pressions

sur les installations de production. Combien de véhicules une usine canadienne de taille moyenne produit-elle — 100 000, 150 000? Si les pertes de ventes sont de l'ordre de 250 000 véhicules, il se peut que vous n'ayez plus besoin de deux usines au Canada. Si elles sont de l'ordre de 700 000, à quoi cela équivaut-il? Donc, le nombre d'usines risque de diminuer.

Si vous prenez l'industrie dans son ensemble, l'utilisation de la capacité est l'une de ses plus grandes difficultés. À l'échelle mondiale, la capacité est d'environ 90 millions de véhicules. La demande, cette année, pourrait être inférieure à 60 millions. C'est donc un problème auquel il faut s'attaquer. Moins la capacité est utilisée et plus les constructeurs auront du mal à assurer leur rentabilité et leur survie dans les années à venir.

Les autres composantes de cette équation sont les points de vente au détail. Si vous vendez 250 000 véhicules de moins, cela aura d'énormes répercussions sur vos détaillants. En moyenne, nos concessionnaires canadiens vendent 500 nouveaux véhicules. Alors, multipliez 500 par 250 000 et vous obtiendrez le chiffre qui vous intéresse. Combien de concessionnaires le Canada peut-il se permettre de perdre en ce moment? Quelle incidence cela aura-t-il sur nos détaillants? Voilà où vous constaterez les véritables répercussions sur les emplois. Ce n'est pas tant nos installations de production dont il est question. Ce sont les petites villes partout au pays qui, du coup, seront privées de leurs concessionnaires. Et avec leur disparition, ces collectivités perdront d'importants piliers et de solides assises financières. Ce risque est plus important que tout autre. Un concessionnaire de taille moyenne emploie de 50 à 100 travailleurs. Si vous faites le calcul, vous vous apercevrez que cela représente un énorme risque pour notre économie, notre style de vie et le Canadien moyen.

Le président: Merci.

Monsieur Young.

M. Terence Young (Oakville, PCC): Merci, monsieur le président, et j'aimerais souhaiter la bienvenue à mes électeurs et aux personnes dont dépendent approximativement 4 000 emplois, y compris les emplois indirects, chez Ford et dans les environs. Je suis heureux que vous soyez venu. Je vous ai invité et vous êtes venu. Je vous en remercie.

M. David Mondragon: Je vous remercie de nous avoir invités.

M. Terence Young: Merci.

Tout est une question de stimulus et d'emplois. Le plan d'action du gouvernement vise à favoriser l'innovation; voilà pourquoi, au début de 2008, nous avons créé le fonds d'innovation pour le secteur de l'automobile. Ford a noué un partenariat avec le gouvernement pour obtenir un prêt de cette source. Pourriez-vous, je vous prie, nous dire ce que vous avez pu réaliser dans le cadre du projet renaissance, lequel, d'après ce que j'ai compris, a permis de créer 500 emplois? C'est le premier volet de ma question.

L'autre chose que j'aimerais savoir, c'est si vous pourriez nous en dire un peu plus au sujet du moteur EcoBoost. Fait-il partie de votre plan pour accélérer le développement de nouveaux produits?

Enfin — je dois vous poser la question parce que nous en avons tant parlé au cours des élections — j'aimerais savoir quand vous allez construire un véhicule hybride à Oakville.

M. David Mondragon: Je vais laisser Caroline commencer à vous répondre.

Mme Caroline Hughes: D'accord.

Au chapitre des investissements, nous en avons effectué deux avec l'aide des gouvernements fédéral et ontarien. Le premier a été réalisé dans l'usine d'assemblage d'Oakville, qui se trouve dans votre circonscription, monsieur Young, où nous avons fusionné deux usines en un nouveau complexe. Il s'agit d'une installation d'assemblage souple où nous produisons quatre véhicules de calibre mondial dans le cadre d'un mandat international. La souplesse de cette usine nous permet de produire n'importe quelle combinaison de ces quatre véhicules; la chaîne d'assemblage peut construire, à longueur de journée, toute une série de véhicules différents, l'un à la suite de l'autre, et ils sont tous de qualité supérieure. Nous pouvons ainsi exploiter plus efficacement la capacité de l'usine et notre investissement et nous protéger des fluctuations futures des marchés. C'est donc une installation très concurrentielle.

Le programme plus récent dont vous avez parlé relativement au Fonds d'innovation pour le secteur de l'automobile est ce que nous appelons notre projet renaissance. Ce dernier prévoit la réouverture de notre usine de fabrication de moteurs d'Essex, à Windsor, une initiative qui remporte également un énorme succès. Cette installation, qui comptera parmi nos quatre usines de fabrication de moteurs souples en Amérique du Nord, sera très concurrentielle et à l'abri, elle aussi, des futurs ralentissements économiques.

Je tiens cependant à préciser, concernant le Fonds d'innovation pour le secteur de l'automobile, qu'aucun de ces investissements n'aurait pu être réalisé sans les incitatifs offerts par les gouvernements fédéral et provincial. Ces mesures seront nécessaires également dans l'avenir. C'est une question dont nous n'avons pas parlé beaucoup aujourd'hui. En raison de la crise économique qui sévit actuellement, peu de gens évoquent les investissements futurs. Nous devons nous assurer que les mesures incitatives à l'investissement offertes au Canada restent concurrentielles pour attirer la prochaine série d'investissements qui se prépare.

Plus précisément, aux États-Unis, le ministère de l'Énergie a annoncé un fonds de revitalisation de 25 milliards de dollars destiné à tous les fabricants qui investissent dans la prochaine génération de technologie favorisant l'économie de carburant dans les véhicules et la fabrication. Nous devons nous assurer qu'au Canada, le Fonds d'innovation pour le secteur de l'automobile reste concurrentiel par rapport à ce fonds.

• (1925)

M. Terence Young: Qu'en est-il du moteur EcoBoost?

M. David Mondragon: Oui, laissez-moi ajouter quelques détails.

Je dirais d'abord que nous sommes très enthousiastes à l'égard du moteur EcoBoost. Cette technologie est au point aujourd'hui, et nous nous en servons pour transformer l'industrie au cours des trois prochaines années. Ces moteurs permettent une économie de carburant de 20 p. 100 et devraient réduire les émissions de CO₂ de 15 p. 100. On devrait les retrouver sur environ 80 p. 100 de nos véhicules d'ici 2012.

La Ford Flex, construite à Oakville, en Ontario, sera l'un des premiers véhicules équipés du moteur EcoBoost. Nous lancerons ce modèle cette année. Il y aura également le MKT, une toute nouvelle addition à notre gamme qui sera construite dans notre usine d'assemblage en Ontario. Ce modèle sera également équipé du moteur EcoBoost.

Sachez, comme je l'ai dit plus tôt, que nous avons annoncé une initiative conjointe avec la société canadienne Magna International afin de développer et de mettre en marché un véhicule fonctionnant avec une batterie électrique d'ici 2011. Nous respectons donc nos engagements à cet égard. D'ici 2012, nous aurons tout un éventail de

véhicules hybrides de prochaine génération, de véhicules hybrides rechargeables et de véhicules à batterie électrique.

Le président: Vous avez la parole, monsieur Wallace.

M. Mike Wallace (Burlington, PCC): Je vous remercie, Terence, de partager votre temps.

Vous disiez que le programme actuel de mise au rancart ne fonctionne pas parce qu'à 300 \$, il n'est pas suffisamment lucratif. Vous avez également dit que 80 p. 100 de vos ventes s'effectuent au Sud de la frontière.

Nos voisins du Sud pensent-ils mettre en oeuvre un programme de mise au rancart pour les véhicules produits ou achetés au pays?

Mme Caroline Hughes: Puis-je commencer?

M. Mike Wallace: Bien sûr.

Mme Caroline Hughes: D'accord.

Les Américains ont envisagé plusieurs solutions différentes. Un projet de loi a d'ailleurs failli être adopté, avant d'avorter. Nous avons constaté, lorsque l'industrie a cherché à unir ses efforts pour présenter des propositions au gouvernement, que plus on rend l'initiative complexe, plus on essaie de la perfectionner, plus c'est difficile d'obtenir un soutien général et, finalement, de la faire comprendre par les consommateurs. Elle finit donc par échouer.

Actuellement, il n'y a aucune mesure en place, mais nous savons que nos collègues du sud de la frontière travaillent à une initiative semblable.

Le président: Merci, monsieur Wallace.

Monsieur Vincent.

[Français]

M. Robert Vincent: Merci. J'aimerais entendre votre opinion concernant deux choses. Premièrement, on parle du programme de mise à la casse de 4 000 \$. Cela pourrait-il contribuer à une baisse du prix des voitures? On sait qu'il y a eu une pénurie d'acier par le passé parce que la Chine contrôlait le marché de l'acier, mais si on donne 4 000 \$ pour chaque auto qu'on met à la casse, cela va faire beaucoup plus d'acier sur le marché, et le coût de l'acier va descendre. Par conséquent, croyez-vous qu'avec ce programme, on pourrait connaître une baisse du prix de l'automobile?

[Traduction]

M. David Mondragon: Tout d'abord, je ne crois pas que la mise au rancart 100 000 unités — si c'est le chiffre exact — fera augmenter beaucoup le prix de l'acier. Le prix des produits d'acier se fonde réellement sur la demande mondiale. Si l'on observe les prix au comptant de l'acier, ils ont énormément fluctué ces six à 12 derniers mois. Ces prix étaient à une époque de 300 à 500 \$. Puis ils ont littéralement explosé pour atteindre 1 500 \$, et je crois qu'ils sont maintenant d'environ 800 à 1 000 \$. Ces prix fluctuent donc énormément. L'âge moyen de la mise au rancart des flottes entre en jeu, et cet élément ne varie pas beaucoup annuellement.

L'an dernier, le Texas a mis un programme semblable aux États-Unis. On offrait un montant d'environ 3 000 \$, et je crois que 100 000 unités ont été envoyées au rancart. Je ne crois pas que cette mesure ait eu un impact énorme sur le marché des marchandises au Texas. Nous ne devrions donc pas assister à une variation importante des prix. Ce qui fera évoluer le marché des produits d'acier est la demande mondiale, qui dépend de l'Asie, de l'Europe, ainsi que des États-Unis et du Canada — c'est-à-dire l'Amérique du Nord. Mais en fait, ce sont l'Extrême et le Moyen-Orient qui ont eu une influence considérable sur les prix.

[Français]

M. Robert Vincent: Deuxièmement, compte tenu du taux de change, on sait que les voitures se vendent toujours un peu plus cher au Canada qu'aux États-Unis. Cependant, s'il s'agit de voitures fabriquées au Canada avec des dollars canadiens et qu'on utilise des travailleurs et des sous-traitants canadiens payés en dollars canadiens, serait-il possible que les véhicules fabriqués au Canada soient vendus à meilleur prix?

• (1930)

[Traduction]

M. David Mondragon: Je suis désolé, pourriez-vous préciser? J'ai manqué le début. Pourriez-vous y revenir? Est-ce un véhicule précis que vous recommandez?

[Français]

M. Robert Vincent: Je disais au début qu'au Canada, on paie les voitures plus cher qu'aux États-Unis à cause du taux de change. Cependant, en ce qui concerne les véhicules fabriqués ici, avec de l'argent canadien, par des travailleurs rémunérés avec cet argent, les taxes et les sous-traitants étant payés avec cette devise, ne pourrait-on pas avoir au Canada de meilleurs prix pour les consommateurs, plutôt que de leur vendre les véhicules toujours un peu plus cher qu'aux États-Unis?

[Traduction]

Mme Caroline Hughes: Au Canada, nous établissons les prix en fonction du marché, comme la plupart des fabricants. Ainsi, selon la valeur à laquelle le dollar canadien s'échange, les prix seront supérieurs ou inférieurs au Canada par rapport aux États-Unis, dépendamment de ce qui se passe sur le marché. Lorsque le dollar canadien valait 0,65 ¢, je crois, DesRosiers Automotive Consultants ont publié une étude qui montrait qu'au Canada, les voitures étaient en moyenne 2 500 \$ moins chères qu'aux États-Unis, la variation de prix étant de 3 500 \$ pour les camions. Cette étude tenait compte du fait que nous fixons les prix en fonction du marché.

Pour ce qui est de votre question sur le recours à la main-d'oeuvre et aux pièces canadiennes, le fait est que l'industrie est intégrée à l'échelle nord-américaine. Dans notre cas, nous achetons des pièces au Canada pour nos usines d'Amérique du Nord; nous nous approvisionnons donc auprès d'un ou de deux fournisseurs, mais pour des marchandises utilisées dans toute notre gamme de véhicules. Ainsi, des pièces canadiennes se retrouvent dans toutes sortes de véhicules nord-américains. Et le fait que le dollar canadien, si je vous comprends bien, est moins élevé au Canada n'aidera pas à faire baisser le coût d'un véhicule en particulier, parce que le matériel canadien est réparti dans l'ensemble de notre flotte.

M. David Mondragon: J'ajouterais que l'autre aspect qui complique ce genre d'intervention est, bien franchement, le type de véhicules construits au Canada.

Si on observe la consommation au Canada, on constate que les achats de voitures et de camions sont répartis moitié-moitié. En janvier, 55 p. 100 des véhicules vendus étaient des camions et 45 p. 100, des voitures. Maintenant, ce pourcentage s'est rétabli à 50-50.

Une bonne partie des vieux véhicules plus polluants sont des camions, et nous voulons les éliminer de nos routes. Ceci étant dit, certains camionneurs bien baraqués ont besoin de leur camion F-150 pour remorquer de grosses charges utiles ou avoir une certaine capacité de chargement et ne voudront pas échanger leur véhicule pour une voiture ou un véhicule utilitaire tout-terrain. Ce n'est pas juste une question de mode de vie; ils utilisent ces camions pour le

travail et les loisirs. Par conséquent, nous ne pourrions stabiliser et faire croître les affaires que dans une certaine mesure. De nombreux Canadiens qui voudraient échanger leur vieux véhicule ou en acheter un nouveau seraient insatisfaits, parce qu'ils auraient l'impression que le programme les désavantage. Je ne recommanderais donc pas de procéder de cette manière.

Le président: Je vous remercie, monsieur Mondragon.

Je laisse M. Lake poser les dernières questions de ce tour de table.

M. Mike Lake: Merci, monsieur le président.

Je suppose que je commencerai mon intervention en disant que nous reconnaissons évidemment l'importance que revêt actuellement le crédit pour les entreprises et les consommateurs. Il est régulièrement question des difficultés que l'on éprouve à obtenir du crédit. Mais je suis quelque peu préoccupé. Je vous ai entendu dire que l'industrie doit « toucher le fond », et l'une des raisons pour laquelle, à mon avis, nous nous dirigeons droit vers le fond est justement le desserrement du crédit. Il me semble que beaucoup d'analystes qui observent la situation aux États-Unis disent que notre situation actuelle est en grande partie attribuable à l'abus du crédit à la consommation. Je parle du crédit à la consommation ici. Même si nous convenons tous que le desserrement du crédit à la consommation constitue une partie importante de la réponse, risquons-nous, en essayant de résoudre cette question de viabilité à long terme, de trop desserrer le crédit? Quel est le risque que cela se produise? Pourriez-vous nous expliquer le danger que l'on court, le risque que nous desserrions trop le crédit et que les gens s'endettent — vous savez que les occasions d'acheter un véhicule ne manquent pas, mais si les gens achètent des véhicules qu'ils ne peuvent se permettre en recourant au crédit, on pourrait avoir un problème.

M. David Mondragon: Tout d'abord, je ne crois pas que quiconque ait laissé entendre que l'industrie bancaire ou les fabricants proposent du crédit aux gens qui ne sont pas solvables ou qui ne peuvent réellement pas se permettre d'acheter un véhicule. Cela ne cadre pas avec nos pratiques.

Les papiers que nous acquérons sur le marché des titres adossés à des crédits immobiliers sont cotés AAA. C'est la cote de crédit la plus élevée qui existe, laquelle offre un excellent rendement ainsi qu'un bon filet de sécurité. Ce sont des papiers sûrs. Mais nous avons depuis longtemps de saines pratiques en matière de financement et de crédit, qui facilitent la gestions des consommateurs pour que ces derniers puissent consommer en fonction de leurs moyens. Personne ne gagne — ni les fabricants ni l'industrie — si nous finançons des véhicules pour des gens non solvables.

Je ferais remarquer en passant que ce n'est pas ce qui s'est passé dans l'industrie américaine. La situation n'est pas attribuable au fait que les institutions financières et les sociétés captives ont financé des gens non solvables. C'est l'incapacité d'acquérir des papiers qui cause des problèmes dans l'industrie et qui complique les choses ici, au Canada. On continue donc de contracter des prêts, de financer des véhicules, et ensuite on détient ces papiers. Pareille pratique exige énormément de liquidités de notre système. Nous nous accrochons donc tous à ces papiers, alors qu'en fait, il faut les utiliser, injecter de nouveaux capitaux pour que l'on puisse dynamiser le système, comme l'essence dans une voiture. C'est exactement cela dont l'industrie a besoin.

Je laisserai maintenant Caroline expliquer la situation plus en détails. Ai-je bien fait cela?

•(1935)

Mme Caroline Hughes: C'était bon.

Des voix: Oh, oh!

Mme Caroline Hugues: Vous avez couvert mes arrières.

M. Mike Lake: Pour être bien clair, je ne disais pas que le problème ne venait que du financement des véhicules aux États-Unis, mais du crédit en général.

Je suis curieux et j'aimerais aborder un peu la question de notre viabilité à long terme et de notre capacité à garder les fabricants au pays. Je suppose que la plupart des constructeurs de voitures sont en affaires pour réaliser des profits et qu'ils veulent finir par renouer avec la rentabilité.

J'aimerais simplement savoir ce qu'il en est du taux d'imposition des sociétés ici, au Canada, et de notre capacité à maintenir une industrie manufacturière, laquelle, bien sûr, est importante au pays. Nous allons entendre parler du TCA dans quelques minutes. Il ne fait aucun doute qu'il y a au Canada des travailleurs compétents, qui contribuent énormément à notre capacité de maintenir ces assises manufacturières.

À quel point importe-t-il d'offrir un taux d'imposition inférieur à ce que l'on trouve dans les autres pays? Comme vous le savez, nous avons comme objectif d'offrir le taux d'imposition le plus bas parmi les pays du G7 d'ici 2012. Quelle incidence ce facteur a-t-il sur notre capacité concurrentielle au pays?

Mme Caroline Hughes: Je crois que toutes les compagnies de voitures au Canada appartiennent à des intérêts étrangers. Nous sommes toutes des multinationales étrangères, alors le taux d'imposition compte évidemment beaucoup pour nous. C'est une bonne chose que le Canada cherche à offrir un taux d'imposition concurrentiel. Ce taux est actuellement concurrentiel, et il importe de veiller à ce qu'il le reste.

Pour ce qui est d'obtenir un autre investissement ou de moderniser des installations, toutefois, je crois qu'il est plus important d'avoir des incitatifs concurrentiels à l'investissement associés à toutes les autres conditions nécessaires à la bonne marche des affaires, ce que l'expérience de Ford démontre d'ailleurs. Mais il faut bénéficier d'un incitatif concurrentiel pour pouvoir obtenir le prochain investissement lorsque les fonds seront disponibles. C'est ce qui a si bien fonctionné à Oakville et dans notre programme d'usine de fabrication de moteurs d'Essex.

M. Mike Lake: J'aimerais poser une dernière question, si c'est possible. La question de la proportionnalité a été abordée dans presque toutes les discussions que nous avons eues jusqu'à présent, mais nous n'en n'avons pas tellement parlé aujourd'hui parce que vous ne demandez pas d'argent. Les débats ne portent donc pas autant sur les demandes d'investissement.

Mais ce que je serais très intéressé à connaître tout d'abord, c'est le pourcentage de vos activités de fabrication à l'échelle de l'Amérique du Nord qui s'effectue ici, au Canada. Plus important encore, comment croyez-vous que la situation évoluera? Par exemple, êtes-vous sur le point de terminer ou de d'entamer de nouveaux mandats? J'aimerais savoir un peu ce qu'il en est.

Mme Caroline Hughes: Bien sûr. Je vais devoir recommuniquer avec vous au sujet de la proportion de la fabrication entre le Canada et les États-Unis, parce que je n'ai pas les chiffres exacts en main. Comme nos ventes diminuent, nous allons devoir recalculer notre production par rapport aux ventes.

Pour ce qui est de la capacité, nous sommes très satisfaits à ce chapitre au Canada. À Oakville, comme je l'ai mentionné, notre usine d'assemblage de moteurs souple peut produire les quatre véhicules que nous construisons présentement, les quatre véhicules multiségments, qui sont en demande croissante. Nous pouvons également passer à bien d'autres plateformes dans cette usine. Si les prix de l'essence augmentent et que la demande diminue pour ces véhicules, nous pourrions toujours utiliser cette usine à pleine capacité pour produire d'autres véhicules. Notre usine de fabrication de moteurs située à Essex nous offre la même souplesse d'adaptation.

Le président: Je vous remercie beaucoup.

Ceci met fin aux observations et aux questions des membres du comité. Je tiens à remercier les témoins d'avoir comparu devant nous aujourd'hui.

Merci beaucoup.

M. David Mondragon: Je vous remercie de nous avoir convoqués.

Le président: Nous interrompons maintenant nos travaux pour nous permettre d'accueillir un autre groupe d'experts.

•(1945)

Le président: Bonsoir.

Bienvenue au Sous-comité sur l'industrie de l'automobile. Il y a environ une semaine, ce comité a été chargé d'examiner certains des défis auxquels fait face l'industrie de l'automobile au Canada.

Vos témoignages d'aujourd'hui, ainsi que ceux d'autres intervenants, serviront de base à un rapport et à des recommandations qu'on présentera à la Chambre des communes d'ici la fin du mois de mars.

Je vous remercie de comparaître devant nous aujourd'hui.

[Français]

Nous utilisons les deux langues officielles, donc certains députés utiliseront le français, et d'autres utiliseront l'anglais.

[Traduction]

Nous allouerons une dizaine de minutes aux déclarations d'ouverture, puis nous passerons aux questions et commentaires des membres du comité.

Nous avons parmi nous aujourd'hui MM. Ken Lewenza et Jim Stanford, qui représentent tous deux le Syndicat des travailleurs et travailleuses canadiens de l'automobile, ou TCA.

Bienvenue.

Je cède la parole à M. Lewenza.

M. Ken Lewenza (président national, Syndicat des travailleurs et travailleuses canadiens de l'automobile): Permettez-moi d'abord de remercier votre comité de s'intéresser à l'industrie de l'automobile et à son importance pour l'économie canadienne. Je remercie bien entendu chacun de vous de ses efforts et de son engagement à préserver un secteur très important de l'économie canadienne.

En guise d'introduction, je précise que le Syndicat des travailleurs et travailleuses canadiens de l'automobile représente environ 225 000 membres d'un bout à l'autre du Canada. Environ un quart de ces membres occupent des emplois en lien avec l'industrie de l'automobile, des emplois qui comptent énormément pour notre syndicat et qui, encore une fois, sont hautement importants.

Je tiens à dire d'emblée qu'évidemment, Jim et moi-même avons voyagé en classe économique pour venir ici aujourd'hui, et que nous avons été servis par de formidables membres des TCA qui ont pris soin de nous depuis notre départ de Toronto jusqu'à notre arrivée ici.

J'aimerais soulever quelques questions d'une importance majeure, en reconnaissant que les temps ont changé. Bien sûr, nous négocions une convention collective avec General Motors, Chrysler et Ford. Nous avons choisi General Motors pour établir ce que nous pourrions appeler les grandes lignes des sacrifices que doivent faire les travailleurs de l'automobile et d'autres intervenants, ainsi que plusieurs l'ont exigé, afin de maintenir notre avantage canadien ici, au Canada.

Je tenais à le souligner, parce que les gens me demandent pourquoi nous avons ouvert les négociations alors qu'une convention collective d'une durée de trois ans était en vigueur. Il est très clair, dans le contexte des pressions à la baisse et de la demande du gouvernement américain en ce sens, que le Syndicat international des travailleurs unis de l'automobile, ou TUA, devait, à titre d'intervenant, prendre une part active à la réouverture des négociations aux États-Unis. Nous avons donc dû examiner les TUA et nous demander quels désavantages concurrentiels pourraient résulter de leurs négociations en ce qui a trait à la position particulière du Canada. Au cours des derniers jours, nous avons négocié avec General Motors une convention collective qui servira de modèle aux entreprises Chrysler et Ford Motor. Au terme des négociations, General Motors nous a fortement souligné l'importance de maintenir notre avantage canadien en ce qui a trait aux futures décisions d'investissements de la société, ce qui est primordial.

Je tiens également à saluer, en tant qu'élément du processus de négociations, l'annonce faite en décembre par le premier ministre Harper et son homologue provincial McGuinty selon laquelle ils garantiraient au secteur automobile canadien une proportion de 20 p. 100 de ses activités comparativement aux États-Unis. Cette annonce a été très importante alors que les Américains s'efforçaient de déterminer comment ils investiraient leur argent aux États-Unis. Donc, cette annonce des premiers ministres Harper et McGuinty, selon laquelle ils fourniraient ce soutien pouvant aller jusqu'à 20 p. 100, a été déterminante. Et, bien sûr, les premiers ministres ont aussi dit à ce moment-là que les intervenants auraient à faire des sacrifices. Par la suite, le ministre Clement a également déclaré que tous les intéressés, y compris les travailleurs de l'automobile, seraient tenus de faire quelques sacrifices.

Le contenu de notre entente est très important. Selon ses dispositions, nous réalisons clairement des économies sur le plan des coûts horaires de la main-d'oeuvre active. Encore une fois, General Motors a déclaré que les coûts de notre main-d'oeuvre active étaient concurrentiels comparativement à n'importe quel autre pays du monde, et particulièrement l'Allemagne, les États-Unis et le Japon — des pays avec lesquels nous sommes en concurrence directe.

Nous avons évidemment dû faire d'importantes et douloureuses réductions en matière de coûts hérités. Le comité doit comprendre qu'à General Motors, nous aurons 30 000 employés qui partiront à la retraite, et dorénavant moins de main-d'oeuvre active, alors il fallait traiter la question des coûts hérités. Nous sommes parvenus à réduire de manière significative les coûts hérités à venir.

Nous avons dit à ce moment-là que lorsque le gouvernement du Canada et la province de l'Ontario mettraient en place une mesure de soutien, ou recommanderaient un appui à l'industrie, nous ferions partie de la solution, et cela a été le cas. Il est extrêmement

important, en ce moment, que tous les intervenants aient pu apporter leur contribution. Pour que l'industrie survive, il est capital que le gouvernement canadien apporte le soutien proportionnel nécessaire. Donc, c'est de la plus haute importance.

Avant de vous présenter Jim, j'aimerais faire quelques remarques de conclusion. Ce qui est essentiel, aujourd'hui, c'est que le gouvernement du Canada fournisse un soutien. Dans un deuxième temps, nous devons examiner les conditions de l'entente et maintenir la place proportionnelle que nous occupons dans le secteur manufacturier ici, au Canada, en tant que condition du prêt, en nous assurant que les travailleurs de l'automobile soient aussi protégés. Encore une fois, seul le gouvernement peut le faire, aujourd'hui. Les gens devraient comprendre que tous les pays dans le monde qui ont une industrie automobile lui apportent un soutien.

● (1950)

Je tiens également à souligner l'importance de l'industrie automobile — GM, Ford, Chrysler, Toyota, Honda et tous les constructeurs automobiles de premier plan au Canada — pour le secteur canadien des pièces d'automobiles, qui fait face à une restructuration majeure. Je demanderais au gouvernement, au cours de ses délibérations, d'envisager d'accorder un soutien au secteur automobile.

Je voudrais maintenant vous présenter l'économiste en chef du Syndicat des travailleurs et travailleuses canadiens de l'automobile, un homme respecté d'un bout à l'autre du pays, Jim Stanford.

Le président: Allez-y, monsieur Stanford.

M. Jim Stanford (économiste en chef, Syndicat des travailleurs et travailleuses canadiens de l'automobile): Merci, monsieur, et merci à vous, Ken.

Une courte description de notre actuelle convention collective conclue hier avec General Motors a été distribuée aux membres du comité dans les deux langues officielles.

J'aimerais vous fournir rapidement des détails additionnels en ce qui concerne la façon dont nous interprétons une partie du contexte économique de la crise subie par l'industrie automobile, notre récente négociation et les décisions que le gouvernement doit prendre pour la suite des événements. Je déposerai trois rapports auprès du greffier afin qu'ils soient ultérieurement distribués au comité, en temps voulu pour son étude.

Tout d'abord, je tiens à souligner que l'un des plus grands atouts du Canada sera son avantage soutenu et manifeste sur le plan de la productivité. Notre secteur automobile est l'une des rares industries où le Canada est, de manière soutenue, plus productif que les États-Unis. Selon les données les plus récentes, le Canada profite d'un avantage d'environ 11 p. 100 par rapport aux États-Unis sur le plan de la productivité en matière de montage d'automobiles, et de 35 p. 100 par rapport au Mexique. Notre avantage en matière de productivité a été constant durant la dernière décennie; en fait, il a même légèrement augmenté ces dernières années par rapport aux États-Unis. Je pense que cela reflète la place de choix accordée par tous les participants canadiens, y compris les fabricants et le syndicat, aux technologies modernes, à l'investissement dans de nouveaux biens d'équipement, aux pratiques de travail à rendement élevé et à la santé et au bien-être des travailleurs. Ces éléments contribuent de manière importante à rendre la main-d'oeuvre productive.

Je vous laisse le soin d'y réfléchir. L'avantage sur le plan de la productivité est là, et nous aimerions en tirer parti encore davantage grâce à un investissement accru dans nos installations.

Ma seconde remarque concerne l'importance du secteur automobile pour l'économie dans son ensemble. Il ne s'agit pas simplement de porter secours aux fabricants automobiles, et cela ne se résume certainement pas à fournir une aide aux travailleurs du secteur — comme si nous avions besoin d'une sorte de charité. Il s'agit plutôt que nous décidions, en tant que pays, qu'il est nécessaire de préserver cet élément essentiel de notre base économique.

Je vais également déposer auprès de votre comité l'étude du Centre for Spatial Economics de l'Ontario, qui se penche sur les incidences secondaires de l'industrie automobile. On y indique que si les principaux fabricants automobiles nord-américains cessaient leurs activités, le prix ultime à payer, en comptant les emplois indirects au Canada, serait la perte de 600 000 emplois, dont seulement 25 000 environ seraient occupés par des membres directs des TCA. Il y a beaucoup de personnes autres que les membres des TCA dont l'avenir dépend de la présence de cette industrie ici.

D'importantes réductions de notre PIB surviendraient, et se chifferaient à environ 65 milliards de dollars, ou 4,4 p. 100 du PIB. Cela suffirait à faire d'une récession comme celle que nous vivons quelque chose qui ressemblerait à s'y méprendre à une dépression.

Les données sur les impacts fiscaux de la crise de l'industrie automobile sont intéressantes. Si les fabricants nord-américains devaient disparaître, cela entraînerait une incidence financière nette et négative de 13 milliards de dollars sur le budget annuel du gouvernement fédéral, ce qui est considérable. Je sais que beaucoup de gens qui se disent les représentants des contribuables se plaignent du soutien apporté par le gouvernement à l'industrie automobile. Pour ma part, si je me souciais réellement des contribuables, je serais terriblement préoccupé par ce trou de 13 milliards de dollars qui apparaîtrait soudainement dans le budget fédéral, et je me demanderais comment nous pourrions le combler.

Enfin, nous déposerons de l'information supplémentaire au sujet du lien entre le commerce international et les problèmes actuels ainsi que la future relance de l'industrie. L'existence de notre industrie au Canada dépend totalement des exportations et des investissements étrangers car, bien sûr, tous les fabricants automobiles sont détenus par des intérêts étrangers. Nous nous en réjouissons. Mais nous devons tenir compte du contexte de notre commerce international et de nos relations d'investissement et, au cours de la dernière décennie, de très positif qu'il était, ce contexte est devenu fortement négatif pour notre industrie. En 1999, le Canada jouissait d'un surplus annuel de 15 milliards de dollars sur le plan des produits automobiles et du commerce avec le reste du monde dans le secteur de l'automobile. L'an dernier, ce surplus s'est changé en déficit de 14 milliards de dollars. Nous avons donc transformé une victoire en défaite en perdant ce qui était autrefois un fleuron de nos relations internationales. Le secteur représente maintenant une perte sèche importante et croissante.

Le déficit reflète aussi bien une baisse de nos exportations — principalement aux États-Unis — et un accroissement de nos importations, particulièrement d'outre-mer. En fait, en 2008, pour la première fois depuis des décennies, le Canada a enregistré un déficit commercial dans le secteur de l'automobile pour ce qui est du marché nord-américain. Nous avons toujours un léger excédent commercial avec les États-Unis, mais il est maintenant largement annulé par un déficit commercial vis-à-vis du Mexique. C'est, à mon avis, aussi bien une cause qu'une conséquence de la crise de notre industrie et de nos emplois perdus.

Nous croyons qu'il sera intéressant, étant donné la restructuration du secteur aux États-Unis et de celle réalisée en parallèle ici, au Canada, de voir quels effets cela aura sur l'emplacement de l'industrie nord-américaine et la forme qu'elle prendra. Je pense qu'ici, nous faisons face aussi bien à un risque qu'à une possibilité. Évidemment, les Américains injectent des fonds dans leur industrie, et ils relieront ces fonds à des investissements américains, à une offre américaine et à un contenu américain.

Les gouvernements canadiens en feront autant, et nous vous encourageons à maximiser les engagements à l'égard de l'industrie automobile, engagements qui seront pris en contrepartie, si l'on veut, du soutien fourni à l'industrie. J'aimerais que nous travaillions de concert avec les Américains à une entente qui pourrait aboutir sur quelque chose comme un pacte nord-américain de l'automobile, dans le cadre duquel les gouvernements de nos deux pays fourniraient une aide à leurs industries en échange d'engagements proportionnels visant un renforcement de l'industrie nord-américaine.

• (1955)

Nous ne pouvons tirer un trait entre nous et les États-Unis — l'industrie est complètement intégrée —, alors il est insensé de fonctionner chacun de son côté. Avec une telle entente, accompagnée d'une certaine responsabilité des pays autres que nord-américains qui consisterait à ce qu'on exige, s'ils doivent continuer à exporter ici, qu'ils ouvrent leurs marchés pour y accueillir à leur tour des produits canadiens, faute de quoi, ils devront augmenter leurs investissements en Amérique du Nord, cela pourrait avoir des effets positifs.

J'aimerais donc souligner qu'à mesure que l'industrie se remettra, la dimension du commerce international devra faire partie du tableau. C'est une chose que le Conseil du partenariat pour le secteur canadien de l'automobile et autres intervenants ont examinée, et je pense que cela doit figurer à notre ordre du jour également.

Merci beaucoup, et nous sommes impatients d'entendre vos questions et commentaires, monsieur.

Le président: Merci beaucoup de ces remarques préliminaires. Nous aurons une période de commentaires et de questions des membres d'environ une heure, et nous commencerons par M. Valeriotte.

M. Francis Valeriotte: Messieurs Lewenza et Stanford, moi-même et les autres membres du comité vous sommes tous très reconnaissants d'avoir pris le temps de venir ici. Nous savons à quel point vous êtes occupés. Vous êtes probablement bien plus fatigués que n'importe lequel d'entre nous, et nous savons que vous devrez nous quitter pour poursuivre d'autres négociations.

Ceci étant dit, vous avez soulevé deux points vraiment très intéressants dans votre déclaration. Je vais vous poser une question d'ordre général, puis je passerai à des questions plus pointues. Nous souhaitons conserver nos emplois au Canada. Nous savons déjà qu'à cette fin, il nous faut préserver cette part de 20 p. 100 de nos activités dans le secteur automobile, au moyen de négociations mutuelles et ce genre de choses. Mais avant que cet argent soit investi, essentiellement, ou prêté à General Motors et Chrysler, notre comité devra également s'assurer que les Canadiens sachent que ce sera un investissement judicieux, et que les emplois seront effectivement protégés. Pour cela, nous devons être convaincus qu'on fera davantage que régler les factures d'électricité au cours des six prochains mois.

L'un ou l'autre d'entre vous, ou les deux, pourrait-il me dire comment vous entrevoyez la situation de l'industrie dans cinq à dix ans? Sera-t-elle durable, viable, et comment ferons-nous pour en arriver là?

M. Ken Lewenza: La réponse est oui; l'industrie pourra être viable et durable. Je pense qu'avant la crise financière mondiale, General Motors, Ford et Chrysler avaient pris des décisions bien douloureuses pour restructurer leurs activités en fonction de leurs parts de marché particulières. Le problème, c'est que, alors qu'ils procédaient à cette restructuration de leurs opérations, une crise financière mondiale est survenue et le crédit a été gelé, et en conséquence, une énorme tempête a frappé.

Je pense que ces sociétés ont les automobiles, les véhicules que les consommateurs souhaitent dans l'avenir. Il y a beaucoup de discussion, de recherche, de... Comme l'a déclaré Ford Motor, il y aura davantage de véhicules écologiques dans le parc automobile. Il y a donc beaucoup de travail, d'efforts, mais, malheureusement, on dirait aujourd'hui que ces efforts sont vains en raison de ce gel du crédit mondial. Mais cela ne fait absolument aucun doute que General Motors, Ford et Chrysler étaient sur la bonne voie avant la crise financière mondiale, aussi douloureuse que pouvait être la restructuration.

M. Jim Stanford: D'une certaine manière, je souscris à l'idée que nous devons voir le plan d'affaires à long terme de ce secteur, pas seulement pour les sociétés mais également pour l'industrie dans son ensemble. Nous ne sommes pas intéressés à simplement injecter des fonds en croisant les doigts pour que le problème se règle — absolument pas. Nous devons être avisés, prudents et proactifs en mobilisant toutes nos ressources pour nous assurer de construire quelque chose dont nous avons besoin. Et cette industrie est pour nous une nécessité. Nous avons besoin de la haute technologie; nous avons besoin des emplois bien rémunérés et à haute productivité que génère cette industrie, en plus des emplois dérivés et des exportations qui viennent avec elle, mais assurez-vous que nous obtenions notre part.

C'est dans cette perspective qu'à mon avis, en même temps que nous nous occupons de notre tâche immédiate qui consiste à aider ces entreprises à survivre à la crise, nous devons avoir les yeux fixés sur un tableau à long terme. C'est à cet égard que nous insisterons encore une fois sur la nécessité, pour le Canada, de créer une stratégie nationale pour le secteur automobile. Nous en avons une, autrefois. Nous avions une vision quant à la manière de consolider notre industrie et d'élargir sa part de marché. L'industrie automobile ne vient pas de nous tomber dessus. Nous l'avons bâtie au moyen de politiques proactives et sensées.

Le Conseil du partenariat pour le secteur canadien de l'automobile travaille depuis plusieurs années à mettre au point un cadre pour une stratégie comme celle-là. Ce processus a été inactif ces dernières années, et j'estime qu'il y a un besoin criant de le réactiver pour faire face à cette dimension du long terme relativement au défi auquel nous sommes confrontés.

• (2000)

M. Francis Valeriotte: J'aimerais poursuivre dans le même sens.

Aujourd'hui, à la période des questions, nous avons interrogé le gouvernement concernant une stratégie nationale de l'automobile. Nous insistons à ce sujet depuis un moment déjà. J'ai mis la main sur un document produit en octobre 2007 par l'Association canadienne des constructeurs de véhicules où l'on soulevait différents éléments qui, selon moi, nous ramènent à la nécessité d'une stratégie nationale.

Il est intéressant que vous ayez mentionné le Pacte de l'automobile, car j'ai gribouillé cet après-midi une question à votre intention au sujet du concept de stratégie nationale de l'automobile, et même d'une stratégie nord-américaine, qui se traduirait sans doute par un réaménagement du Pacte de l'auto. D'après vous, quels seraient les principaux points à régler si nous devons renégocier ce pacte?

M. Jim Stanford: Il y aurait plusieurs dimensions associées à un Pacte nord-américain de l'auto, une avenue qui pourrait déboucher sur bien des possibilités fort intéressantes compte tenu de l'orientation imprimée par la nouvelle administration aux États-Unis. Les Américains souhaitent appuyer l'industrie automobile, et investir dans l'ensemble du secteur manufacturier ainsi qu'en faveur de l'environnement. J'estime que tous ces éléments devraient être intégrés à la stratégie.

D'abord et avant tout, il nous faudra prendre des mesures pour accroître le contenu nord-américain dans l'ensemble des véhicules vendus en Amérique du Nord. Nous sommes le seul marché régional important au monde à tolérer un déséquilibre aussi marqué dans ses échanges commerciaux. Chaque année, quatre millions de véhicules sont importés en Amérique du Nord en provenance d'outre-mer et à peu près aucun ne fait le chemin inverse. Ainsi, le contenu nord-américain moyen d'un véhicule circulant sur nos routes est beaucoup plus faible que ce qu'on peut retrouver dans d'autres marchés.

Je crois donc qu'il faut sortir à la fois la carotte et le bâton pour aller dire aux constructeurs étrangers qu'ils ne peuvent pas continuer de balancer ainsi leurs produits sur le marché nord-américain sans apporter de valeur ajoutée à notre économie au moyen de nouveaux investissements, notamment dans le cadre de coentreprises avec les sociétés déjà en place.

Nous avons un exemple très encourageant en ce sens au Canada. Volkswagen produit maintenant sa mini-fourgonnette — la nouvelle, pas celle du temps des hippies — dans une usine de Windsor où les travailleurs sont représentés par les TCA. C'est une façon pour Volkswagen de réinvestir dans notre économie, plutôt que de nous considérer seulement comme des portefeuilles ambulants.

Nous devrions faire savoir aux autres entreprises qui n'ont aucune présence manufacturière au Canada, comme Nissan, Mazda, Hyundai et BMW, que nous avons des usines qui ne tournent pas à pleine capacité, une technologie efficace et des travailleurs productifs, et que les possibilités de coentreprises sont donc excellentes. Ces sociétés n'iront pas de l'avant de leur propre initiative, mais rien n'est impossible si le gouvernement leur force un peu la main.

M. Francis Valeriotte: Dans votre déclaration préliminaire, vous avez parlé d'un manque à gagner d'environ 13 milliards de dollars si l'industrie n'obtient pas le soutien nécessaire. J'aimerais en savoir davantage à ce sujet. Pourriez-vous nous expliquer en quoi cela consiste?

M. Jim Stanford: Certainement. Cette estimation est tirée d'une étude menée par le Centre for Spatial Economics, un groupe d'experts-conseils en économique établi à Milton, en Ontario. Je n'ai pour l'instant que la version économique de ce rapport, mais je vais faire le nécessaire pour que des copies soient distribuées à tous les membres du comité.

Le centre a mené des simulations sur les conséquences possibles de différents scénarios: l'effondrement total des constructeurs nord-américains; un effondrement partiel; et une diminution progressive. Dans la pire des éventualités pour le Canada, en plus des emplois directs perdus chez les constructeurs, on devrait déplorer un grand total de 600 000 pertes d'emplois et une baisse de 4 à 5 p. 100 de notre PIB annuel. Les recettes du gouvernement fédéral seraient affectées de bien des manières: perte des impôts sur le revenu payés directement par les travailleurs de l'automobile; diminution des impôts découlant des emplois dérivés; pertes au niveau de la taxe de vente; et autres recettes fiscales qui diminueraient parallèlement au PIB. Ainsi les revenus du gouvernement s'étioleraient et ses dépenses augmenteraient pour l'assurance-emploi et d'autres programmes, ce qui donnerait un impact fiscal net de 13 milliards de dollars.

Le président: Merci beaucoup, monsieur Stanford.

Monsieur Vincent.

[Français]

M. Robert Vincent: Merci, monsieur le président.

La semaine dernière, on a rencontré des gens de GM. Le président de GM nous disait que les dirigeants réduisaient leur salaire de 10 p. 100. J'ai posé la question à savoir s'ils allaient demander davantage aux travailleurs que les 10 p. 100 qu'ils s'imposent eux-mêmes comme baisse de salaire? Il ne m'a pas répondu.

Plus tôt, j'ai parcouru le document que vous nous avez remis. Je pense que les 10 p. 100 ont été vraiment dépassés. Quand on demande aux travailleurs de subir une baisse de salaire, il y a une chose que le syndicat et les travailleurs ne peuvent pas contrôler, c'est l'administration de la compagnie. Je ne pense pas que les travailleurs soient responsables des difficultés actuelles de la compagnie. Le contexte économique, c'est une chose, mais pendant qu'on examine ce qui se passe et qu'on essaie de faire les modifications qui n'ont pas été faites, des gens doivent payer, et ce sont les travailleurs. La seule chose qu'on demande, ce sont des concessions de la part des travailleurs, sauf que le prix des produits de consommation ne baisse pas.

On peut lire aussi dans les journaux et entendre à la télévision que les travailleurs du secteur de l'automobile touchent de gros salaires, qu'ils peuvent s'en passer et subir des baisses. Qu'en est-il des salaires dans le secteur de l'automobile dans les autres pays? Sont-ils comparables?

• (2005)

[Traduction]

M. Ken Lewenza: Si on se compare à nos principaux compétiteurs au Japon, en Allemagne et aux États-Unis, la main-d'œuvre canadienne est moins chère lorsqu'on calcule le coût par travailleur actif. C'est un fait établi. Au chapitre des coûts, nous sommes tout à fait en mesure de soutenir la concurrence de ces grands partenaires commerciaux dans le marché de la construction d'automobiles.

Pour ce qui est de la rémunération du personnel de direction, soit du personnel non syndiqué, il faut dire que les modalités de l'entente de prêt conclue avec le gouvernement imposent des sacrifices à tout le monde. C'est ainsi que les CTA ont pu garantir au gouvernement qu'ils allaient contribuer à la solution. Il est donc explicitement précisé dans ces modalités que le personnel non syndiqué va consentir des sacrifices au même titre que les travailleurs de l'auto.

Pour que ce soit bien clair, je vous répète que les Travailleurs canadiens de l'automobile représentés par notre syndicat sont en

mesure de soutenir la concurrence de leurs homologues de tous les pays développés, comme le Japon, l'Allemagne et les États-Unis.

M. Jim Stanford: Pour aller dans le sens de votre argument voulant que la réduction des salaires ne suffira pas à régler le problème, on pourrait faire valoir qu'elle va d'une certaine manière empirer la situation. Dans la crise que nous vivons actuellement, l'essentiel du problème, vient du fait que les gens n'achètent pas d'automobiles. Si les industries en général — et je ne parle pas seulement du secteur de l'automobile, mais de l'ensemble de l'économie — commencent à réduire les salaires de leurs employés en réaction à ce ralentissement, on revivra en quelque sorte la situation des années 1930. Le pouvoir d'achat va ainsi amorcer une descente en chute libre, ce qui empêchera toute reprise des dépenses de consommation.

Mais je répète que nous nous sommes engagés à contribuer à la solution. Nous avons également garanti que nos frais de main-d'œuvre demeuraient pleinement concurrentiels, et c'est exactement ce que nous avons fait. Mais loin de moi l'intention de prétendre que les mesures prises dans le cadre de cette entente vont d'une manière ou d'une autre sauver l'entreprise ou sauver l'industrie. Nous avons besoin d'une solution beaucoup plus globale.

[Français]

M. Robert Vincent: La conclusion à laquelle je suis parvenue, c'est que lorsqu'on demande à tous les travailleurs, de quelque secteur que ce soit, d'accepter une baisse de salaire en raison de la crise économique, la consommation de ces travailleurs diminue aussi, et toutes les industries vont en ressentir les effets.

Il y a une autre chose qu'il faut considérer, soit le libre-échange. Pensez-vous que le libre-échange a aidé ou nui à l'industrie automobile? Tout cela entre en ligne de compte aussi.

[Traduction]

M. Ken Lewenza: Jim va vous parler de l'aspect libre-échange, mais permettez-moi de répéter, pour la gouverne du comité, même si je suis persuadé que je ne vous apprends rien, que les coûts de main-d'œuvre dans une usine de montage correspondent à 7 p. 100 du coût total du véhicule. Nous aurions pu travailler pour rien du tout, sans aucune rémunération, durant cette crise financière mondiale et l'entreprise ne s'en serait pas sortie davantage. Alors ce n'est pas une question de salaire.

Jim.

M. Jim Stanford: Pour ce qui est des impacts sur les échanges commerciaux, je tiens à insister encore une fois sur le fait que nous ne nous opposons pas au commerce et que nous ne prôtons pas le protectionnisme. Les échanges commerciaux sont essentiels. Le marché canadien est si petit qu'il est impossible de maintenir une industrie automobile viable en s'appuyant uniquement sur notre marché intérieur. Il faut mettre l'accent sur les exportations d'où l'importance cruciale que prendront les investissements étrangers et les échanges bilatéraux. Il convient de s'interroger sur les règles du jeu qui s'appliqueront à ces échanges. Nous avons utilisé le Pacte de l'auto, une stratégie commerciale très efficace pour bâtir l'industrie, l'installer au Canada et nous avons alors cherché à aller plus loin que ce que prévoit ce pacte, étant donné les succès retentissants que nous avons obtenus.

Avec la conclusion de l'accord de libre-échange, le Pacte de l'automobile a perdu une grande partie de sa pertinence et en 1999, par pure coïncidence, juste au moment où notre industrie atteignait des sommets au Canada, l'Organisation mondiale du commerce a commencé à soutenir que le Pacte de l'automobile était illégal. Certains ont fait valoir à ce moment-là qu'il n'y avait pas lieu de s'inquiéter en raison des grands succès obtenus par l'industrie automobile au Canada. Nous avons alors indiqué que la situation pouvait changer à long terme et il est malheureux de constater maintenant que nous avons raison: elle peut changer très rapidement. La valeur ajoutée produite actuellement dans l'industrie automobile est nettement inférieure à celle des produits consommés. C'est ce qui explique notre important déficit commercial.

Nous ne nous opposons pas au commerce et nous ne demandons pas d'embargo. Nous disons simplement que les échanges doivent s'effectuer dans les deux sens et qu'il faut que les entreprises mondiales — celles qui sont après tout aux commandes de l'industrie — injectent autant de valeur dans l'économie et l'industrie nord-américaines qu'elles en retirent avec leurs achats.

● (2010)

[Français]

M. Robert Vincent: S'il y avait de nouveau parité entre le dollar canadien et le dollar américain, pensez-vous que GM, Ford ou Chrysler demanderaient d'autres concessions aux travailleurs?

[Traduction]

M. Jim Stanford: Il va de soi que l'ensemble de notre processus de négociation collective s'est articulé autour de la nécessité de voir à ce que nos usines puissent soutenir à long terme la concurrence des usines comparables aux États-Unis et dans les autres pays développés. Le taux de change est l'un des termes clés de cette équation. Un dollar canadien sous-évalué, comme ce fut le cas tout au long des années 1990, nous procure un énorme avantage concurrentiel et nous avons effectivement pu attirer une grande quantité d'investissements au cours de cette période. Lorsque le dollar est surévalué comparativement à sa valeur à longue échéance ou à sa juste valeur, c'est l'inverse qui se produit: notre industrie a soudain l'air très onéreuse et il devient très difficile de maintenir les emplois et les investissements. C'est ce qui s'est passé lors de la montée en flèche du prix des marchandises de base qui vient de prendre fin.

Lors de nos négociations avec General Motors, nous avons examiné un large éventail de scénarios possibles quant aux fluctuations du taux de change. Pour tout taux de change envisageable à long terme, notre entente fera en sorte que les frais de main-d'œuvre demeureront pleinement concurrentiels. Il faut toutefois constater que la fluctuation du dollar canadien prend parfois des allures de montagnes russes. Il y a ainsi de courtes périodes pendant lesquelles il dépasse les limites prévues et d'autres où il se retrouve en-deçà du seuil. En appliquant la théorie de la parité du pouvoir d'achat, ou tout autre modèle significatif sur la variation des taux de change à long terme, nous pourrions garder nos coûts concurrentiels.

Ceci étant dit, pour répondre directement à votre question, lorsque la valeur du dollar est trop élevée — en sachant qu'au pair, sa valeur est nettement surévaluée, selon des mesures comme la parité des pouvoirs d'achat — c'est toute l'industrie qui en souffre. Il devient très difficile d'écouler nos produits sur les marchés d'exportation et extrêmement ardu pour nos installations d'attirer de nouveaux investissements.

Le président: Merci, monsieur Stanford.

Monsieur Lake.

M. Mike Lake: Merci, monsieur le président.

Il arrive de temps à autre que certains membres du comité se permettent des commentaires partisans, et je pense que nous y avons eu droit tout à l'heure avec l'intervention de M. Valeriote. Je vais prendre un moment pour répondre à sa question concernant le plan à long terme du Canada.

Nous avons un plan intitulé Avantage Canada qui a été mis en place il y a quelques années par notre gouvernement; c'est une vaste stratégie économique pour notre pays. Et nous avons bien sûr un plan à plus court terme, le plan d'action économique, que nous sommes en train de mettre en oeuvre.

Je vais vous citer très rapidement quelques commentaires, le premier étant tiré de *Newsweek*:

Si le président Obama veut s'inspirer de l'exemple d'un gouvernement efficace, il aurait beaucoup à apprendre, tout comme nous tous d'ailleurs, de nos voisins du Nord.

Je cite maintenant le *Daily Telegraph*, à Londres:

Si le reste de la planète s'était comporté de façon aussi modeste et prudente, nous ne serions peut-être pas dans un tel pétrin.

Voici ce qu'on pourrait lire dans la revue *The Economist*:

... dans une économie qui s'en va à la dérive, le Canada se maintient à flot... On craint surtout de voir le Canada sombrer dans le tourbillon créé par la récession aux États-Unis.

On peut y lire ensuite:

M. Harper a indiqué à juste titre que son gouvernement avait pris des mesures prudentes pour aider le Canada à survivre à une tempête inévitable...

Et je peux même ajouter ce que le président Obama lui-même a déclaré il y a quelques semaines:

Selon moi, il convient notamment de retenir qu'au milieu de cette terrible crise économique, le Canada a su démontrer qu'il était un gestionnaire efficace du système financier et de l'économie et qu'il a souvent mieux fait à ce chapitre que les États-Unis.

Je voulais simplement répondre à ce que disais M. Valeriote.

J'ai maintenant quelques questions.

Il va sans dire qu'il est beaucoup question de restructuration et il ne fait aucun doute que les TCA auront voix au chapitre tout au long de ce processus.

Monsieur Stanford, peut-être pourriez-vous nous fournir certains éclaircissements. Selon un exposé que vous avez présenté en 2004, si je ne m'abuse, les congés payés — c'est-à-dire le temps pendant lequel les employés sont rémunérés sans travailler — ont coûté aux trois grands de l'automobile 10 \$ l'heure par travailleur en production. Cela comprenait les congés réguliers ainsi que ce qu'on appelle les congés spéciaux. Est-ce que cette estimation est encore valable?

● (2015)

M. Jim Stanford: Non, la situation a changé.

Lors de notre négociation collective de mai 2008, nous avons réduit les congés annuels payés d'environ 40 heures, soit une semaine — nous avons ainsi perdu une semaine de congé payé. Et dans le présent contrat, sur lequel nous nous sommes entendus en principe hier, nous avons accepté une autre réduction de 40 heures.

Il y a deux types de congés. L'un d'eux est le congé annuel traditionnel dont le travailleur peut choisir le moment. L'autre est un congé spécial qui, contrairement à ce que son sigle anglais (SPA) pourrait laisser croire, ne consiste pas à se rendre dans un spa pour une manucure et un bain en cuve thermale. C'est ainsi que certains observateurs ont décrit ces congés spéciaux. C'est simplement une façon différente d'octroyer les congés.

Nos périodes de congé ont ainsi été réduites de deux semaines.

Dans le cadre de notre stratégie d'augmentation de la productivité, nous nous sommes efforcés au fil des ans de transformer une partie des avancées technologiques et des gains de productivité en découlant sous forme de congés dans le but, d'abord et avant tout, de pouvoir compter sur des travailleurs en meilleure santé. Cette stratégie nous a notamment procuré des taux d'absentéisme beaucoup plus bas que dans les usines américaines. On visait également à préserver le nombre d'emplois dans l'industrie de telle sorte que les progrès technologiques ne se traduisent pas par une réduction constante des effectifs jusqu'à ce qu'il ne reste qu'une seule personne pour appuyer sur le bouton de mise en marche.

Il y avait donc une certaine logique qui sous-tendait l'application de ces congés spéciaux.

M. Mike Lake: D'accord. Je voudrais parler un peu de ces jours de congés spéciaux.

Selon Buzz Hargrove, ces congés spéciaux ont permis de créer 2 500 emplois dans les années 1990 seulement. Je me pose une question. En rétrospective, croyez-vous qu'il aurait été préférable de permettre aux entreprises de créer des emplois en construisant davantage de voitures et en innovant, plutôt qu'en accordant des congés payés supplémentaires?

M. Ken Lewenza: Comme Jim vous l'a déjà indiqué, même avec les congés prévus dans notre convention, l'usine d'Oshawa, par exemple, est la plus productive au monde et celle qui effectue le travail de meilleure qualité.

Si on calcule les heures de main-d'oeuvre par véhicule produit, une mesure qu'on retrouve dans le rapport Harbour, huit des 10 usines syndiquées d'Amérique du Nord figurent parmi les lieux de travail les plus productifs de la planète. Alors même avec les congés que nous avons pu négocier, notre main-d'oeuvre est extrêmement productive et hautement qualifiée aux dires d'un analyste indépendant.

Il ne s'agit pas d'un avantage non concurrentiel. En fait, comme le soulignait Jim, cela nous procure une main-d'oeuvre en meilleure santé qui produit des véhicules de meilleure qualité lorsqu'elle est au travail, un fait qui a pu être démontré de façon très concrète au cours des 10 dernières années.

M. Mike Lake: Pour en revenir à la structure, je crois que les CTA exigent des constructeurs automobiles qu'ils contribuent à leur régime de services juridiques. Ainsi, parmi les exemples de réussite cités sur le site Web des CTA à ce chapitre, on note l'intervention d'avocats payés par le syndicat pour qu'un des membres n'ait pas à rembourser aux parents de son ex-épouse une piscine qu'ils lui avaient achetée. Y voyez-vous une utilisation légitime des contributions des constructeurs à ce fonds?

M. Ken Lewenza: J'invite les membres du comité à ne pas se laisser bernier par tout ce cinéma concernant les avantages sociaux offerts aux travailleurs. En réalité, le régime des services juridiques des CTA s'est révélé une initiative formidable qui a été extrêmement bénéfique. Il s'agit en fait de régimes d'assurance négociés à faibles coûts par le truchement de ce qui serait assimilable à une coopérative

sans but lucratif afin de réduire les frais juridiques pour nos membres dans tout le Canada. La contribution demandée pour ce régime de services juridiques correspond en réalité à environ 7 ou 8 ¢ l'heure. Les travailleurs ont encore une part considérable des frais à assumer lorsqu'ils consultent un avocat. Certains services sont couverts jusqu'à concurrence de 80 \$ l'heure. Il ne s'agit absolument pas d'un élément significatif et je vous dirais franchement que ces grandes envolées ne permettront aucunement de faire avancer le débat en cours au Canada pour la sauvegarde de notre industrie automobile.

M. Mike Lake: Je ne fais pas de cinéma. Je pose ces questions au nom des contribuables que je représente, de mes électeurs. Si les constructeurs contribuent à un fonds semblable dans le cadre de la structure en place et que nous discutons de la restructuration de l'industrie, je pense qu'il est tout à fait justifié de se poser ce genre de questions lorsqu'on demande aux contribuables de voler au secours de l'industrie.

S'agit-il d'une utilisation appropriée des fonds qu'on demande aux contribuables de prêter aux constructeurs automobile? Ce sont les constructeurs qui financent ce régime.

• (2020)

M. Jim Stanford: Permettez-moi de vous fournir quelques détails additionnels. Le régime de services juridiques est structuré comme un système d'assurance. Les entreprises versent une prime d'assurance dans le fonds et différents services juridiques préétablis sont couverts. Ce n'est pas le cas des activités criminelles et de certaines autres situations, mais le régime s'applique aux frais juridiques que peut normalement devoir assumer une famille en raison de problèmes particuliers, d'un accident ou d'un divorce.

Par ailleurs, ce sont les frais de main-d'oeuvre nets qui déterminent la capacité concurrentielle de nos usines. Et même en incluant les services semblables, nous demeurons tout à fait concurrentiels.

Enfin, dans le contrat que nous venons tout juste de négocier, nous réduisons environ du tiers les coûts totaux de différentes initiatives parrainées par le syndicat, y compris ce fonds pour les services juridiques.

Le président: Merci beaucoup.

Monsieur Masse.

M. Brian Masse: Merci, monsieur le président.

Merci à vous, messieurs, pour votre présence.

Je crois que la question posée par le secrétaire parlementaire est tout à fait ridicule. Nous recevons des témoins représentant des centaines de milliers de travailleurs au pays, alors on devrait être en mesure de comprendre que ces régimes d'avantages sociaux ont été négociés dans le cadre d'un marché ouvert. Il est ironique de constater que ce sont les conservateurs, ces penseurs de droite, qui réclament pour ainsi dire une nouvelle entente négociée ouvertement par le secteur privé.

Vous n'avez pas à vous justifier d'avoir procuré ces avantages à vos travailleurs. Vous leur avez offert différents services de santé. Vous avez donné accès à des services juridiques à ceux qui en ont besoin. Vous avez aussi fait des dons. Les travailleurs de General Motors qui vont perdre leur emploi en 2010 sont ceux-là même qui ont établi le record de dons à Centraide dans ma circonscription en 1973. Voilà la réalité des choses qui est bien différente de ce qu'on peut entendre ici parfois.

Je signalerais en outre que les TCA ont été les premiers à préconiser des mesures de redressement en 2003. Dans le premier document de travail qui a alors été présenté, le précurseur du CPSCA soulignait que les réductions d'impôt consenties aux grandes entreprises n'étaient pas suffisantes. Selon une étude menée par la Direction de la recherche parlementaire, ces réductions d'impôt qui devaient se chiffrer à 4 milliards de dollars pour la période de 2000 à 2005 ont finalement totalisé 10 milliards de dollars, ce qui fait que l'aide offerte a dépassé de 6 milliards de dollars ce qui était prévu.

Vous venez tout juste d'en arriver à une entente négociée. Certains éléments de cet accord ont soulevé des critiques, mais vous l'avez tout de même conclu en un temps record. Pourriez-vous nous parler de quelques-unes des propositions que vous avez soumises à cette occasion ainsi qu'antérieurement? Je sais que des efforts ont été déployés lors de la négociation collective précédente pour fermer les vannes de manière à maintenir une productivité très élevée.

M. Ken Lewenza: Il va sans dire qu'en mai 2008, quatre ou cinq mois avant l'échéance à laquelle nous aurions normalement négocié, c'est notre syndicat qui est allé au devant des employeurs, car nous voyions bien cette tempête prendre forme au-dessus de nos têtes. Nous avons fait les premiers pas pour demander une reprise précoce des négociations, ce qui a permis aux entreprises dans leur ensemble d'économiser 300 millions de dollars par année sur la période de trois ans visée par la convention collective. Ces chiffres ont été confirmés dans notre récente négociation.

Au cours des dernières négociations, nous avons consenti plusieurs compromis. Nous avons bien sûr accepté un gel de nos salaires. Cela donnera cinq années de gel de la rémunération pour les travailleurs de l'automobile. Pour les retraités, les hausses liées au coût de la vie ont été gelées jusqu'en 2012. Il y a désormais partage des coûts pour plusieurs des prestations de santé offertes. Toutes ces mesures permettront des économies importantes.

En dernière analyse, je tiens à signaler que nous ne cherchions pas à régler des points en particulier. Notre objectif était de veiller à ce que les coûts horaires de la main-d'oeuvre canadienne demeurent concurrentiels. Vous pouvez examiner différents éléments qui ont été négociés et constater tous les compromis que nous avons pu faire. L'objectif ultime était de maintenir notre avantage concurrentiel, plutôt que de régler différentes questions bien précises.

M. Brian Masse: Le ministre a notamment demandé que votre engagement soit à la hauteur de celui consenti par le syndicat américain lors de la négociation de l'entente.

Chose intéressante, les États-Unis offrent un programme de prêts pour les véhicules à technologie de pointe. Pour ceux qui l'ignoraient, il s'agit d'un programme de prêts de 25 milliards de dollars, distinct de l'aide actuellement offerte, qui a été adopté par le gouvernement américain en même temps que la loi sur l'énergie l'an passé. On parle donc de 25 milliards de dollars. En comparaison, nous n'avons au Canada qu'un programme de 250 millions de dollars sur cinq ans, ce qui fait que l'aide offerte par les deux gouvernements est difficilement comparable.

En outre, nous n'avons pas traité des questions associées à la politique commerciale. J'aimerais savoir ce que vous pensez du dossier des échanges avec la Corée, car les gens de Ford nous en ont parlé. Notre part de marché est en perte de vitesse. Nous ne pouvons pas expédier nos produits vers d'autres marchés en raison des tarifs douaniers et des barrières non tarifaires. Pouvez-vous nous en dire davantage? On nous a indiqué que c'est une source d'inquiétude.

• (2025)

M. Jim Stanford: Les intervenants de l'industrie automobile au Canada, dans à peu près tous les secteurs, y compris les constructeurs nord-américains ainsi que Honda, Toyota, les fabricants de pièces d'auto et les TCA, s'entendent unanimement pour dire qu'une entente commerciale bilatérale entre le Canada et la Corée serait néfaste pour l'industrie canadienne.

À l'heure actuelle, nous accusons un énorme déficit commercial dans nos échanges de produits manufacturés, et de véhicules plus particulièrement, avec la Corée. Le marché coréen est considérable. On y compte plus de gens qu'au Canada. Les ventes de véhicules y sont moindres que chez nous, mais on en enregistre tout de même un nombre important. Pour chaque dollar de produits automobiles que nous vendons sur le marché de la Corée, les Coréens écoulent pour une valeur de 177 \$ de produits automobiles au Canada. Ce n'est pas une coïncidence et je ne crois pas que cela découle de la qualité ou de la valeur concurrentielle des différents véhicules. C'est plutôt le fruit des efforts proactifs et délibérés des Coréens, notamment à la suite de la crise financière qui a touché l'Est asiatique en 1997, pour bonifier les avantages économiques liés à leurs exportations tout en limitant de façon stricte leurs importations. La croissance et le développement de l'économie coréenne n'ont pas empêché nos exportations vers ce pays de chuter de plus de 80 p. 100 depuis 1997. C'est le résultat de l'application de barrières non tarifaires de toutes sortes pour limiter les importations et de l'aide offerte par le gouvernement coréen pour appuyer les investissements et les avancées technologiques. Vous savez que les constructeurs coréens ont fait d'énormes pas en avant pour ce qui est de la qualité et de l'innovation dans leur production. Pour ce faire, ils ont bénéficié d'une aide énorme de leur gouvernement et d'un soutien aux exportations.

C'est ce genre de déséquilibre qui a miné la vigueur de l'industrie nord-américaine, même avant que la crise actuelle ne fasse sentir ses effets. J'estime tout à fait insensé que le gouvernement s'efforce d'une part d'aider proactivement l'industrie nord-américaine à survivre, tout en lui rendant d'autre part la vie beaucoup plus difficile en libéralisant les échanges encore davantage avec la Corée, car il n'y a aucun doute que cela contribuerait à exacerber le déséquilibre actuel. Je préconiserais donc assurément que l'on mette en veilleuse les négociations en vue d'une entente commerciale avec la Corée.

M. Brian Masse: N'est-il pas vrai que malgré la présence d'un marché intégré entre le Canada et les États-Unis, ces derniers imposent des droits de douane sur certains véhicules importés? Il y a par exemple un droit de 25 p. 100 à payer sur les camions dans différents États. Parallèlement à cela, nous n'imposons pas de tels tarifs au Canada. En outre, nous ne négocions même pas pour l'accès à de nouveaux marchés pour tout au moins compenser ce désavantage.

M. Jim Stanford: Nous avons nos propres tarifs douaniers sur les véhicules importés en dehors des cadres de l'ALENA. Ces tarifs s'établissent à 6 p. 100 et des poussières. Les Américains exigent des droits de douane inférieurs aux nôtres pour les automobiles, mais beaucoup plus élevés dans le cas des camions. C'est la règle du 25 p. 100.

C'est en quelque sorte en coulisse que les Américains ont agi au cours des dernières années, alors que nous demeurions inactifs. Il y a un peu de tordage de bras, des négociations et une certaine forme d'approche proactive. On fait appel à la technique de la carotte et du bâton, à laquelle je faisais allusion tout à l'heure, pour inciter ces entreprises étrangères à s'installer aux États-Unis, dans un premier temps, et à y construire davantage d'usines de production tout en limitant leurs exportations à destination des États-Unis.

Je répète que nous aurions tout intérêt à intervenir de façon plus proactive pour essayer de gérer le flux des échanges et attirer plus d'investissements étrangers au Canada. Ce n'est pas ce qui risque de se produire si nous nous contentons de nous montrer accueillant en affirmant que nous respectons les règles du jeu.

Le président: Merci.

Madame Hall Findley.

Mme Martha Hall Findlay (Willowdale, Lib.): Merci, monsieur le président.

Un grand merci à vous, MM. Lewenza et Stanford, pour votre comparaison d'aujourd'hui.

Avant de commencer mes questions, j'aimerais indiquer à mon collègue conservateur d'en face que le fait d'interroger des témoins importants au sujet d'un plan à long terme, ou de l'absence d'un tel plan, pour le secteur de l'automobile au Canada n'a rien à voir avec la politique partisane et correspond plutôt au motif même de notre présence ici.

J'aimerais aussi souligner que bien qu'aucun arrangement ne soit parfait, je félicite les TCA et General Motors pour l'esprit de compromis dont ils viennent de faire montre. J'estime tout à fait inapproprié qu'un collègue du comité s'en prenne à cet arrangement. Je rappelle que nous sommes en pleine crise et que nous devons louer, plutôt que dénigrer, les efforts déployés en vue d'un compromis et que tous les membres autour de cette table, sans égard à leurs allégeances politiques, devraient conjuguer leurs efforts, plutôt que de s'accuser mutuellement de sombrer dans la partisanerie et de se livrer à des jeux politiques.

Tout ceci étant dit, il y a quelques questions délicates que j'aimerais poser.

Tout d'abord, pour ce qui est de vos négociations, nous avons pris connaissance de la documentation que nous ont fournie General Motors et Ford. Lors de ces négociations, vous êtes-vous servis de projections des ventes d'autos dans l'ensemble de l'industrie canadienne et des perspectives à ce chapitre pour 2009 et 2010, comparativement à 2008?

M. Jim Stanford: Nous n'effectuons pas de prévisions du nombre de ventes dans le cadre de nos négociations. Ces projections doivent être établies à l'extérieur de la table de négociation.

Ils nous ont fourni une prévision de base sur le nombre total d'emplois dans leurs usines. Cette information nous permet d'établir les coûts de certains de nos régimes. Mais les estimations quant au nombre de véhicules vendus sur le marché canadien ou aux États-Unis n'ont pas été expressément prises en considération lors de nos négociations.

● (2030)

Mme Martha Hall Findlay: Si je pose la question, c'est parce que j'essaie de déterminer dans quelle mesure les prévisions sont fiables.

Tout le monde reconnaît qu'il est impossible de prédire l'avenir avec assurance, mais il semble aller de soi que quiconque s'adresse

au gouvernement pour obtenir une aide financière considérable aura nécessairement à jongler avec quelques chiffres et à envisager différentes avenues possibles. Nous examinons les projections de ventes des différentes entreprises. J'aimerais savoir ce que vous en pensez dans le contexte des coûts hérités.

Monsieur Lewenza, vous nous avez dit que la main-d'oeuvre canadienne du secteur de l'automobile était tout à fait concurrentielle. Ce n'est pas moi qui vais prétendre le contraire. Mais nous devons aussi comprendre que d'importants coûts non productifs sont associés au processus.

En supposant des ventes de 1,7 million de véhicules en 2007 au Canada, des frais hérités étaient attachés à chacun de ces véhicules. J'aimerais que vous nous fournissiez une estimation — il en a certes été question lors de vos discussions — de ces coûts pour chaque véhicule produit; du montant qu'ils devraient atteindre à l'avenir; des dispositions de l'entente que vous venez de conclure avec General Motors qui pourraient influencer sur ces coûts par véhicule; et de la mesure dans laquelle ces coûts varieraient.

M. Jim Stanford: Pour établir un coût par véhicule, nous tenons compte de la quantité produite au Canada, plutôt que du chiffre des ventes. C'est le coût de production qui importe.

Nous avons analysé l'impact des dépenses liées à la santé pour chaque véhicule produit dans nos installations canadiennes. Pour les trois grands constructeurs que nous représentons, le coût moyen des prestations de santé pour chaque véhicule assemblé au pays varie entre 150 \$ et 170 \$. C'est beaucoup moins qu'aux États-Unis, où ce coût atteint plus de 1 000 \$ par véhicule. C'est à la fois le résultat du régime de santé manifestement supérieur dont nous pouvons bénéficier au Canada et des efforts proactifs que nous avons déployés, en partenariat avec les entreprises, pour limiter la hausse des coûts liés aux régimes de santé qu'elles offrent.

Je peux vous donner un exemple en ce sens. Au cours des dernières années, les dépenses totales affectées aux prestations de santé pour une entreprise comme General Motors ont augmenté d'environ 2 p. 100 annuellement. C'est le fruit des mesures que nous avons prises pour limiter ces coûts, notamment en obligeant le recours aux médicaments génériques dans le cadre du programme de prescriptions et en imposant des plafonds de dépenses strictes pour différents types de prestations de santé. C'est ainsi que nous pouvons contribuer à contrôler la hausse des coûts hérités.

Par coûts hérités, on entend ceux qui sont engagés au bénéfice des travailleurs qui ont été actifs...

Mme Martha Hall Findlay: Désolée de vous interrompre, monsieur Stanford, mais je comprends bien ce que vous nous dites et je vous suis reconnaissante pour vos efforts en vue de limiter ces coûts. Il existe toutefois actuellement des coûts associés à cet épineux problème des pensions et à d'autres aspects de la rémunération dans l'ensemble du secteur automobile.

Pour revenir à ma question, nous avons des coûts hérités à assumer pour chaque véhicule produit au Canada. Si le nombre d'automobiles fabriquées au pays diminue considérablement, les coûts hérités par véhicule vont augmenter. À combien se chifferrait cette augmentation si nous produisions, par exemple, 1 million de véhicules plutôt que 1,7 million?

En outre, dans l'entente que vous venez tout juste de conclure avec General Motors, prévoit-on une réduction quant au total de ces coûts par véhicule? Dans l'affirmative, pourriez-vous nous donner un aperçu de son ampleur?

M. Jim Stanford: Vous avez vraiment mis le doigt sur le problème en parlant des coûts hérités advenant une diminution de la production.

Les coûts hérités se composent principalement de deux éléments: premièrement, les coûts du régime de pension; et deuxièmement, les coûts des soins de santé dispensés à un travailleur à la retraite et ceux attribués à la portion de la carrière active d'un travailleur qui est déjà terminée. Il s'agit en fait d'une forme de rémunération pour du travail déjà accompli. Les deux principaux coûts hérités sont donc ceux associés aux prestations de retraite et aux soins de santé.

Les prestations de retraite ne devraient pas être un coût hérité. C'est le concept même du financement d'un régime de retraite. Le principe veut qu'un travailleur y contribue tant qu'il est actif. Le problème vient du fait que cette structure n'a pas donné les résultats escomptés en raison de la volatilité des marchés financiers, de l'évolution considérable de l'espérance de vie et des effets qui en découlent sur les hypothèses actuarielles et, dans le cas de General Motors, d'une lacune de la réglementation sur les pensions à l'échelon provincial qui donne accès à un échappatoire. Il y a donc des coûts hérités à assumer au chapitre des pensions de retraite, même s'il ne devrait pas y en avoir.

Pour les prestations de santé, il n'y a pas de mécanisme de financement préalable. Nous avons exploré de concert avec les entreprises la possibilité d'établir un tel mécanisme pour les prestations de santé des retraités. Le tout serait semblable à un régime de pensions.

Ce sont donc les sources de ces coûts hérités. Lorsque la production et les niveaux d'emploi chutent, les coûts hérités, pas en dollar mais par heure de travail — ou par véhicule, comme vous le suggérez — deviennent effectivement hors de contrôle. Nous ne pouvons rien y faire. Nous n'avons aucun contrôle sur le fait que les entreprises mettent des travailleurs à pied et ne produisent plus autant de véhicules. C'est ainsi que le coût par unité apparaît plus élevé.

Dans la négociation de cette entente, nous avons pris plusieurs initiatives qui vont réduire considérablement les coûts hérités pour GM, tant du point de vue des prestations de retraite que du côté des prestations de santé des retraités. Je ne pourrais pas les chiffrer exactement, car tout dépend des estimations actuarielles, mais les coûts hérités vont diminuer énormément grâce à l'entente conclue.

• (2035)

Le président: Merci beaucoup, monsieur Stanford.

Monsieur Watson.

M. Jeff Watson (Essex, PCC): Merci, monsieur le président. Merci à nos témoins pour leur présence aujourd'hui.

Vous l'ignorez peut-être, monsieur le président, mais lorsque je travaillais sur la chaîne de montage de Chrysler, tant à l'usine d'assemblage de Windsor qu'à celle pour camions du chemin Pilette, c'était M. Lewenza qui était président de la section locale 444 de mon syndicat.

Je suis heureux de vous retrouver ici aujourd'hui.

M. Ken Lewenza: C'est un plaisir pour moi également.

M. Jeff Watson: Avant de poser mes questions, j'aurais une précision d'ordre technique à apporter concernant la stratégie nationale de l'automobile. Vous direz peut-être que c'est une question qui semble me rester en travers de la gorge mais, en février 2008, le ministre de l'Industrie alors en poste, M. Prentice, a annoncé devant la Chambre de commerce de Toronto un plan d'action en quatre

points pour l'automobile. Si je ne m'abuse, c'est Bob Chernecki qui était sur place pour représenter Buzz Hargrove au nom de la direction nationale des TCA. Il a félicité le ministre pour le plan d'action annoncé. C'est bien évidemment de ce plan d'action que découle le plan d'innovation pour l'automobile d'où origine l'investissement fédéral de 80 millions de dollars pour la réouverture de l'usine de moteurs Essex de Ford. Il s'agit pour l'instant de la seule bonne nouvelle, du seul endroit où l'industrie automobile a intensifié sa présence au moyen de l'investissement consenti.

Il n'est guère étonnant que l'on discute de part et d'autre pour chercher à déterminer si les mesures prévues sont suffisantes ou non, mais, à la lumière de l'annonce précitée, je ne pense pas qu'il soit juste d'affirmer qu'il n'y a pas de stratégie nationale de l'automobile. Je voulais seulement que cela soit précisé expressément. Je vous laisse le soin de formuler vos commentaires si vous le désirez.

Monsieur le président, on vient tout juste d'annoncer une entente de principe entre General Motors et les TCA. Je crois que le ministre a indiqué très clairement que nous nous réjouissons de cette avancée. Il s'agira maintenant de passer certains chiffres au crible pour juger à différents égards de la viabilité future de General Motors et déterminer dans quelle mesure le gouvernement fédéral apportera son soutien financier.

L'un des problèmes se situe bien évidemment au niveau des engagements de retraite non capitalisés de GM. D'après ce que vous savez, à combien se chiffrent actuellement ces engagements? Pourriez-vous nous donner un aperçu de ce déficit actuariel? J'ai entendu des estimations allant de 4 milliards à 6 milliards de dollars. Sommes-nous loin de la vérité?

M. Jim Stanford: Cela dépend bien évidemment des repères que vous utilisez. Il y a différentes façons d'évaluer la situation de financement d'un régime — une approche de dissolution, un financement à hauteur des besoins, un financement au fur et à mesure, une approche de solvabilité.

M. Jeff Watson: Je crois qu'il s'agit en l'espèce de financement au fur et à mesure.

M. Jim Stanford: GM finance son régime au fur et à mesure, parce que le gouvernement ontarien lui a permis de le faire, mais on évalue en fait le régime à l'interne pour déterminer les dépenses engagées sur une base comptable. Tout dépend bien sûr également du jour de la semaine pour ce qui est de la fluctuation des marchés financiers, ce qui est un autre facteur à considérer.

Selon la plus récente évaluation publique dont nous disposons, les engagements de retraite non capitalisés se situeraient entre 3 milliards et 4 milliards de dollars mais, encore là, c'est la performance des marchés qui déterminera s'il y a amélioration ou détérioration.

M. Jeff Watson: Je suppose qu'en renonçant à tout ajustement en fonction du coût de la vie pour les rentes au cours des trois prochaines années, on contribue à endiguer la croissance des engagements de retraite non capitalisés. Est-ce que je me trompe?

M. Jim Stanford: Eh bien, c'est une décision qui a été prise tant en fonction de la situation du régime de pensions qu'à la lumière de la conjoncture actuelle dans l'industrie. Le fait est que, surtout dans le contexte du vieillissement dans l'industrie et de l'augmentation du nombre de retraités, ces frais hérités en viennent à prendre davantage d'importance dans les coûts de production actuels, ce qui nous a amenés à prendre la très difficile décision de geler les pensions. Nous avons un régime de retraite dans le cadre duquel le montant de la pension versé doit être négocié. Il ne s'agit pas d'un pourcentage de la rémunération horaire en fin de carrière ou de quoi que ce soit du genre. À cet égard, c'est un régime un peu à l'ancienne. Nous avons accepté un gel des prestations de retraite pour les travailleurs qui se retireront au cours des prochaines années. Nous avons aussi gelé les pensions déjà versées aux travailleurs à la retraite, et ces mesures auront un impact considérable tant au chapitre des coûts financiers courants de l'entreprise que des frais associés à son passif au titre du régime de pensions.

M. Jeff Watson: Est-ce que cette nouvelle convention collective va vraiment aider General Motors à rembourser ou à absorber son déficit actuariel? Dans l'affirmative, en combien de temps GM pourra-t-il le rembourser et à quel point vous attendez-vous à ce que cette mesure l'aide?

• (2040)

M. Jim Stanford: Cela ne lui permettra pas de rembourser tout son déficit actuariel, mais une partie seulement. Une part importante du déficit actuariel va disparaître grâce aux modifications que nous avons apportées au contrat. Vous allez devoir demander aux actuels et aux dirigeants de GM quelle proportion exactement ils pourront rembourser et quelle somme cela représente en dollars, mais c'est un changement important.

M. Jeff Watson: D'après vous, qui devrait assumer la responsabilité du reste du déficit actuariel pour les pensions? Est-ce l'entreprise, les contribuables? Qui devra avancer l'argent nécessaire pour rembourser les prêts consentis et poursuivre la restructuration? D'où l'argent devrait-il venir, d'après vous, pour que le déficit actuariel revienne à un niveau beaucoup plus réaliste?

M. Ken Lewenza: C'est la responsabilité de l'entreprise.

M. Jeff Watson: Très bien.

Le président: Merci beaucoup, monsieur Watson.

Nous allons maintenant entendre M. Vincent.

[Français]

M. Robert Vincent: Merci, monsieur le président.

J'aimerais tout de suite mettre une ou deux choses en perspective. En ce qui concerne le secrétaire parlementaire, je n'ai pas trouvé son argumentation très appropriée, tout à l'heure. Il vous a dit d'utiliser vos fonds pour réinvestir dans GM, alors qu'il a de la difficulté à convaincre ses concitoyens. Il faudrait lui rappeler qu'il s'est voté un montant de 3 milliards de dollars qu'il va dépenser comme il le voudra. Il n'a donc pas de leçon à nous faire et il n'a pas à vous dicter comment dépenser votre argent ni ce que vous allez faire de vos fonds.

Cela étant dit, monsieur le président, de toute façon, il s'agit de 1 200 \$ par véhicule que les travailleurs devront prélever de leur salaire. Même si on enlevait 1 200 \$ par véhicule, ceux-ci ne se vendraient pas beaucoup mieux ni beaucoup plus vite. La prémisse du secrétaire parlementaire ne tient pas la route, si on veut rester dans le langage du secteur de l'automobile.

Les concessions que vous avez faites parviendront-elles véritablement à faire diminuer les coûts de production? Êtes-vous satisfaits des garanties que l'employeur vous a données à la suite des concessions que vous avez accordées à GM?

[Traduction]

M. Ken Lewenza: J'aimerais revenir à ce que nous avons dit. Nous sommes convaincus que ces concessions vont nous permettre de maintenir notre avantage canadien sur nos concurrents de l'industrie comme l'Allemagne, le Japon et les États-Unis. Je vous rappelle que c'est en fonction de ces pays que nous évaluons nos coûts de production.

Pour ce qui est de notre position, vous avez posé une excellente question sur la place qu'occupe cette industrie au Canada et notre aptitude à garder les emplois ici. En fait, nous avons convaincu General Motors de nous promettre d'attribuer des produits à nos installations à l'avenir. Nous devrions utiliser nos usines plus efficacement, mais il est incroyablement important pour les gouvernements du Canada et des provinces, pendant la période d'emprunt, de faire en sorte que nous conservions le pourcentage de la fabrication qui se fait ici, au Canada, comme le premier ministre Harper et le premier ministre McGuinty l'ont dit en décembre. En ce moment, 20 p. 100 de la production se fait au Canada, donc leurs gouvernements vont fournir 20 p. 100 du prêt. Ainsi, il est prévu dans les modalités du prêt que cette somme protège les 20 p. 100 de la production qui se fait au Canada. Donc si GM cesse de fabriquer un produit parce qu'il n'est pas assez rentable, elle devra nous confier un autre produit pour maintenir cette proportion des investissements au Canada.

[Français]

M. Robert Vincent: D'accord.

Même si vous accordiez plus de concessions ou quoi que ce soit, de toute façon, vous n'êtes pas tributaires des actions que la compagnie peut faire. Qu'on vous demande de faire des concessions, que la compagnie gère mal ses actifs ou la production, je ne crois pas qu'on doive vous obliger à payer la facture au bout du compte. À entendre parler d'autres parlementaires assis en face de nous, c'est complètement différent. Selon eux, ça va mal parce que vous êtes trop payés et que vous avez trop d'argent; en outre, c'est votre faute si les fabricants d'automobiles sont déficitaires aujourd'hui.

Quelle est votre opinion sur la façon de penser de certains politiciens à cet égard?

[Traduction]

M. Jim Stanford: Nous croyons que la crise actuelle dans le secteur automobile est mondiale et qu'il ne faut pas l'oublier. L'industrie automobile a énormément d'obligations à coût fixe. Avant de pouvoir produire un seul véhicule, un fabricant automobile doit investir des milliards de dollars dans son usine en matériel, en technologie, en conception de produits, en marketing, en administration et en coûts fixes associés aux travailleurs.

Le fait que les ventes d'automobiles aient chuté de 20 à 40 p. 100 dans le monde — ce n'est pas seulement aux États-Unis — signifie que tous les fabricants d'automobiles du monde sont dans une situation très difficile. Même Toyota demande des prêts d'urgence au gouvernement du Japon. Partout dans le monde, les gouvernements viennent à leur rescousse.

Cependant, nulle part ailleurs qu'en Amérique du Nord, on ne pointe autant du doigt les travailleurs et leurs syndicats. C'est propre aux États-Unis et au Canada, qui sont pourtant les deux seuls pays à ma connaissance à aider leurs fabricants d'automobiles à condition que les travailleurs fassent des concessions. Ce n'est pas le cas en Europe, au Japon et en Chine. En fait, le gouvernement du Japon subventionne les salaires des travailleurs de l'automobile afin d'atténuer un peu les effets du ralentissement là-bas.

C'est le contexte. Nous sommes confrontés à une vaste crise mondiale que les travailleurs et leurs salaires n'ont pas causée. Je ne trouve pas très crédible de dire que cette crise est attribuable au salaire des travailleurs. Presque partout, les gouvernements réagissent en essayant d'inclure les travailleurs dans leurs efforts.

C'est ce que nous faisons au Canada. Les gouvernements fédéral et provinciaux nous ont consultés à ce sujet, et nous sommes contents de faire partie de la solution. Cependant, dans la société en général, il y a un fort sentiment anti-syndical, et cela constitue un obstacle pour le Canada dans ses efforts afin de rassembler tout le monde pour sauver notre industrie automobile. Le fait de nous pointer du doigt ainsi ne nous aide pas du tout.

• (2045)

Le président: Merci beaucoup, monsieur Stanford.

Monsieur Lake.

M. Mike Lake: Merci, monsieur le président.

J'ai quelques questions à poser et j'aimerais avoir une précision. Comme je l'ai déjà mentionné, nous parlons ici de la nécessité de restructurer l'industrie et du rôle important que doivent jouer les TCA dans tout cela.

Quand je parle à mes électeurs, je me rends compte qu'en général, ils ne comprennent pas tout à fait la structure de paie prévue dans les conventions collectives, donc peut-être pouvez-vous nous éclairer. Je pense que le taux horaire de base est d'environ 33,50 dollars canadiens par assembleur. Les vacances font beaucoup jaser. D'après ce que je comprends, les assembleurs ont 17 jours de congé fériés. Habituellement, les congés fériés sont accordés des jours comme le Vendredi saint et le lundi de Pâques. Je pense que c'est beaucoup plus que ce que j'avais quand je travaillais dans le secteur privé. De toute évidence, je n'avais pas la chance que les TCA négocient mes avantages, mais j'aimais tout de même mon travail et je l'avais choisi.

Pouvez-vous m'expliquer combien de semaines de vacances payées à un employé après cinq ans d'expérience?

M. Jim Stanford: Il faut remettre les pendules à l'heure. D'abord, le taux horaire de départ n'est pas de 33,50 \$ mais d'environ 24 \$. Nous avons une période d'augmentation salariale très intense. Pour un assembleur, le haut de l'échelle, à la fin de la période d'augmentation progressive, est d'environ 33,50 \$ ou de 34 \$ l'heure.

Nous avons environ 15 jours fériés par année selon le contrat actuel et non 17.

M. Mike Lake: Est-ce dans le nouveau contrat?

M. Jim Stanford: Non, c'est dans l'ancien. Nous n'avons pas changé les dispositions sur les congés fériés. Parfois, tout dépend du moment où arrive le congé de Noël, mais en moyenne, il y a 15 jours fériés.

M. Mike Lake: Il pourrait y en avoir plus selon le jour où arrive Noël?

M. Jim Stanford: C'est possible, mais en général, il y en a 15.

Le grand sujet de conversation, c'est les coûts totaux des indemnités versées aux travailleurs. Il y a beaucoup d'incompréhension à ce sujet. On entend parler de 70 \$ l'heure.

M. Mike Lake: Excusez-moi, mon temps est très limité.

M. Jim Stanford: D'accord, je m'excuse.

M. Mike Lake: Combien de semaines de vacances payées aurait un employé après cinq ans?

M. Jim Stanford: Je m'excuse. Il aurait 60 heures de congés annuels payés, soit une semaine et demie en plus des jours fériés. Les vacances payées sont de 40 heures de plus, donc en tout, l'employé aurait 100 heures de congés annuels et de congés payés.

M. Mike Lake: C'est ce qu'un employé a après cinq ans. Est-ce qu'il y a une autre semaine de congé spécial rémunéré en plus?

M. Jim Stanford: Cela fait partie des 100 heures: il y en a 60 en congés annuels ordinaires et 40 en vacances payées.

• (2050)

M. Mike Lake: Il y a aussi ce qu'on appelle une allocation de congé payé. En quoi est-ce que cela signifie?

M. Jim Stanford: C'est comme un jour de congé personnel...

M. Mike Lake: Est-il rémunéré?

M. Ken Lewenza: C'est une autre forme de congé, c'est tout. Les travailleurs peuvent prendre une pause d'une journée, et un jour est déduit de leurs vacances, il ne s'y ajoute pas. Ils ont la permission de prendre un jour de congé payé ici et là, et ce jour est comptabilisé dans leurs vacances.

M. Mike Lake: Autrement dit, ils ne sont pas obligés de prendre une semaine ou deux semaines, ils peuvent prendre ce qu'ils veulent.

M. Ken Lewenza: Oui.

M. Mike Lake: Très bien. Je tiens à préciser que c'est après cinq ans. Quelles seraient les vacances payées d'une personne après 20 ans?

M. Ken Lewenza: Le maximum est de cinq semaines, n'est-ce pas?

M. Jim Stanford: Je vais devoir vérifier dans notre contrat, puis je pourrai envoyer le tableau détaillé des congés à la greffière. Après 20 ans, je pense qu'un employé a droit à cinq semaines, qui consistent en quatre semaines de vacances ordinaires et en une semaine de vacances payées, ce que vous appelez les congés spéciaux.

M. Mike Lake: C'est un tout. Donc l'allocation de congé payé ne s'ajoute pas à cela, elle est comprise dans ce nombre? Mais cela s'ajoute aux congés fériés, n'est-ce pas?

M. Ken Lewenza: Oui, cela s'ajoute aux congés fériés.

M. Mike Lake: La prime de Noël fait beaucoup jaser. Elle ne fait pas vraiment partie de la rémunération; c'est un congé payé, négocié? Pouvez-vous me décrire de quoi il s'agit?

M. Ken Lewenza: Nous avons éliminé la prime de Noël dans les dernières négociations. Chaque année, deux systèmes s'appliquaient, soit une prime de vacances, soit une prime de Noël. Chaque établissement choisissait entre les deux localement. Au cours des dernières négociations, nous avons éliminé les vacances annuelles ou les primes de Noël de 1 700 \$ données à nos membres.

M. Jim Stanford: Ces fonds vont servir à payer une partie des coûts de santé des retraités.

M. Mike Lake: Très bien.

À quel pourcentage correspond la cotisation de l'employé au régime de retraite selon votre structure?

M. Jim Stanford: Nous avons négocié un régime de retraite sans cotisation selon lequel l'employeur paie toute la prime. Ce type de chose est négocié dans les négociations collectives. Nous négocions un coût global de la main-d'oeuvre, puis les différentes portions de ce coût sont attribuées à différentes choses.

Premièrement, je dois souligner que même si les travailleurs ne contribuent pas directement au régime, il n'est pas gratuit pour autant. Cela signifie que nous avons laissé tomber d'autres choses pour que nos primes soient payées. Deuxièmement, cela ne change en rien le déficit actuariel, parce que la contribution totale au régime est déterminée par règlement provincial. Bref, le fait que les travailleurs ne contribuent pas au régime n'a aucune incidence sur l'ampleur du déficit actuariel.

Le président: Merci, monsieur Stanford.

Monsieur Masse.

M. Brian Masse: Merci, monsieur le président.

Vous avez souligné que d'autres pays prenaient d'autres mesures. Par exemple, je sais que l'Allemagne s'est dotée d'un programme afin de financer jusqu'à 60 p. 100 du salaire des travailleurs, 67 p. 100 s'ils ont un enfant, parce que les Allemands veulent préserver leur poids économique dans cette industrie malgré le ralentissement.

Il faut nous rappeler que c'est la crise financière, la mauvaise gestion et la déréglementation qui sont à la source de ce marasme et non le fait qu'il y a 14 ou 15 jours fériés. C'est vraiment le système de construction de véhicules et la commercialisation des véhicules qui sont en cause.

Suivez-vous un peu ce qui se passe en Allemagne et au Japon? Je sais que le Japon verse une aide substantielle à ses travailleurs lui aussi. Là-bas, le licenciement de travailleurs constitue un véritable déshonneur. Pouvez-vous nous parler un peu des mesures que prennent d'autres pays?

M. Jim Stanford: Si nous nous comparons à l'Europe, les régimes nord-américains d'avantages et de vacances ou de programmes sociaux en général sont moins généreux que leurs équivalents européens. Les Européens ont beaucoup plus de vacances payées que nous. Pour eux, c'est un objectif social souhaitable, et ils évoquent les mêmes arguments sur la productivité que moi.

Au Japon, il y a une tradition tripartite selon laquelle l'entreprise, le syndicat et le gouvernement essaient de travailler ensemble à long terme à construire l'industrie, ce qui implique que le gouvernement subventionne les entreprises pour limiter le nombre de licenciements en raison de la tradition à laquelle vous venez de faire allusion. Bref, le gouvernement subventionne les salaires dans diverses entreprises liées à l'automobile au Japon.

M. Brian Masse: Plutôt que de m'attarder aux menus détails des vacances, j'aimerais savoir comment nous allons faire pour mettre de nouveaux véhicules propres sur les routes afin de nous rétablir. En somme, notre objectif ultime est de faire remonter les ventes de véhicules. Il est bien que Ford ait parlé de la location. Nous n'en avons pas parlé beaucoup ici, mais nous avons un marché important de la location qui s'est évaporé du jour au lendemain.

Je m'inquiète de la suite des choses. Il est curieux que nous pressions le citron aux travailleurs, mais que les banques continuent d'engranger d'énormes profits. Je prends cet exemple parce qu'elles ont arrêté de négocier avec les concessionnaires, de leur concéder de nouveaux investissements. J'ai ici un contrat typique de prêt bancaire que je viens de télécharger. Les taux d'intérêt vont de 8 à 14 p. 100 dans cette institution, si on a un bon crédit. Ce sont probablement les banques qui font de l'argent sur les voitures en ce moment.

Seriez-vous en faveur de la création d'un fonds ou de la contribution à un fonds pour le prêt de véhicules au profit des concessionnaires et des créanciers des entreprises pour faire baisser les taux d'intérêt? Y a-t-il consensus parmi vous? C'est une véritable arnaque. J'ai entendu dire, en fin de semaine, qu'on offrait aux consommateurs une remise allant jusqu'à 30 p. 100 du financement pour l'achat ou la location d'un nouveau véhicule. Je ne sais bien pas comment on peut s'en tirer avec ce type de prêt.

• (2055)

M. Jim Stanford: En effet, et on dit souvent qu'étant donné que les créanciers des fabricants automobiles sont dans le pétrin, ce sont les banques qui profitent des contrats de location. Le problème, c'est que l'industrie de la location va servir non pas à vendre des véhicules, mais à faire faire de l'argent aux institutions de prêt.

Il ne fait aucun doute que le resserrement des conditions de crédit, tant pour ce qui est des montants accordés que du prix du crédit, est un facteur déterminant du ralentissement que connaît l'industrie et que tout ce que nous pouvons faire, en particulier avec les Américains, c'est de stimuler la vente de véhicules sur notre continent pour faire la différence.

M. Brian Masse: Merci, monsieur le président.

Le président: Merci beaucoup.

Nous allons donner la parole à M. Lake, très brièvement.

M. Mike Lake: J'aimerais seulement avoir une précision, si possible.

Je crois que vous avez dit que vous pourriez nous faire parvenir les tableaux concernant les congés payés, les congés spéciaux, les congés annuels payés et les jours fériés. Donc si vous pouviez les faire parvenir au comité, ce serait merveilleux. Je pense aux tableaux d'avant et d'après la nouvelle convention.

Je vais laisser Mme Brown poser une question dans une seconde, mais la seule question qu'il me reste concerne les sacrifices consentis. Bien entendu, toutes les personnes qui comparaissent devant nous nous parlent des sacrifices consentis par les employés et la direction de GM, de la baisse de salaire de 10 p. 100. Je me demande seulement si les chefs des syndicats ont abaissé d'autant leurs régimes de rémunération, et je n'ai aucune idée de la réponse.

M. Jim Stanford: L'usage chez les TCA, c'est que les salaires des employés comme de la direction soient liés directement aux salaires et aux avantages que touchent les travailleurs de nos trois grandes usines du secteur de l'automobile. Quand ils écotent d'un gel de salaire, nous écopons d'un gel de salaire; quand ils perdent une semaine de vacances, nous perdons une semaine de vacances. Tous nos avantages sont liés étroitement à ce que nous négocions dans le régime, donc nos conditions de travail évoluent parallèlement.

M. Mike Lake: Qu'est-ce que cela représente en pourcentages selon les négociations que vous venez de terminer?

M. Jim Stanford: Je répète qu'il est difficile pour nous d'évaluer avec précision la valeur finale de ces concessions. Quoi qu'il arrive à nos membres dans les usines de fabrication d'automobiles arrivera aussi au personnel et aux dirigeants du syndicat.

M. Mike Lake: D'accord.

Mme Brown veut...

Le président: Allez-y, madame Brown.

Mme Lois Brown (Newmarket—Aurora, PCC): Merci, monsieur le président.

Merci messieurs.

Tout d'abord, j'aimerais revenir sur ce qu'a dit mon collègue à propos des avantages dans les pays européens. En effet, en Europe, on a droit à beaucoup plus d'avantages et de congés. Par contre, les travailleurs paient davantage d'impôt et ont un revenu disponible moindre. Ayant passé quelque temps en Europe, je sais qu'on dispose de moins d'argent.

Quoi qu'il en soit, j'aimerais parler de quelques-unes de ces concessions. Je ne veux pas m'attarder sur chacune d'elles ni sur la valeur réelle en dollars, parce que d'après ce que j'ai compris, la main-d'oeuvre ne représente que 7 p. 100 des coûts de production d'un véhicule. Cependant, je vis dans une collectivité où il y a des centaines et des centaines d'entreprises familiales. Il y a donc beaucoup de gens qui ne bénéficient pas d'avantages sociaux. Ils n'ont aucun régime de pension, aucune assurance ni même aucun régime d'assurance-dentaire. Ils n'ont accès à aucun de ces avantages, et pourtant, ils contribuent à ceux des membres du syndicat chaque fois qu'ils achètent une voiture. Par conséquent, ils se trouvent à subventionner toutes ces choses dans l'achat d'un véhicule. Nous savons tous que l'objectif de la production est la consommation.

Ne pensez-vous pas qu'une partie du problème est attribuable à la perception des consommateurs qui, au moment d'acheter un véhicule automobile, sont très conscients du fait qu'ils cotisent pour ces avantages? Si on veut vendre des voitures, que faut-il faire pour contrer cette perception?

M. Jim Stanford: Cela pourrait être effectivement un argument pour ne pas acheter de voiture. En revanche, si je dis que je préfère me promener à bicyclette plutôt que d'encourager les membres des TCA qui empochent beaucoup d'argent et qui bénéficient d'une généreuse pension, ce n'est pas un argument valable étant donné que les pensions et les avantages sont beaucoup plus substantiels au Japon, en Allemagne et aux États-Unis. Le coût total de la main-d'oeuvre est beaucoup plus élevé là-bas qu'ici au Canada. Les avantages que nous avons négociés au fil des années reflètent la productivité de l'industrie. Un travailleur de chaîne de montage d'automobiles au Canada génère 300 000 \$ de valeur ajoutée par année; c'est la raison pour laquelle il s'agit d'une industrie à revenu élevé. Je ne crois donc pas qu'on puisse établir un lien.

À mon avis, les consommateurs vont opter pour une voiture qui offre un bon rapport qualité-prix. Le prix des voitures a chuté énormément ces dernières années, en partie à cause de la productivité. Je pense que c'est plutôt la confiance générale des consommateurs et l'accès au crédit qui expliquent le recul actuel des ventes.

• (2100)

Le président: Merci beaucoup, monsieur Stanford.

Une dernière petite question par Mme Hall Findlay.

Mme Martha Hall Findlay: Merci beaucoup, monsieur le président.

Nous nous soucions tous des emplois, et nous voulons nous assurer de conserver de bons emplois au pays. De plus, en tant que parlementaires, je considère que nous avons une importante responsabilité à l'égard de l'ensemble des contribuables canadiens; ce sont donc des questions très difficiles.

Jusqu'à présent, plusieurs entreprises se sont adressées au gouvernement pour demander une aide financière substantielle. Ma question est donc très claire. Compte tenu du taux d'épuisement des fonds, en particulier chez General Motors et Chrysler, et des milliards de dollars que ces deux géants nord-américains de l'automobile réclament, croyez-vous que cette aide financière sera suffisante pour les sortir de la crise ou qu'ils en redemanderont dans deux, trois ou quatre trimestres? C'est une question difficile.

M. Ken Lewenza: C'est une bonne question. En réalité, lorsque General Motors et Chrysler, et possiblement Ford, présenteront leur plan d'activités au gouvernement canadien, nous espérons que ceux-ci démontreront une certaine stabilité. Ce n'est pas dans l'intérêt du gouvernement ni dans celui, honnêtement, de nos membres ou des entreprises d'en réclamer davantage.

Je dois dire qu'à l'heure actuelle, nous n'avons absolument aucune idée du déroulement des négociations entre le gouvernement et les employeurs. Nous n'avons pas participé au processus. Nous ignorons ce qu'on demande et ce que cela comprend. Tout ce que nous pouvons dire, c'est que l'industrie de l'automobile revêt une importance cruciale. Tous les gouvernements, partout ailleurs dans le monde, investissent dans leur industrie automobile, et nous prions le Canada de traiter notre secteur avec la même considération que les autres pays, étant donné les importantes activités économiques qui en découlent.

Pour répondre à votre question, il est à espérer que l'industrie de l'automobile présentera un plan stable qui donnera une certaine assurance à nos membres ainsi qu'aux collectivités qui dépendent de cette industrie.

Mme Martha Hall Findlay: Merci beaucoup.

Le président: Merci.

Merci beaucoup à tous les députés.

Nous avons un rappel au Règlement.

M. Mike Lake: J'invoque le Règlement.

Mme Hall Findlay a indiqué plus tôt que mes questions étaient offensantes à l'endroit des témoins. Si vous me le permettez, j'aimerais rectifier les faits. Je n'avais aucunement l'intention d'attaquer qui que ce soit lorsque j'ai posé mes questions. En fait, je sais à quel point les travailleurs de l'automobile canadiens travaillent fort. Je suis également conscient que ces gens sont engagés dans des négociations difficiles, et je pense qu'il est important que nous puissions poser les bonnes questions sans qu'on nous reproche de nous en prendre aux témoins.

Le président: Merci beaucoup, monsieur Lake.

J'aimerais également remercier tous les membres du comité pour leurs questions et leurs observations.

Je tiens aussi à remercier nos deux témoins du Syndicat des travailleurs et travailleuses canadiens de l'automobile d'avoir accepté de comparaître ce soir, en particulier M. Ken Lewenza. Je sais que vous n'assumez votre nouvelle fonction de président national que depuis septembre dernier. Je vous souhaite d'ailleurs beaucoup de succès. Merci beaucoup.

M. Ken Lewenza: Merci beaucoup. Merci également de votre participation.

Le président: Nous allons faire une pause de 10 minutes afin d'accueillir nos prochains témoins.

• (2110)

Le président: Bonsoir à tous. Permettez-moi d'abord de vous présenter les témoins que nous entendrons aujourd'hui. Accueillons M. David Adams, de l'Association des fabricants internationaux d'automobiles du Canada; M. Mark Nantais, président de l'Association canadienne des constructeurs de véhicules; M. David Worts, directeur exécutif de la Japan Automobile Manufacturers Association of Canada, puis M. Angelo Carnevale, vice-président de la Canadian Association of Moldmakers.

Soyez les bienvenus à cette séance du Sous-comité sur l'industrie de l'automobile au Canada. Nous avons formé ce comité pas plus tard que la semaine dernière afin d'étudier certaines des difficultés auxquelles est confronté le secteur de l'automobile au Canada. Vos témoignages et vos mémoires feront partie du rapport et des recommandations que notre comité déposera à la Chambre des communes d'ici la fin du mois.

En premier lieu, nous allons accorder 10 minutes à chacun des cinq témoins pour qu'ils puissent faire leur déclaration liminaire. Nous allons commencer par M. Nantais.

• (2115)

M. Mark Nantais (président, Association canadienne des constructeurs de véhicules): Merci beaucoup, monsieur le président.

Bonsoir, mesdames et messieurs. Merci de m'avoir invité à comparaître devant vous aujourd'hui.

Pour vous mettre en contexte, l'ACCV représente les plus grands constructeurs de véhicules légers et lourds au Canada depuis plus de 80 ans, et Chrysler, Ford, General Motors et Navistar Corporation comptent au nombre de ses membres.

Nos sociétés membres exercent leurs activités dans pratiquement tous les provinces et territoires du Canada. Ensemble, nous avons 45 installations canadiennes, que ce soit des usines de montage de véhicules ou de fabrication de pièces, des sièges sociaux, des points de vente ou des centres de distribution, et plus de la moitié du nouveau réseau de concessionnaires canadiens, qui représente 1 750 concessionnaires dans presque toutes les villes du pays. Chrysler, Ford et General Motors sont actuellement les seuls constructeurs automobiles dotés d'importants centres et programmes de recherche et de développement au pays. Mais d'abord et avant tout, ils emploient directement quelque 35 000 personnes et soutiennent plus de 50 000 retraités.

Nous avons des milliers de fournisseurs et de partenaires commerciaux partout au Canada, en commençant notamment par la fabrication du caoutchouc en Nouvelle-Écosse, les ressources minières et les matériaux légers au Québec, l'acier, les produits chimiques et la haute technologie en Ontario, jusqu'aux produits pétrochimiques en Alberta. Nous avons visiblement une portée nationale.

Sur les 30 milliards de dollars qu'elles dépensent annuellement pour l'achat de pièces, ces entreprises achètent pour 24 milliards de dollars à des fournisseurs canadiens de premier niveau. Cela constitue 80 p. 100.

Au cours des cinq dernières années, ces sociétés ont, ensemble, injecté 8 milliards de dollars dans leurs usines de fabrication afin qu'elles deviennent les plus flexibles, efficaces et écologiques au monde. Cet investissement représente plus de 80 p. 100 des investissements majeurs dans le secteur de l'automobile du Canada au cours de cette période. Si vous prenez le total des investissements dans ce secteur, c'est-à-dire 10 milliards de dollars, cela équivaut à un rendement de plus ou moins 10 p. 100 sur les investissements effectués par les gouvernements dans le cadre de leurs initiatives visant à appuyer l'industrie automobile, telles que le Fonds d'innovation pour le secteur de l'automobile. L'investissement du gouvernement a été un facteur absolument déterminant dans l'obtention de nouveaux mandats de production, lesquels font partie des efforts déployés par ces entreprises pour restructurer leurs activités et soutenir la concurrence.

Toutefois, à l'heure actuelle, l'industrie automobile du Canada, comme celle d'autres pays, est frappée de plein fouet par la crise économique mondiale. Les ventes sont tombées à leur niveau le plus bas depuis presque 40 ans. Le recul sans précédent des ventes de voitures n'est pas un phénomène nord-américain, et ne touche pas uniquement les compagnies nord-américaines. En janvier dernier, mois auquel remontent les dernières statistiques, les ventes en France s'étaient effondrées de 8 p. 100 depuis l'an dernier. En Corée, les ventes ont chuté de 24 p. 100, au Japon de 28 p. 100, en Italie de 33 p. 100, en Suède de 34 p. 100, au Royaume-Uni de 35 p. 100, et en Espagne de 42 p. 100. Le moins que l'on puisse dire, c'est qu'il s'agit d'une récession mondiale.

Comme vous le savez sans doute, pour survivre à cette crise, tous les constructeurs, de partout dans le monde, prennent des mesures immédiates, et parfois même drastiques, qui se traduisent par la réduction de leur production, la suppression d'emplois et l'abaissement des coûts de la main-d'oeuvre.

Au Canada, toute la chaîne de valeur est touchée. Tous les concessionnaires, peu importe la marque ou le modèle, à quelques exceptions près, ont enregistré une baisse catastrophique de leurs ventes et de leurs profits. Il en est de même pour les fournisseurs de pièces. En raison de ce déclin, les fabricants ont réduit leur production de presque 60 p. 100 jusqu'à présent en 2009. Si on maintient ce rythme, au Canada, en 2009, on n'aura produit que 900 000 véhicules — ce qui représente 1,6 million de voitures de moins par rapport à il y a deux ans.

Devant cette réalité et compte tenu de l'importance cruciale de l'industrie automobile nationale pour les économies locales, pratiquement tous les gouvernements de partout dans le monde, notamment les États-Unis, l'Allemagne, la France et le Japon, prennent des mesures complémentaires, si je puis m'exprimer ainsi, pour venir en aide à leur industrie respective, en offrant divers appuis aux constructeurs, aux concessionnaires, aux fabricants de pièces et aux consommateurs. Encore une fois, il faut intervenir dans toute la chaîne de valeur.

Le gouvernement canadien joue assurément un rôle clé en fournissant des liquidités d'urgence, en consentant davantage de crédit aux fournisseurs, par l'entremise de la BDC et d'EDC, et en établissant la Facilité canadienne de crédit garanti. Ces mesures de soutien sont importantes et très bien accueillies.

Il est essentiel qu'elles soient mises en place le plus tôt possible pour être efficaces et que les politiques gouvernementales continuent d'appuyer l'industrie afin que celle-ci demeure concurrentielle à l'échelle internationale. C'est particulièrement important dans trois domaines cruciaux. On doit accorder un appui continu proportionnel à celui offert aux États-Unis, assurer la disponibilité du crédit et rétablir la confiance des consommateurs dans le but de faire augmenter les ventes de véhicules.

● (2120)

Il faut à tout prix mettre en place et maintenir des mécanismes de soutien qui permettront de soutenir la concurrence mondiale et, surtout, qui s'apparentent à ceux des États-Unis, si nous voulons obtenir une production proportionnelle.

Compte tenu de l'étroite intégration entre l'économie du Canada et celle des États-Unis, il est essentiel que le gouvernement canadien respecte son engagement visant à adopter des règles en matière d'efficacité énergétique des véhicules à l'instar des normes nationales américaines élaborées par la National Highway Traffic Safety Administration.

Le gouvernement américain estime que ces règles coûteront aux fabricants quelques 115 milliards de dollars. Pour éviter que cela se répercute sur le prix que paient les consommateurs, ce coût doit être amorti sur la plus grande flotte de véhicules possible afin de créer les économies d'échelle nécessaires. Si nous adoptons une solution qui ne s'applique qu'au Canada, cela coûtera beaucoup plus cher aux fabricants ainsi qu'aux consommateurs.

Devant la difficulté d'atteindre les nouveaux objectifs, le gouvernement américain, en vertu de sa Loi sur l'énergie, a créé une caisse de prêts remboursables de 25 milliards de dollars pour contribuer à la recherche et au développement de technologies et de véhicules peu énergivores. Nous prévoyons que cette somme sera doublée très bientôt.

Par ailleurs, j'estime qu'il est urgent que le gouvernement mette en oeuvre les mesures qu'il a annoncées dans son budget et qu'il étende son soutien aux consommateurs dans le cadre de son futur plan de relance. Des mécanismes tels que la Facilité canadienne de crédit garanti sont essentiels pour permettre aux compagnies financières d'accorder des prêts aux entreprises ainsi qu'aux consommateurs qui achètent au détail, et ceux-ci doivent être mis en place le plus tôt possible.

De plus, pour atténuer l'effondrement des ventes dans le secteur de l'automobile, le gouvernement devrait présenter un plan de relance qui vise directement les consommateurs afin de leur redonner confiance. Plusieurs autres pays ont adopté diverses mesures destinées à rétablir la confiance des consommateurs et à stimuler la vente de véhicules, notamment les congés fiscaux et les programmes de renouvellement de la flotte, également connus sous le nom de programmes de mise à la casse.

La prise de mesures audacieuses, très simples et directes a permis de freiner le déclin des ventes de nouveaux véhicules. L'Allemagne en est probablement le meilleur exemple, puisque son programme de mise à la ferraille de véhicules permettra de vendre 200 000 voitures de plus en 2009, selon les estimations. Cela représente une hausse de près de 10 p. 100. Seulement en février, on a enregistré une augmentation de 21 p. 100.

Parallèlement à ce programme, l'Allemagne s'est employée à mettre fin au gel du crédit auquel nous faisons face. La combinaison de ces deux initiatives s'est révélée très fructueuse.

Mises à part les retombées économiques immédiates qu'elles génèrent, ces initiatives sont triplement profitables en ce sens que les nouveaux véhicules sont plus propres — c'est-à-dire de 12 à 18 fois moins polluants —, plus éconergétiques et sécuritaires en raison des systèmes de sécurité plus perfectionnés que nous y intégrons.

En plus de devoir s'attaquer aux questions prioritaires à court terme visant à assurer la stabilité de l'industrie automobile au Canada, les gouvernements doivent continuer de collaborer de façon constructive avec l'industrie sur un éventail de questions commerciales et réglementaires.

Tout d'abord, les règlements sur la protection de l'environnement et la sécurité doivent être entièrement harmonisés avec les normes fédérales américaines. L'adoption de règles différentes au Canada ne fait qu'ajouter des coûts inutiles — et dans certains cas, les fabricants doivent payer des centaines de millions de dollars de plus pour pouvoir observer ces règles —, limiter les produits qui seraient autrement achetés sur le marché canadien et augmenter le prix payé par les consommateurs pour ces voitures.

Ensuite, il est important de maintenir les investissements dans ce secteur afin que nous puissions demeurer concurrentiels à l'échelle mondiale. Je parle ici du Fonds d'innovation pour le secteur de l'automobile qui, en effet, est à l'origine de plusieurs nouveaux mandats de production. Il faudrait pouvoir compter sur un financement à long terme.

Ensuite, il faut simplifier la réglementation qui régit les frontières afin de réduire la congestion et les retards, particulièrement à la frontière canado-américaine, et opter pour une approche coordonnée avec les États-Unis. Les procédures en matière de douanes et les coûts de transaction entrent également en ligne de compte.

Nos croyons au libre-échange, pourvu qu'il soit équitable. Les accords de libre-échange et de commerce international équitable permettent aux producteurs canadiens de concurrencer à armes égales et d'éliminer le protectionnisme dans les marchés étrangers, en s'attaquant particulièrement aux obstacles réglementaires et non tarifaires. L'exemple le plus marquant est évidemment les mesures non tarifaires du marché de l'automobile coréen qui empêchent les entreprises canadiennes de réaliser leur plein potentiel d'exportation. Le Canada devrait conclure des accords commerciaux qui privilégient les fabricants canadiens et reconnaissent notre histoire en vertu de l'ALENA. Les négociations actuelles d'un accord de libre-échange entre le Canada et la Corée ne permettent pas d'atteindre ces objectifs. Il ne s'agit pas du bon moment ni du bon accord à signer.

● (2125)

Nous devons également éliminer les fardeaux réglementaires et financiers inutiles qui pèsent sur les fabricants et les consommateurs, notamment l'écoprélevement sur les véhicules énergivores proposé par le gouvernement fédéral.

En terminant, ce sont les facteurs que nous vous prions d'examiner à long terme.

Je serai heureux de répondre à vos questions.

Merci.

Le président: Merci beaucoup, monsieur Nantais.

Monsieur Adams, vous avez la possibilité de faire une déclaration liminaire de 10 minutes.

M. David Adams (président, Association des fabricants internationaux d'automobiles du Canada): Bien sûr.

Merci beaucoup, monsieur le président, et mesdames et messieurs les députés.

Je tiens à vous remercier de me donner l'occasion de me prononcer, au nom de l'Association des fabricants internationaux d'automobiles du Canada, sur la situation actuelle de l'industrie automobile.

Pour bien vous situer, l'AFIAC est l'association commerciale canadienne qui représente les intérêts canadiens de 14 fabricants internationaux d'automobiles qui distribuent, commercialisent et fabriquent des véhicules au Canada.

En 2008, les membres de l'AFIAC ont vendu plus de 839 000 nouveaux véhicules au Canada, ce qui représente 51,2 p. 100 du marché des nouveaux véhicules au Canada. C'est d'ailleurs la première fois que les membres de l'AFIAC comptaient pour plus de la moitié du marché canadien.

Les ventes de nos membres ont connu une croissance, mais leur investissement canadien a lui aussi augmenté. Les membres de l'AFIAC ont investi plus de 8 milliards de dollars dans les installations de fabrication seulement. La production annuelle en 2008 s'est élevée à 796 000 nouveaux véhicules, ou 38 p. 100, sur les 2,078 millions de véhicules produits par les trois sociétés membres ayant des installations de production au Canada.

Bien que la majorité, soit 75 p. 100, des véhicules construits par nos sociétés membres soient exportés presque exclusivement vers les États-Unis, chacune de ces sociétés vend davantage de véhicules qu'elle construit au Canada à des Canadiens. Ainsi, 48 p. 100 des véhicules de marque Honda et Acura vendus au Canada ont été produits chez Honda of Canada Manufacturing, et 37 p. 100 des véhicules Toyota et Lexus vendus au Canada ont été construits chez Toyota Motor Manufacturing Canada. De plus, 3 p. 100 des modèles de marque Suzuki vendus au Canada ont été fabriqués à l'usine CAMI, et bien que je n'en aie pas parlé plus tôt, 1 p. 100 des véhicules de marque Volkswagen vendus au Canada ont, en fait, été construits à l'usine Chrysler, établie à Windsor. Par ailleurs, comparativement aux autres sociétés qui produisent au Canada, le pourcentage de production de ces trois sociétés est plus élevé au Canada: Honda a presque 27 p. 100 de sa production ici, Toyota 26,3 p. 100, et CAMI 100 p. 100.

Bien que nombreux soient ceux qui considéreraient les membres de l'AFIAC comme des importateurs dans le contexte de l'ALENA, 50 p. 100 des ventes des membres de l'AFIAC au Canada en 2008 ont été effectuées dans la région de l'ALENA. Lorsque l'usine Kia de 1,2 milliard de dollars, implantée en Georgie, sera pleinement opérationnelle en 2009, Porsche et Jaguar/Land Rover seront les deux seuls de nos 14 membres à ne pas produire de véhicules dans la région de l'ALENA.

Le rapport entre la production et les ventes en Amérique du Nord confirme que la pénétration des importations n'a pas augmenté. Depuis 1990, le ratio production-ventes est passé de 78 à 93 p. 100. La plupart du temps, il tournait autour de 80 p. 100. En 2008, le ratio se situait à 80 p. 100. Même si davantage de consommateurs achètent les produits de nos membres, bon nombre de ces produits sont également fabriqués en Amérique du Nord, ce qui fait en sorte de créer des emplois dans les usines d'assemblage et de fabrication de pièces d'automobile.

Comme Mark l'a dit dans sa déclaration, vous n'êtes pas sans savoir que la situation a changé considérablement dans le secteur de l'automobile au Canada ces huit derniers mois, et même jusqu'à la semaine dernière. Bien que les médias parlent davantage de GM et de Chrysler, sachez que les ventes de Honda Canada ont chuté de

42 p. 100 en février et de 39 p. 100 jusqu'ici cette année. Les ventes de Toyota Canada ont reculé de presque 26 p. 100 en février, ou de 15,5 p. 100 à ce jour cette année. En fait, les ventes de seulement 5 de nos 14 membres ont augmenté au cours de l'année 2008. Dans l'ensemble, les ventes de nos membres ont diminué de 15 p. 100 jusqu'à maintenant cette année.

Le Canada et les États-Unis ne sont pas des cas isolés, comme Mark l'a indiqué précédemment. Au Canada, de janvier à décembre l'an dernier, la confiance des consommateurs a plongé de presque 30 points lorsque le Canada est entré dans une période de récession qui avait déjà frappé l'économie américaine à la fin de 2007. La récession aux États-Unis est en grande partie à l'origine de la diminution de la production au Canada de presque 20 p. 100 par rapport au niveau de 2007, puisque 75 p. 100 de la production de nos membres est exportée vers les États-Unis. Et ce nombre est encore plus élevé pour les trois géants de l'automobile à Détroit.

Plus l'incertitude à l'égard de l'économie et de la précarité des emplois grandit, plus les consommateurs hésitent à faire des gros achats. Cela s'est évidemment reflété dans le secteur de l'automobile. Malgré le fait que nos ventes n'aient diminué l'an dernier que de 1,1 p. 100 par rapport à 2007, ce qui représente le nombre de ventes le troisième en importance, les ventes ont été marquées par deux différentes tendances. À la fin du premier trimestre l'an dernier, les ventes avaient augmenté de 7,3 p. 100 et se dirigeaient tout droit vers un record de tous les temps. Vers la fin du deuxième trimestre, les ventes s'étaient accrues de seulement 2,4 p. 100 par rapport à 2007 et, comme je l'ai dit plus tôt, à la fin de l'année, elles avaient chuté de 1,1 p. 100. Il faut donc s'attarder à ces tendances et non pas à la légère diminution des ventes.

Aussitôt que la récession s'est implantée, la tendance à la baisse en a fait autant. Mark a déjà parlé de l'effondrement sans précédent des ventes en janvier et février. Les ventes se chiffrent actuellement à 1,3 million de véhicules, ce qui représenterait un recul de 20 p. 100. La plupart des analystes semblent croire que la tendance ne se maintiendra pas, mais tout de même, on estime que les ventes afficheront une baisse entre 13 et 15 p. 100.

Le recul des ventes sera très difficile pour les 3 500 nouveaux concessionnaires de voitures au Canada, qui ressentent également l'incidence du resserrement du crédit. À ce chapitre, nous tenons à féliciter le gouvernement pour la Facilité canadienne de crédit garanti, dotée d'un fonds de 12 milliards de dollars, qu'il a annoncée dans son dernier budget. Nous estimons qu'il est essentiel d'assurer la disponibilité du crédit, mais encore faut-il que cette facilité soit établie rapidement.

• (2130)

En outre, au cours d'une séance de consultation commanditée par l'Institut C.D. Howe et tenue vendredi dernier, on craignait que la somme de 12 milliards de dollars ne soit pas suffisante. Si c'est le cas, nous espérons que le gouvernement envisagera de mettre des fonds supplémentaires à notre disposition. Cela dit, comme Mark l'a indiqué précédemment, le fait de faciliter l'accès au crédit ne signifie pas nécessairement que les consommateurs recommenceront à acheter des produits. À notre avis, il faut mettre en place d'autres mesures incitatives à cet effet.

Je ne vais pas m'attarder sur le programme de mise à la casse puisque Mark en a déjà parlé dans sa déclaration, si ce n'est pour dire que nous appuyons un programme amélioré dans ce sens. Nous croyons savoir que le programme de mise à la ferraille avait été conçu au départ dans une optique environnementale, et n'avait aucun lien direct avec l'industrie automobile. Cependant, nous sommes d'avis qu'un programme amélioré, dans le cadre du plan de relance économique, est important et doit être mis sur pied. Nous sommes en faveur de l'établissement d'un programme de mise à la casse de 300 millions de dollars visant à retirer de la circulation 100 000 véhicules de modèles 1998 ou antérieurs au cours d'une période d'un an. Les consommateurs seraient ainsi forcés de retourner chez les concessionnaires. Cela aurait pour effet de faire grimper les ventes de voitures et d'être plus avantageux sur les plans de la sécurité et de l'environnement.

Compte tenu de la durée de vie de neuf ans des nouveaux véhicules et de la réglementation de la consommation de carburant au Canada, un programme de mise à la ferraille de véhicules, semblable à celui créé en Colombie-Britannique, qui est une forme d'incitatif axé sur la réduction des émissions de gaz à effet de serre sur une période de deux ans, permettrait au gouvernement de réduire considérablement ses émissions.

Même si les programmes de mise à la casse de véhicules vont certainement inciter les consommateurs à se rendre chez les concessionnaires, venant ainsi en aide à l'industrie du détail au Canada, la hausse des ventes au Canada n'aura pas réellement d'incidence sur la production des six constructeurs canadiens. C'est la même chose pour les fabricants de pièces. La production a diminué de 20 p. 100 l'an dernier en raison de la récession aux États-Unis. Il est évident qu'en Amérique du nord, nous devons couper dans la production et ailleurs pour nous ajuster aux nouvelles ventes américaines.

La moyenne des ventes désaisonnalisée de 16,8 millions de dollars au cours de la dernière décennie n'est pas très réaliste et nous ne sommes pas prêts de la revoir. Ces prévisions étaient fondées sur un accès facile au crédit, des niveaux élevés de liquidité et des généreuses mesures incitatives de la part des constructeurs automobiles, combinées à une économie croissante, une grande confiance des consommateurs et un taux de chômage relativement bas.

Depuis la fin de 2007, l'économie américaine est en crise. La confiance des consommateurs est tombée à zéro et les pertes d'emploi sont de plus en plus nombreuses, se chiffrant à 651 000 aux États-Unis seulement au cours du mois dernier.

La capacité de production en Amérique du Nord tourne autour de 17 millions de véhicules, ce qui signifie qu'à l'heure actuelle, il y a une capacité excédentaire d'environ 7 millions de véhicules, soit près de 28 usines d'assemblage d'automobiles en Amérique du Nord. Le recul catastrophique des ventes a forcé tous les fabricants à diminuer leur production. La plupart des analystes indiquent qu'il faudra plusieurs années avant que la situation revienne à la normale.

Une étude menée par le Conference Board du Canada en décembre 2008 a indiqué que les profits des fabricants de pièces canadiens avaient chuté de 1 milliard de dollars l'an dernier et qu'en 2008-2009, 10 800 pertes d'emploi s'ajouteraient aux 12 008 autres emplois déjà perdus en 2007. J'imagine que M. Fedchun a dressé un portrait encore plus sombre et plus exact de la situation lorsqu'il a comparé devant le comité, alors je ne m'éterniserai pas là-dessus.

Par ailleurs, nous sommes d'avis que le gouvernement canadien devrait faire tout ce qui est en son pouvoir pour préserver notre

assise manufacturière, étant donné que beaucoup de fabricants de pièces automobiles au Canada sont des innovateurs mondiaux en matière de composants automobiles et d'assemblages.

Pour ce qui est de l'affectation des fonds publics et de l'aide à l'industrie automobile, on ne s'attend pas à ce que les ventes des fabricants de pièces et d'assembleurs de véhicules augmentent, comme je l'ai dit plus tôt, à moins qu'il y ait une flambée de ventes aux États-Unis. Il est important que l'aide accordée au secteur de l'automobile soit équitable pour tous ceux qui en ont besoin, y compris les fabricants de pièces et les concessionnaires. De plus, cette aide ne devrait pas procurer un avantage concurrentiel aux entreprises qui en bénéficient. Pour cette raison, il est primordial de mettre en place un processus transparent pour la demande et l'utilisation de ce financement ainsi qu'une structure de responsabilisation afin de veiller à ce que cette aide soit utilisée à bon escient.

En terminant, à mesure que la situation économique se détériorera, les sentiments protectionnistes seront de plus en plus forts, et c'est pourquoi nous croyons que le gouvernement devrait s'engager à l'égard des fabricants à maintenir un marché de l'automobile ouvert.

J'aurais encore des choses à dire, mais je vais m'arrêter ici pour l'instant.

Merci beaucoup.

• (2135)

Le président: Merci beaucoup, monsieur Adams.

Nous allons maintenant céder la parole à notre prochain invité, M. Don Romano. J'ai oublié de le présenter au début. Il est le vice-président et chef de la direction de Mazda Canada Inc.

Soyez le bienvenu à notre comité. Vous disposez de 10 minutes pour faire votre déclaration liminaire.

M. Don Romano (vice-président, Président et directeur général de Mazda Canada Inc, Association des fabricants internationaux d'automobiles du Canada): Merci, monsieur le président, et mesdames et messieurs les députés.

Je ne vais pas aborder beaucoup de sujets.

Mazda Canada est établie à Toronto. Nous avons des bureaux à Montréal et à Vancouver, puis un entrepôt à Toronto. Nous comptons 164 concessionnaires partout au pays et nous employons directement plus de 6 000 personnes.

Nous avons beaucoup parlé de cette industrie en régression, mais à mon avis, ce qui est le plus inquiétant en ce moment, c'est la vitesse à laquelle cette industrie s'effrite. Aux États-Unis, vous vous rappellerez que le déclin a commencé en décembre 2007 à un demi pour cent. Sept mois plus tard, on avait une diminution de 25 p. 100. Au Canada, nous avons commencé à en subir les contrecoups en novembre, puis nos ventes ont chuté de 28 p. 100 en quatre mois.

Aux États-Unis, les ventes ont reculé de 41 p. 100 et, à mon avis, si nous ne prenons pas des mesures rapidement, il est possible que nos ventes fléchissent autant. Certains de nos membres ont déjà atteint ce niveau.

Une autre tendance qui nous inquiète est celle du crédit, qui contribue à la précipitation de ce déclin. Les coûts du financement, malgré tout ce que nous avons rapporté aux banques, ne cessent d'augmenter. À l'heure actuelle, les fonds que nous obtenons pour financer nos consommateurs, au cours du dernier mois, ont augmenté de 50 points de base. Les coûts du financement lié à la location se sont accrus de presque 100 points de base ces 30 derniers jours.

N'empêche que ces tendances n'ont pas encore touché l'industrie. Elles ne se sont pas encore répercutées sur les consommateurs; par conséquent, nous craignons de devoir faire face à des difficultés plus nombreuses à mesure que le coût du crédit augmentera, et ce, dans un avenir très rapproché.

La question de la location nous préoccupe particulièrement. Si vous jetez un coup d'oeil aux tendances, l'an dernier, 43 p. 100 de nos transactions au Canada étaient des locations. Autrement dit, quarante-trois pour cent de nos voitures étaient louées. Aujourd'hui, on parle de 19 p. 100. Cela représente une réduction de 24 points dans le nombre de locations. Si vous calculez cela sur une base annuelle par rapport au nombre de ventes de voitures, cela représente plus de 390 000 ventes. Notre industrie n'est donc pas si mal en point.

Il existe une corrélation entre la réduction du nombre de locations et le déclin de notre industrie. Non, il ne s'agit pas du seul problème, mais c'est un problème dont doit tenir compte le gouvernement, dans le cadre de la Facilité canadienne de crédit garanti, en misant sur la titrisation et en garantissant l'existence de plusieurs options concurrentielles pour assurer la survie de l'industrie de la location. En louant un véhicule, les consommateurs ont la possibilité d'avoir des mensualités moins élevées. Si on leur enlève cette option, ils n'auront d'autre choix que de se faire financer sur 10 ou 12 ans, ce qui n'a aucun sens.

Pour Mazda, c'est particulièrement important dans la province de Québec. La location compte pour 50 p. 100. Toutefois, étant donné qu'il y a très peu d'options disponibles et que les taux sont de plus en plus élevés, les consommateurs ont moins accès à cette option. De toute évidence, on vous dira qu'il est possible d'obtenir du crédit, mais à quel prix? Comme les coûts du financement montent en flèche et que les options de location disparaissent, le nombre de consommateurs que nous attirons dans nos salles de montre est à la baisse. C'est donc toute notre industrie qui est en régression.

À notre avis, il faut à tout prix veiller à la disponibilité du crédit, également en ce qui a trait à la location, puisque ce secteur constituait une part importante de notre industrie il y a moins d'un an.

Enfin, je représente de nombreux concessionnaires partout au pays qui souffrent de la situation actuelle du financement et du resserrement du crédit. Pour l'instant, certains concessionnaires plus chanceux disposent de lignes de crédit. Les concessionnaires n'achètent pas les voitures exposées dans la salle de montre; ils les financent. Leurs taux augmentent forcément. D'après leur plan de financement, les taux de nos concessionnaires ont augmenté de 50 points de base ces deux derniers mois. Cela signifie que chaque voiture leur coûte plus cher à conserver. Combiné aux dépenses supplémentaires de financement, cela se traduit par des prix plus élevés pour les consommateurs, ce qui rend nos voitures moins abordables et, par le fait même, attire moins de consommateurs dans nos salles de montre.

●(2140)

Les concessionnaires doivent absolument avoir accès à plusieurs possibilités de crédit, par l'intermédiaire de nos systèmes bancaires, afin d'offrir un financement concurrentiel à nos consommateurs qui nous permettent d'exploiter nos entreprises.

Contrairement aux États-Unis, au Canada, pour ce qui est de Mazda, il n'y a pas de groupes de concessionnaires qui forment une grande entreprise. Nous avons plutôt des entreprises familiales, de petites entreprises, dont bon nombre appartiennent à des gens de la deuxième ou de la troisième génération qui en ont hérité et qui essaient d'assurer leur survie.

Étant donné que l'industrie s'effrite, il est de plus en plus difficile d'obtenir du crédit pour acheter des voitures de l'usine et de les financer, d'achever les projets de construction ou d'ajouter une aire de service supplémentaire. Quand je parle du resserrement du crédit, je veux m'assurer que nous gardons à l'esprit les besoins de nos concessionnaires — non seulement de Mazda, mais aussi de tous les constructeurs — et les difficultés auxquelles ils sont confrontés.

Je ne vais pas m'entretenir davantage de la question, si ce n'est pour dire que je suis reconnaissant des mesures qui ont été prises jusqu'à maintenant et des efforts que vous avez déployés pour nous faire comparaître ce soir. Je suis conscient que vous devez travailler très tard.

Cependant, l'industrie s'enfonce dans la mauvaise direction à un rythme effréné. Si nous prenons des mesures adéquates sans tarder, je crois que nous pourrions renverser la vapeur. L'industrie est malade, mais elle n'est pas en phase terminale.

Je vous remercie de votre temps.

Le président: Merci beaucoup, monsieur Romano.

Nous allons maintenant céder la parole à monsieur Worts. Vous disposez de dix minutes pour faire votre déclaration liminaire.

M. David Worts (directeur exécutif, Japan Automobile Manufacturers Association of Canada): Monsieur le président, merci de m'avoir invité à prendre part à cette audience sur l'industrie automobile au Canada.

Permettez-moi d'abord de vous parler brièvement de notre association. JAMA Canada a été établi en 1984 et a reçu le mandat de mieux faire comprendre les enjeux commerciaux et économiques au sein du secteur automobile, ainsi que de favoriser des relations plus étroites entre le Canada et le Japon. À l'heure actuelle, notre association compte huit membres; quatre d'entre eux fabriquent des véhicules au Canada: Honda, Toyota, Suzuki et Hino. Sept de nos membres possèdent des usines affiliées aux États-Unis ou au Mexique.

Les activités de fabrication menées au Canada représentent environ le tiers de la production totale de véhicules légers au pays. En 1984, tous les véhicules vendus par nos membres étaient fabriqués au Japon. Aujourd'hui, trois véhicules sur cinq vendus au Canada par nos membres sont fabriqués en Amérique du Nord. De plus, le Canada demeure chaque année un exportateur net de véhicules légers depuis 1993. En 2008, deux fois plus de véhicules ont été exportés du Canada qu'importés du Japon.

Au cours des prochains mois, la production canadienne de nos membres dépassera la marque des 10 millions d'unités. Je note que l'usine Honda d'Alliston va souligner la production de son cinq millionième véhicule en 2009. On a investi plus de 9 milliards de dollars dans la fabrication de véhicules, notamment pour la nouvelle usine Toyota à Woodstock, l'usine de fabrication de moteurs quatre cylindres de Honda à Alliston, ainsi que l'usine de fabrication de camions Hino à Woodstock également. L'an dernier, on a produit quelque 682 000 véhicules légers au Canada, de même que 1 230 camions de poids moyen, et près de 74 p. 100 de cette production ont été exportés; 94 p. 100 sont allés aux États-Unis et le reste à plusieurs autres pays.

Comparativement aux trois grands constructeurs de Détroit, Honda et Toyota consacrent un grand pourcentage de leur production canadienne au marché intérieur, puisque les petits véhicules comme la Civic et la Corolla sont parmi les plus populaires auprès des consommateurs canadiens. Par ailleurs, 65 fabricants de pièces d'automobile, d'équipement et d'outillage adaptés aux véhicules japonais se sont installés au Canada. Ces entreprises emploient plus de 16 000 personnes. L'industrie emploie directement et indirectement plus de 70 000 personnes au Canada, incluant les concessionnaires, de même qu'environ 29 000 personnes dans le secteur de la fabrication de véhicules et de pièces d'automobile. Je crois que vous avez reçu une copie de la carte que j'ai distribuée, qui montre toutes les usines de fabrication de véhicules et de pièces d'automobile actuellement en opération au Canada.

De notre point de vue, en plus de subir la crise mondiale actuelle, l'industrie de l'automobile doit composer avec des difficultés d'ordre structurel et cyclique. Malgré l'effondrement de la demande au cours des deux derniers mois de l'année, nos membres ont enregistré des ventes records en 2008. Toutefois, comme d'autres l'ont souligné, on constatait une diminution de 20 p. 100 dans les ventes combinées à la fin février. Avec la récession qui fait rage, nos membres se disent inquiets devant la diminution de la demande, le manque de confiance des consommateurs et l'accès difficile au crédit. L'année 2009 pourrait très bien s'avérer une année de grands changements pour l'industrie canadienne et mondiale de l'automobile.

Même si l'industrie canadienne de l'automobile a dû s'adapter face à différents facteurs convergents au cours des dernières années (instabilité du dollar, prix du pétrole et des autres produits de base, variation dans la demande du consommateur), elle est véritablement entrée dans une ère de restructuration il y a 30 ans lors de la première crise du pétrole, en 1973, puis dans les années qui ont suivi, avec la montée de la mondialisation. Pour les fabricants automobiles japonais au Canada, cette période de changement continu a été remarquable, en ce sens qu'elle a favorisé un investissement accru dans la production locale et stimulé l'exportation aux États-Unis. Comme vous l'avez souvent entendu, l'industrie canadienne de l'automobile est grandement intégrée en Amérique du Nord. Cela a permis au Canada de jouer dans la cour des grands, produisant presque le double de ce que nous consommons et exportant une importante part de la production locale. Dans ce marché intérieur relativement petit, il est primordial d'accéder au marché des États-Unis afin de soutenir ce niveau de production et d'exportation.

Il apparaît évident que cette baisse cyclique qui a commencé l'an dernier aux États-Unis a mis en péril la production canadienne. Il est par ailleurs important de récupérer les consommateurs américains pour raviver la production au Canada. Entre-temps, l'intervention des gouvernements demeure critique pour restaurer la confiance des consommateurs, ainsi que créer un environnement positif et concurrentiel pour le commerce de l'investissement, notamment en

maintenant les frontières ouvertes, sécuritaires et favorables au commerce; en apportant des améliorations à l'infrastructure, y compris les points frontaliers; en établissant de solides politiques fiscales et financières, et en appuyant l'innovation par l'entremise de remises d'impôt pour la recherche et le développement.

● (2145)

À cet égard, nous sommes encouragés par les mesures prises par le gouvernement fédéral dans son dernier budget, mesures qui visent à sécuriser le crédit pour les concessionnaires grâce à la Facilité canadienne de crédit garanti de 12 milliards de dollars, à favoriser l'accès au crédit pour les fournisseurs, de même qu'à prolonger la déduction pour amortissement temporaire pour les investissements dans la machinerie et les appareils de production.

Nous ignorons encore si ces mesures inciteront les consommateurs à dépenser de nouveau. Il pourrait être nécessaire d'offrir un incitatif qui soit davantage axé sur le consommateur, comme un programme de mise à la ferraille, que d'autres ont déjà proposé.

Pour ce qui est du soutien financier du gouvernement fédéral et du gouvernement de l'Ontario, nous craignons que les fonds offerts à General Motors et à Chrysler ne servent pas à maintenir la proportion actuelle du Canada dans la production de l'Amérique du Nord, mais bien à désavantager les joueurs du marché qui ne sollicitent pas de prêts ni d'aide au crédit en ce moment, comme les membres de JAMA Canada.

Vu la nature hautement intégrée de l'industrie, JAMA Canada appuie pleinement la position de l'Association des fabricants internationaux d'automobiles du Canada et de l'Association canadienne des constructeurs de véhicules, c'est-à-dire qu'il faut établir une norme dominante en Amérique du Nord concernant le rendement énergétique, la sécurité des véhicules et les émissions carboniques.

Nous avons par ailleurs des réserves à l'égard de l'établissement d'une zone de libre-échange avec la Corée et des négociations éventuelles avec les États-Unis. Cependant, comme le temps nous presse, je vais transmettre au comité notre exposé de position quand il sera prêt dans les deux langues officielles.

Je vous remercie de m'avoir permis de participer à cette discussion. Je suis disposé à répondre à vos questions.

Le président: Merci, monsieur Worts.

M. Carnevale est notre dernier témoin. Vous avez 10 minutes pour nous présenter vos déclarations préliminaires.

M. Angelo Carnevale (vice-président, Canadian Association of Moldmakers): Merci, monsieur le président.

Bonjour aux membres du comité.

Au nom de l'Association canadienne des fabricateurs de moules, et en ma qualité de vice-président, je tiens à vous remercier. Nous sommes heureux que votre comité nous permette de donner notre point de vue sur l'état actuel de l'industrie de l'outillage automobile au Canada, et nous vous en remercions.

Je ne surprendrai personne en disant que l'industrie de l'outillage est en crise. Toutefois, certains ignorent peut-être que nous sommes aux prises avec cette situation depuis plusieurs années; elle n'est pas seulement attribuable à la crise financière actuelle. Dans les faits, le reste du Canada traverse maintenant les difficultés que nous traversons depuis quelques années déjà.

Si notre industrie est en péril, c'est d'abord en raison des modalités de paiement inéquitables des trois grands constructeurs de Détroit (les modalités du PPAP), les plus importants clients des entreprises d'outillage. Le fabricant d'automobiles établit un programme de production avec le fournisseur de premier niveau de son choix, qui à son tour commande les outils nécessaires à un outilleur. On fabrique alors l'outil commandé, et les pièces qui sont produites à l'aide de cet outil doivent être approuvées par le fabricant d'automobiles. Le fabricant paie ensuite l'outil ou le moule au fournisseur de premier niveau. Il faut entre 18 et 48 mois pour obtenir les fonds, selon le PPAP ou les délais de traitement. Pendant ce temps, les outilleurs ne reçoivent pas un sou pour leur travail.

Malheureusement, en raison des pressions exercées par les trois géants de Détroit qui veulent toujours réduire leurs coûts, beaucoup de fabricants de moules et de fournisseurs de premier niveau ont éprouvé des difficultés financières et ont choisi de ne pas payer les outilleurs et/ou d'invoquer le chapitre 11, retenant les fonds encore une fois.

Nous croyons donc qu'il faut changer ce modèle de paiement et nous demandons qu'une portion des prêts consentis par notre gouvernement soit consacrée aux entreprises d'outillage, pas comme un prêt qu'elles devront rembourser, mais comme paiement pour le travail qu'elles ont déjà accompli pour les fabricants d'automobiles.

Nous croyons que le gouvernement doit se servir de son influence pour faire changer les choses, parce que ces modalités de paiement favorisent injustement les fabricants d'automobiles; et ces derniers ne sont pas prêts d'abandonner cette stratégie, puisqu'elle leur donne la possibilité d'envoyer valser les outilleurs et de rayer les coûts de leur bilan financier. Il faut mettre un frein à cette stratégie de paiement pour la viabilité future des petites et moyennes entreprises, qui ne peuvent pas se permettre de financer les trois géants de Détroit. Nous croyons que le moment est bien choisi pour intervenir, car une initiative semblable a été lancée par les outilleurs américains, laquelle est envisagée sérieusement par leurs représentants élus.

Les fabricants de moules, d'outils et de matrices doivent être considérés comme un secteur indépendant de l'industrie automobile. Vu sa présence sur le marché, nous sommes d'importants fournisseurs de l'industrie automobile. Nous pourrions par contre développer un secteur robuste fournissant des industries autres que celle de l'automobile, par exemple dans le domaine de l'aérospatiale, de la médecine, de l'énergie éolienne, de l'énergie solaire, des piles à combustible, du nucléaire et des produits ménagers. Mais nous devons d'abord être payés pour le travail que nous avons fait, de façon à ce que nous puissions réinvestir dans de nouvelles technologies afin de saisir de nouvelles occasions d'affaires.

À l'heure actuelle, différentes contraintes financières freinent notre expansion. Le secteur de l'automobile doit actuellement beaucoup d'argent à la plupart des outilleurs. Les banques associent les fabricants d'outillage aux difficultés qu'éprouvent l'industrie de l'automobile et leur limitent ainsi l'accès au crédit.

Bien des banques refuseront d'assurer les comptes recevables d'un client qui n'est pas couvert par l'assurance d'Exportation et développement Canada. À l'heure actuelle, EDC ne veut pas assurer les trois géants de Détroit et la plupart de leurs fournisseurs, ce qui pousse les outilleurs à décliner le travail qu'offrent ces derniers.

Par exemple, Chrysler, qui demande des prêts au gouvernement canadien, ne peut pas obtenir la couverture d'EDC et a annoncé récemment qu'elle investirait environ 500 millions de dollars dans la fabrication d'outils pour la production de nouveaux modèles, mais,

vu la situation actuelle, la plupart des outilleurs canadiens ne seront pas en position de présenter une soumission.

Cette situation pourrait bien engendrer le scénario suivant: le gouvernement canadien consentirait des prêts à Chrysler; Exportation et développement Canada, une société d'État, refuserait toujours d'assurer les comptes recevables des outilleurs canadiens pour Chrysler; les banques canadiennes refuseraient de consentir des comptes sur marge à Chrysler sans la couverture d'EDC; les fabricants de moules, d'outils et de matrices devraient alors refuser le travail offert par Chrysler; Chrysler serait forcé de commander ses outils aux États-Unis ou à un autre pays, où on doit verser des paiements progressifs, payant ainsi des entreprises étrangères avec les fonds des contribuables canadiens; les entreprises canadiennes seraient forcées de réduire leurs effectifs ou de fermer boutique, et elles devraient aussi puiser des fonds dans leurs comptes-clients assurés par EDC, une deuxième pige dans l'argent des contribuables.

Nous vous prions donc respectueusement d'envisager la solution suivante: réserver une partie des prêts consentis pour rembourser les fournisseurs essentiels, et désigner les fabricants de moules, d'outils et de matrices comme tel.

Il faut mettre un terme au régime de paiement du PPAP. Si les fabricants automobiles peuvent verser des paiements progressifs à leurs fournisseurs chinois, ils peuvent aussi le faire pour leurs fournisseurs canadiens.

EDC doit accroître sa couverture de crédit des trois géants de Détroit parallèlement à la stratégie de prêt. Étant une société d'État, qu'EDC refuse d'assurer les comptes-clients des trois grands de Détroit ne cadre pas avec la stratégie du gouvernement de fournir des fonds à ces constructeurs.

● (2150)

L'industrie fait sa part en participant à différentes organisations, comme l'Association canadienne des fabricateurs de moules. Notre association fait la promotion des outilleurs du pays par différents moyens. Nous avons notamment organisé récemment une foire commerciale et participé à différents salons professionnels aux États-Unis, en Angleterre et en Allemagne, où nous distribuons des revues spécialisées, rencontrons des représentants de différents pays et obtenons des pistes sur les acheteurs potentiels que nous transmettons à nos membres. Nous travaillons également avec des députés fédéraux et provinciaux, par exemple avec le gouvernement de l'Ontario, qui a récemment organisé un sommet intitulé « Powering the Future », qui a connu un énorme succès. L'événement, tenu au nouveau casino de Windsor, a en effet attiré plus de 800 personnes. Nous collaborons aussi avec des organismes comme la Commission de développement du comté de Windsor—Essex, ainsi qu'avec nos délégués commerciaux et nos ambassadeurs pour présenter des soumissions dans le cadre de projets entrepris à l'étranger, car c'est surtout l'exportation qui fait rouler les entreprises d'outillage. Je souligne par ailleurs que nous entretenons des liens étroits avec nos universités et collèges locaux.

En conclusion, je répète que nous ne sommes pas venus ici pour vous réclamer des prêts. Nous voulons seulement être payés pour les services que nous avons déjà rendus aux fabricants de véhicules. Nous souhaitons également un retour à des pratiques équitables en matière de paiement, de façon à ce que nous puissions investir notre propre argent dans notre avenir. Les propriétaires canadiens de petites et moyennes entreprises sont des gens d'affaires fonceurs, innovateurs et parfois audacieux qui ont la volonté et la fougue de survivre et de prospérer, comme en fait foi la foule qu'a attirée le sommet « Powering the Future », qui faisait la promotion de nouvelles voies commerciales pour les fabricants. Le fait que la plupart de nos membres tiennent toujours le coup malgré les défis formidables auxquels ils sont confrontés actuellement le démontre bien également.

Merci de nous avoir permis d'exprimer notre point de vue.

● (2155)

Le président: Merci beaucoup, monsieur Carnevale.

Avant de passer aux questions et commentaires des membres, je tiens à rappeler aux témoins que nous utilisons les deux langues officielles dans ce comité, alors certaines questions vous seront posées en anglais et d'autres en français.

Nous allons consacrer environ une heure aux questions et aux commentaires des membres. Je demanderais aux membres de s'adresser à un témoin en particulier, ou à un groupe de témoins, lorsqu'ils posent leurs questions.

Nous allons commencer avec M. Valeriotte.

M. Francis Valeriotte: Merci.

Ma question s'adresse à M. Nantais.

J'aimerais d'abord remercier tous nos témoins d'avoir pris le temps de venir parler au comité, malgré leur horaire sans doute très chargé.

Pour nous remettre en contexte, nous savons que le gouvernement examine des propositions présentées par General Motors et Chrysler, et la décision doit être rendue d'ici la fin du mois. Parallèlement, M. Michael Ignatieff a créé ce comité, car il était important selon lui que l'on examine d'autres avenues pour déterminer si l'industrie pouvait contribuer d'une façon ou d'une autre à trouver une solution.

Cela dit, je vous ramène à l'an dernier. Je regarde ce qui se passait dans cette industrie, d'après ce que j'en comprends, avant mon élection au Parlement. Je vois que l'industrie avait déjà commencé à décliner. J'ai constaté dans les documents fournis par General Motors que l'entreprise employait 20 000 personnes en 2005 au Canada, et que ce nombre n'a cessé de diminuer pour arriver entre 8 000 et 9 000 employés cette dernière année, et on s'attend à ce que ce nombre baisse encore à 8 000 d'ici le milieu de 2009.

Monsieur Nantais, je suis curieux de savoir si les trois grands constructeurs de Detroit ont présenté, au cours de cette période, des propositions au gouvernement canadien qui auraient pu ou qui auraient dû mener à une politique nationale sur le secteur automobile pour remédier à la situation — pas seulement une politique nationale, mais une politique nord-américaine, vu la nature intégrée de l'industrie américaine et de l'industrie canadienne. Si je vous pose la question, c'est que j'ai entre les mains un document qui a été soumis en octobre 2007 par l'Association canadienne des constructeurs de véhicules, et qui montre que beaucoup des points dont on discute aujourd'hui avaient déjà été soulevés en 2007.

Pourriez-vous nous parler de ce qui avait été présenté et des questions qui avaient été posées à ce moment-là? Lesquelles sont demeurées en suspend? Et à votre avis, devrions-nous établir une

politique nationale sur le secteur automobile, et si oui, que devrait-elle inclure?

M. Mark Nantais: Merci beaucoup, monsieur Valeriotte.

C'est en effet un document qui a été autorisé par l'ACCV. Nous avons présenté à ce moment-là une série de propositions qui, selon nous, auraient pu permettre d'améliorer la santé de l'industrie de l'automobile canadienne — pas seulement les sociétés membres de l'ACCV, mais aussi tous les fabricants qui produisent des véhicules au Canada. Ces propositions allaient d'ailleurs dans le même sens que les recommandations formulées par le Conseil du partenariat pour le secteur canadien de l'automobile. Il s'agissait donc d'une série de mesures qui, dans le cadre d'une stratégie sur l'industrie automobile, auraient pu nous permettre, selon nous, d'atteindre cet objectif. On proposait notamment des initiatives comme celle du Fonds d'innovation de l'Atlantique, dans le but d'aider les entreprises à innover et d'attirer de nouveaux investissements au Canada. Nous avons aussi travaillé avec le gouvernement de l'Ontario, au fonds d'investissement à grande échelle, afin de contribuer à la création de cette enveloppe de nouveaux investissements. Tout cela a bien fonctionné.

Nous avons fait part de nos inquiétudes à maintes reprises à propos de différents aspects de l'industrie — la frontière qui est de plus en plus hermétique, l'infrastructure frontalière qui doit être renouvelée, ainsi que les écarts importants qui existent entre nos règlements en matière de sécurité automobile et ceux des États-Unis. Les normes d'émissions est un autre dossier qui a beaucoup progressé. Beaucoup de ces propositions auraient pu ensemble être très utiles à l'industrie. On a fait des progrès à l'égard de certaines propositions et, avec l'aide de ce comité ou du gouvernement, on pourrait faire bouger davantage les choses dans l'intérêt de tous les fabricants qui produisent des véhicules au Canada.

● (2200)

M. Francis Valeriotte: Est-ce que la situation serait plus enviable à l'heure actuelle si vos autres propositions avaient été mises en oeuvre plus tôt?

M. Mark Nantais: Il est plus facile avec le recul de dire que cela aurait pu être le cas. Mais je ne crois pas qu'on ne les ait complètement écartées. Il nous reste maintenant à voir ce qu'on peut faire avec l'aide du gouvernement et de toutes les parties concernées pour aller de l'avant.

Nous avons déjà mis en place un processus efficace pour éliminer quelques-unes des différences entre les règlements en matière de sécurité automobile du Canada et ceux des États-Unis. Le dossier a beaucoup progressé, mais nous devons nous assurer de ne pas perdre notre erre d'aller.

M. Francis Valeriotte: Existe-t-il un organisme équivalent à l'Association canadienne des constructeurs de véhicules aux États-Unis?

M. Mark Nantais: Oui.

M. Francis Valeriotte: Est-ce que vous vous consultez?

M. Mark Nantais: Nous sommes constamment en discussion avec eux.

M. Francis Valeriotte: Notre industrie étant à ce point intégrée, il est important de soutenir l'industrie aux États-Unis, étant donné la quantité de produits que nous exportons là-bas. Croyez-vous que vos homologues américains ont aussi demandé à l'administration Bush d'appuyer l'industrie?

M. Mark Nantais: Je crois qu'ils ont présenté leurs propres propositions, en effet.

M. Francis Valeriot: D'accord.

J'ai une question à propos de la proposition présentée par General Motors et Chrysler, qui réclament de 7 à 10 milliards de dollars. Nous avons une obligation envers les contribuables, qui veulent être certains que ce montant sera investi et protégé. Nous avons appris que General Motors n'a aucun bien à affecter en garantie afin d'obtenir un prêt, parce que ses biens servent déjà de garantie au prêt consenti par les États-Unis. Si nous voulons répondre aux attentes des contribuables, nous devons notamment préserver les emplois dans ce pays.

J'essaie de trouver une solution à ce dilemme. Comment croyez-vous que l'on puisse consentir un prêt de 10 ou de 7 milliards de dollars? Croyez-vous que l'on devrait le verser par tranche, en établissant des objectifs que l'emprunteur devra atteindre avant de recevoir le montant global? Avez-vous une idée de ce que serait une façon pratique et raisonnable de structurer ces prêts?

M. Mark Nantais: C'est un peu au-dessus de mes compétences de vous parler précisément des plans de viabilité, mais généralement, il existe certains principes à examiner pour déterminer comment déboursier cet argent, et les compagnies concernées vous indiqueront clairement ce qu'ils sont. Peu importe les conditions qui seront rattachées à ces prêts, je crois qu'elles ne devraient pas être trop contraignantes. Les compagnies ont besoin d'une certaine marge de manoeuvre à court terme pour dépenser ces fonds conformément à leurs plans de viabilité et aux échéanciers qu'ils doivent respecter.

Le président: Merci beaucoup.

[Français]

Monsieur Vincent, vous avez la parole.

M. Robert Vincent: Merci, monsieur le président.

J'ai bien écouté ce qui s'est dit depuis le début de la rencontre et lors de la réunion tenue la semaine dernière. À mon avis, le problème actuel réside dans la vente de véhicules. Avez-vous une stratégie de vente de véhicules? Même si l'on octroie des milliards de dollars à l'industrie canadienne et américaine, si personne n'achète de véhicules, les concessionnaires n'en vendent pas. À quelle stratégie avez-vous pensé pour vendre ces véhicules?

Au cours du débat, on a parlé de baisses de salaire. Non seulement l'industrie de l'automobile et des pièces, mais tous les secteurs industriels du Canada imposent à leurs travailleurs des baisses de salaire, ce qui fait diminuer leur pouvoir d'achat. Ce faisant, les banques et les caisses retiennent le crédit, puisque les consommateurs ont déjà des prêts hypothécaires ou d'autres dettes. Les banques approuvent encore moins de nouvelles demandes de crédit dans le domaine de l'automobile.

Comment peut-on faire pour vendre de nouveaux véhicules dans une fourchette de prix qui soit abordable pour la classe moyenne, qui subit des baisses de salaire? Le problème se trouve là: comment faire pour vendre nos véhicules automobiles? J'aimerais vous entendre à ce sujet. Quelle stratégie nationale avez-vous pour développer un système de vente de véhicules afin que l'industrie et la revente se portent beaucoup mieux?

• (2205)

Le président: Monsieur Vincent, votre question s'adresse-t-elle à tous les témoins?

M. Robert Vincent: Elle s'adresse au premier d'entre vous qui décidera de se lancer.

[Traduction]

M. David Adams: Il a été question ce soir et la semaine dernière d'un important programme de mise à la ferraille qui pourrait réellement inciter les consommateurs à se défaire de leurs vieux véhicules. Le défi à relever en ce moment, que ce soit dans le secteur automobile ou ailleurs, c'est de restaurer la confiance des consommateurs. Maintenant, il faut se demander, comme industrie ou comme gouvernement, ce que nous pouvons faire pour y arriver.

Lorsque les gens craignent de perdre leur emploi et qu'ils s'inquiètent de l'économie en général, ils ne font pas de gros achats, d'achats différés. Donc, si on peut offrir un incitatif d'environ 3 000 \$, comme le programme de mise à la ferraille, cela pourrait ramener les consommateurs sur le marché et raviver quelque peu leur confiance.

Le président: Monsieur Romano, vous voulez formuler un commentaire?

M. Don Romano: Je travaille dans le domaine depuis 25 ans et je peux vous dire qu'une bonne stratégie de vente doit s'appuyer sur deux éléments fondamentaux. Le premier est le produit. Dans un marché en déclin, il est difficile de lancer le genre de produit qui encouragera les consommateurs à visiter les salles de montre. En l'absence de produits attrayants, de la R et D et de la rentabilité de l'industrie, il n'y a pas de nouveau produit. Et quand il n'y a pas de nouveau produit, il n'y a pas de nouvelle stratégie de vente.

Les stratégies de vente efficaces sont toujours dirigées par de nouveaux produits, des produits attrayants. Différents fabricants sont venus vous parler, et certains d'entre eux vous dévoileront les nouveaux produits qu'ils entendent lancer. D'autres préféreront être plus discrets. Le plus important, c'est encore de se concentrer sur l'avenir et d'offrir des produits qui répondent aux besoins des consommateurs — des véhicules à meilleur rendement énergétique, plus écologiques et plus économiques, en plus d'une conception et de caractéristiques techniques inédites. Ce qui compte le plus, c'est le produit.

L'autre aspect important est d'être en mesure de financer ces nouveaux produits et d'en faire la promotion auprès des Canadiens de la classe moyenne, qui ne peuvent pas se permettre des paiements trop élevés aujourd'hui. Il faut pouvoir leur offrir, par exemple, l'option de louer le véhicule, ce qui leur évite de payer tous les coûts associés à l'achat, sachant qu'ils pourront échanger leur voiture contre une nouvelle après un certain temps. Cette option vient augmenter le taux de crédit et accroître la rentabilité des fabricants, mais aussi des concessionnaires.

Toute stratégie de vente se divise, pour nous, en deux parties. Il faut d'abord s'assurer que l'on continue d'investir dans la R et D de façon à concevoir de nouveaux produits dignes d'intérêt, puis de travailler avec le gouvernement et les banques afin de veiller à ce qu'on dispose des fonds nécessaires pour financer ces nouveaux produits.

Merci.

Le président: Monsieur Worts, vouliez-vous répondre à la question également?

M. David Worts: Je n'ai rien à ajouter pour le moment.

[Français]

Le président: Monsieur Vincent, avez-vous une autre question?

M. Robert Vincent: Oui, et je vais continuer dans la même veine.

Dans votre stratégie, vous parlez de financement et de construction de véhicules adaptés à la classe moyenne. Présentement, sommes-nous dans un tournant en ce qui concerne la vente de ces voitures? Je vous donne un exemple. Hier, dans ma circonscription, une industrie payait ses travailleurs 15 \$ l'heure, mais elle va dorénavant les payer 12 \$ l'heure. Les travailleurs ont donc fait une concession de 3 \$ l'heure. Par contre, le prix de tous les aliments, de tous les biens, n'a pas baissé.

Avez-vous pensé à la conception de véhicules beaucoup moins chers comme ceux dont on entend parler, qui proviennent d'autres pays et coûtent entre 5 000\$ et 7 000 \$? Serait-il possible d'arriver à quelque chose de concret, compte tenu de la crise économique qu'on traverse présentement et de la baisse des salaires qui touche tous les secteurs?

• (2210)

[Traduction]

M. Mark Nantais: Je soulignerais qu'une concurrence féroce fait rage dans l'industrie, si bien que le prix des véhicules est constamment revu à la baisse. Je crois que c'est M. Mondragon de Ford qui disait plus tôt que nous vendons à des prix négatifs depuis quelques années déjà. Les prix ont effectivement chuté et ne cessent de le faire. On verra au bout du compte ce que pourra supporter le marché. Même si les plans de nouveaux produits sont généralement gardés secrets, je peux vous affirmer que toutes les compagnies vont offrir des produits pour satisfaire tous les goûts et toutes les bourses. En tout cas, c'est certainement ce que feront les membres de l'ACCV.

L'autre point à considérer, et j'en ai d'ailleurs parlé plus tôt, c'est qu'il existe encore d'énormes différences entre les règlements du Canada et ceux des États-Unis et que l'on continue d'appliquer des règlements inutiles. Ces facteurs peuvent littéralement gonfler le prix d'un véhicule neuf de quelques milliers de dollars, peu importe la catégorie de voiture. Autrement dit, nous ne pouvons pas choisir de vendre des véhicules qui sont conformes ou non à tous les règlements ou à certains d'entre eux. Toutes les voitures que nous vendons au Canada doivent être conformes à toutes les normes de sécurité et d'émissions. Il en coûtera donc davantage, des coûts inutiles qui plus est, d'avoir à suivre en double des règlements inutiles et non harmonisés. Si on peut remédier à ce problème, les consommateurs pourront profiter de prix plus avantageux.

Le président: Merci beaucoup, monsieur Nantais.

La parole est à M. Lake.

M. Mike Lake: Merci, monsieur le président.

Merci à vous tous de vous être déplacés à cette heure tardive.

J'aimerais d'abord répondre à une question qu'a posée M. Valeriotte il y a quelques minutes. Il voulait savoir ce qu'on avait fait.

Je note que Dennis DesRosiers avait certaines choses à dire à ce sujet. J'ai relevé quelques-uns des commentaires qu'il a faits sur la chaîne CPAC l'autre jour: « M. Flaherty et M. Clement pilotent brillamment ce dossier depuis longtemps... », en faisant référence à l'été et à l'automne derniers. « Ils ont devancé le gouvernement américain de nombreuses semaines, tandis que ce dernier s'adonnait à ce processus ridicule, je cite toujours M. DesRosiers, au début décembre qui était embarrassant pour les fabricants d'automobiles. Les ministres Flaherty et Clement nous ont dès lors assuré leur appui... » Il a conclu en disant: « Excellent travail de Flaherty et Clement. Ils méritent un grand coup de chapeau. »

Je suis persuadé que M. Valeriotte voudra reconnaître leur mérite à sa prochaine intervention.

Revenons à la question qui nous occupe. En fait, j'aimerais d'abord parler de ce programme de mise à la ferraille. Je suis curieux d'avoir plus de détails à ce sujet. Nous avons appris que le programme adopté en Allemagne accordait 3 500 \$ par voiture. Quelqu'un a mentionné que nous avons 500 000 véhicules à vendre ici. Si on fait un calcul rapide, on s'aperçoit que le programme pourrait coûter entre 350 millions et 1 milliard de dollars, selon le nombre de personnes qui choisiraient d'en profiter. Nous nous trouvons alors dans une situation difficile, car tout est une question de priorités. L'économie subit évidemment beaucoup de pressions, et pas seulement dans l'industrie de l'automobile, et nous investissons 34 milliards de dollars dans un plan de relance pour renverser la vapeur.

J'ai un commentaire à formuler avant de poser ma question. Beaucoup de véhicules vendus au Canada sont fabriqués à l'étranger. Quelqu'un peut me dire quel serait le pourcentage de véhicules fabriqués à l'étranger vendus au Canada?

M. David Adams: Probablement autour de 85 p. 100.

M. Mike Lake: Alors, 85 p. 100 des véhicules vendus au Canada sont produits à l'étranger. C'est donc dire qu'un programme de mise à la ferraille incitant les gens à acheter une voiture n'aiderait pas nécessairement à sauver les emplois dans les usines de production ici, au Canada; il contribuerait probablement à en sauver beaucoup à l'extérieur du pays.

Je tiens à dire d'emblée que je ne crois cependant pas que ce soit une mauvaise idée.

Ensuite, pour ce qui est de notre investissement de 12 milliards de dollars dans la facilité de crédit garanti, tout le monde semble dire que ce serait une excellente idée de faire circuler cet argent le plus rapidement possible. Nous avons toutefois entendu ce soir de certaines personnes que nous pourrions avoir besoin de plus de fonds. Je sais que le ministre n'est pas fermé à l'idée d'investir davantage, mais au nom de mes concitoyens... On parle de dépenser quelque 350 millions ou 1 milliard de dollars, selon le cas, comme si c'était de la petite monnaie. Ça devient ridicule. En verrons-nous jamais la fin? Au nom de mes concitoyens, qui me posent régulièrement la question, je vous demande où nous allons nous arrêter.

• (2215)

M. Mark Nantais: Je vais commencer, si vous me le permettez. D'abord, nous avons parlé d'un montant de 350 millions de dollars pour environ 100 000 véhicules. Nous pensons qu'il faut garder les choses simples; nous ne voulons pas d'un programme comme celui que nous avons déjà essayé, un programme qui n'aura pas les résultats escomptés et qui ne stimulera pas vraiment l'économie. Nous avons besoin d'un projet simple, qui ne fait ni gagnants ni perdants, contrairement au programme de remise écoAUTO. Nous devons absolument éviter ces pièges. Si on arrive ainsi à restaurer la confiance des consommateurs, ce sera de l'argent bien investi. Et c'est vraiment à ça qu'il faut s'attaquer, parce que la confiance des consommateurs est contagieuse. Que la vague prenne naissance dans l'industrie automobile ou ailleurs, elle finira sans aucun doute par frapper l'industrie immobilière et, nous l'espérons, tous les autres grands secteurs économiques. Considérant toutes les retombées qu'il pourrait avoir, ce serait un investissement rentable.

Quant à votre question concernant le nombre de véhicules vendus au Canada qui sont produits à l'étranger, il faut se rappeler que nous oeuvrons dans une industrie intégrée. La plupart des véhicules vendus au Canada proviennent généralement des États-Unis, du moins, un grand pourcentage. Vu le fonctionnement de notre industrie, beaucoup des pièces et des équipements qui se trouvent dans les véhicules que nous importons des États-Unis ont été fabriqués au Canada. Nous profitons donc aussi de ces ventes. Tout n'est pas noir ou blanc, il faut aussi voir les avantages que nous pouvons en tirer.

Je crois que tous les témoins qui sont venus vous parler ont fait mention de la facilité de crédit garanti. C'est une initiative d'une importance capitale, car sans l'accès au crédit, rien ne peut arriver. Une des meilleures options offertes aux consommateurs est la location de véhicule, qui permet des mensualités abordables. Depuis le gel du crédit, cette option a pratiquement disparu. Même si certains concessionnaires enregistrent un pourcentage de location plus élevé que d'autres, la majorité d'entre eux accusent une baisse à ce chapitre, car il est extrêmement difficile d'obtenir du crédit. Pourtant, la location reste très avantageuse pour les consommateurs. C'est pourquoi nous croyons que cette initiative primordiale.

Comme je le disais tantôt, 12 milliards de dollars, c'est un très bon départ, et nous devons commencer quelque part. Nous allons peut-être constater en cours de route que ce montant n'est pas suffisant... J'imagine qu'on traversera le pont quand on sera rendu à la rivière. Pour l'heure, il nous faut prendre les choses en main.

M. Mike Lake: En effet, et nous devons bien sûr suivre la situation de très près. C'est d'ailleurs ce que nous faisons et ce que nous allons continuer de faire.

J'ai parlé brièvement des priorités en ce qui a trait à la confiance des consommateurs, un autre important point qui a été soulevé. Tous les secteurs de l'économie amènent évidemment leur lot de priorités. Nous proposons un plan de relance économique qui vise à sauver les emplois des Canadiens, peu importe leur occupation. Que ce soit dans le domaine de l'automobile, de la construction, de la foresterie ou des autres industries manufacturières, nous voulons que nos gens gardent leur emploi.

Quelle importance cela peut-il avoir sur la vente de véhicules? La réponse peut sembler évidente, mais j'insiste pour que ce soit bien clair. Y a-t-il beaucoup de chômeurs qui pensent à s'acheter une voiture?

Le président: Est-ce que nos témoins voudraient répondre à cette question?

M. Mike Lake: Je crois que j'ai fait valoir mon point.

Monsieur Nantais, j'aimerais revenir à vous, parce que vous représentez les trois géants. Le représentant d'un de ces trois grands constructeurs a témoigné devant nous ce soir. Il ne nous réclame pas d'argent à ce stade-ci. Pouvez-vous nous dire ce que Ford a fait différemment des deux autres pour ne pas avoir besoin d'aide financière en ce moment? Je suis confiant que vous n'êtes peut-être pas en mesure d'entrer dans les détails, mais savez-vous ce qui le distingue des autres, généralement parlant?

M. Mark Nantais: Oui, je suis très limité dans ma réponse. Ford du Canada Limitée a pris des mesures pour accroître sa réserve-encaisse avant que la crise ne commence. Cela faisait partie du plan de restructuration qu'elle avait entrepris. Il faut se rappeler que chaque compagnie qui s'est lancée dans une restructuration majeure de ce type essuie de lourdes pertes. Ce n'est pas facile à faire ni dénué de conséquences sur le plan financier.

Il m'est très difficile d'en dire plus, monsieur Lake.

● (2220)

Le président: Je vous remercie beaucoup, messieurs Nantais et Lake.

La parole est maintenant à M. Masse.

M. Brian Masse: Merci, monsieur le président.

Ma première question s'adresse à M. Carnevale. Nous n'avons pas entendu beaucoup de témoins représentant les fournisseurs de niveaux un et deux; pourtant ceux-ci sont nécessaires pour assurer la survie globale de l'industrie et son développement, particulièrement avec les nouveaux modèles. Quel est le degré de vulnérabilité des fabricants de moules et des outilleurs-préparateurs de matrices si on ne change pas certains types de dispositions, que ce soit à l'exportation et développement Canada ou par l'intermédiaire d'un programme qui offre des garanties?

Comme vous l'avez dit, pour commencer, nous pouvons nous débarrasser du processus d'approbation des pièces de production qui est, selon moi, totalement contre-productif. Il est inefficace. Il génère davantage de coûts d'emprunt, et cela ne profite encore qu'aux banques. En plus, il est improductif. Il a pour effet de miner la productivité canadienne. Dans quelle mesure est-il important de changer structurellement ces éléments si de l'aide doit être apportée?

M. Angelo Carnevale: C'est très important. La situation dans laquelle se trouvent actuellement les équipementiers perdure depuis très longtemps. Le processus d'approbation des pièces de production existe depuis plusieurs années déjà. Mais miser à 100 p. 100 sur le paiement... On en est arrivé à un point, avec les trois grands de l'automobile qui se tournent vers leurs fournisseurs pour leur demander des restitutions et des coupures de coûts, et cela ne concerne pas que les fabricants de moules, il y a aussi les fournisseurs de premier niveau qui prennent une grande part des profits dans le système.

Combinez cela avec un système de paiement très punitif. Un fournisseur de niveau un, par exemple, pourrait produire des pièces d'un outil provisoire de type A, fournir ces pièces vendables ou approuvées pour être installées sur une automobile et n'être payé qu'après 30 jours, alors que l'outil n'est techniquement pas approuvé pour le paiement, de sorte qu'on n'aurait pas à payer pour cet outil.

Les équipementiers sont, par définition, des entreprises exportatrices, mais pour qu'ils puissent conserver leur avantage compétitif... La nouvelle machinerie coûte très cher. Une machine de cinq ans, qu'on utilise 500 ou 5 000 heures par année, a une technologie dépassée, et il faut la remplacer.

Des compagnies entreron dans le jeu. Si vous voulez faire partie des trois grands, vos niveaux de compétences et le type de machinerie que vous utilisez seront évalués. Cela fait partie des règles pour obtenir l'approbation de travailler pour elles, même si elles ne vous paieront pas pour que vous achetiez la technologie nécessaire pour devenir un fournisseur agréé.

Au bout du compte, elles seront désavantagées sur le plan des coûts. Quoi que vous fassiez, si vous devez attendre le paiement pendant deux ans, vous devrez vous tourner vers la banque. Si vous voulez livrer concurrence à un équipementier chinois, par exemple, qui est payé au prorata des travaux, cela suffit à créer un désavantage sur le plan des coûts puisque vous ne disposez pas d'argent frais. Dans certains cas, on a reporté des sommes, avec ce système de paiement, depuis 1995. Vous avez entendu le président de Ford Canada vous dire plus tôt que c'est difficile, depuis octobre, de trouver des liquidités. Nous fonctionnons ainsi depuis les années 1990.

M. Brian Masse: Il est important de corriger la situation.

Monsieur Worts, j'aimerais vous poser une question au sujet de ce qui se passe au Japon. Nous avons été mis au fait de la situation en Allemagne. Est-ce qu'actuellement le gouvernement japonais aide les constructeurs automobiles — les fabricants de pièces détachées, les monteurs ou la main-d'oeuvre?

M. David Worts: Je ne suis pas très au courant de ce que fait actuellement le gouvernement japonais, mais je crois que Toyota lui a demandé de l'aide au crédit pour ses activités au Japon et ailleurs dans le monde.

J'ignore si des mesures ont été prises pour aider la main-d'oeuvre en particulier. Je sais que les TCA ont dit quelque chose à ce propos un peu plus tôt ce soir, mais je ne suis pas au courant.

• (2225)

M. Brian Masse: Comment pourrions-nous obtenir cette information? J'ai commandé un rapport. On a beaucoup parlé du fait qu'apparemment seuls les trois grands de l'automobile nord-américains obtiennent de l'aide. Pourtant, mes recherches révèlent que d'autres pays accordent une aide directe à leurs constructeurs, à ceux qui fabriquent les pièces détachées et à la main-d'oeuvre. Donc, étant donné que vous représentez l'association pour le Canada, pourriez-vous me dire comment obtenir cette information? Est-il possible de pousser plus loin la recherche pour savoir ce qu'il en est?

M. David Worts: Je pourrais m'adresser à notre bureau de Tokyo pour savoir ce qu'ils font au Japon et demander quel genre d'aide est accordée, le cas échéant.

M. Brian Masse: D'accord, ce serait utile d'avoir l'heure juste.

M. Mark Nantais: Si je puis me permettre, j'ajouterais qu'il est maintenant évident que tout pays ayant une industrie automobile nationale développée accorde des aides gouvernementales massives. On sait que Toyota a demandé une aide financière au gouvernement japonais, et bien sûr, cela peut prendre différentes formes. Toyota a aussi demandé du financement à l'Union européenne pour l'aider à concevoir des véhicules à la fine pointe de la technologie.

Ce n'est donc pas une question de constructeurs ou de pays; il semblerait que partout où l'industrie automobile est présente et constitue une manne économique, que ce soit en Australie, dans l'Union européenne, en Espagne, en Amérique du Nord, au Canada, aux États-Unis ou ailleurs, les États lui accordent leur soutien d'une manière ou d'une autre.

Le président: Merci.

Monsieur Masse, il vous reste du temps, mais j'ai demandé à l'analyste du comité de chercher cette information également, et il m'a répondu qu'il sera en mesure de le faire.

M. Brian Masse: Oh, très bien. Merci, monsieur le président. C'est une excellente initiative.

J'aimerais dire rapidement ceci: J'ai un projet de loi d'initiative parlementaire concernant le marché secondaire. Je crois qu'il est important de rappeler que partout on demande des milliards de dollars en prêts, et même plus, pour l'achat de véhicules neufs. Je pense qu'il serait judicieux que nous couvrions un certain type de véhicule... J'en ai parlé en long et en large et je continuerai de le faire, parce qu'actuellement, les banques agissent de manière irresponsable en ce qui concerne les prêts. Une fois de plus, elles appliquent des taux d'intérêt de 8 à 14 p. 100 à des créanciers solvables, ce qui est ridicule. Elles font plus de profits sur un véhicule que n'importe qui d'autre.

Mon projet de loi d'initiative parlementaire contient une disposition... Essentiellement, si je suis à Détroit, dans le Michigan, avec ma voiture, en cinq minutes je peux la faire réparer par un mécanicien qui sera peut-être moins qualifié qu'un technicien canadien. Certaines compagnies comme General Motors donnent cette information et d'autres pas. Les États-Unis ont cette capacité que nous n'avons pas ici. Est-il normal que l'on demande tant d'aide pour l'achat de véhicules neufs, mais qu'en même temps, aux États-Unis, il y ait un ensemble de systèmes différents pour l'outillage, la formation, l'utilisation des logiciels utilisés là-bas et ici, particulièrement quand on sait que beaucoup de constructeurs automobiles ont demandé une harmonisation dans toute une série de domaines, mais que nous n'avons pas la même chose pour le marché secondaire? Est-ce acceptable pour les Canadiens?

M. David Adams: Pour ce qui est de votre projet de loi en particulier, j'ignore s'il règle vraiment le problème auquel vous voulez vous attaquer. D'après ce que je comprends, vous parlez de l'information, de la formation, de l'outillage...

M. Brian Masse: Laissons de côté mon projet de loi et parlons de la situation. Est-il normal que les règles aux États-Unis soient différentes de celles appliquées ici? Cela vaut pour mon projet de loi ou pour tout autre chose; mais pensez-vous que ce soit juste pour les Canadiens actuellement? Je le répète, vous pouvez littéralement aller jusqu'à Détroit, puis vous rendre en Floride et avoir un problème avec votre véhicule; le faire réparer dans un garage là-bas puis le ramener au Canada, alors qu'on pourrait faire la même chose ici.

M. Francis Valeriotte: J'invoque le Règlement, monsieur le président.

Le président: Monsieur Masse, quelqu'un vient d'invoquer le Règlement.

M. Francis Valeriotte: Merci, monsieur le président.

Nous ne sommes pas ici pour parler du projet de loi de M. Masse, mais de l'avenir de l'industrie automobile au Canada.

Le président: Je comprends, mais je vais déclarer la question recevable étant donné qu'elle se rapporte au secteur de l'automobile.

Monsieur Adams, je vous demanderais d'y répondre brièvement avant de céder la parole à M. Valeriotte.

M. David Adams: Dans les faits, autant aux États-Unis qu'au Canada, si vous voulez faire réparer votre véhicule, tout dépend si vous l'envoyez chez un concessionnaire ou chez un garagiste indépendant qui dispose de suffisamment de ressources pour acheter les manuels et l'outillage que l'on peut obtenir immédiatement auprès de sources autres que le fabricant. Donc, tout dépend qui investira pour acheter l'équipement et les manuels, que ce soit d'un côté ou de l'autre de la frontière.

Le président: Je vous remercie beaucoup, messieurs Adams et Masse.

La parole est maintenant à Mme Hall Findlay.

Mme Martha Hall Findlay: Merci, monsieur le président.

Je tiens à remercier tout le monde d'être resté jusqu'à une heure si tardive; nous vous en sommes reconnaissants.

J'ai plusieurs questions; je vais donc essayer d'aller vite, mais je commencerais par dire que nous sommes tous très inquiets du sort réservé aux emplois dans l'industrie. De plus, en tant que parlementaires, nous nous préoccupons de l'argent des contribuables; nous avons donc des intérêts combinés.

D'abord et avant tout, monsieur Carnevale, je vous remercie beaucoup d'être venu et d'avoir fait toute la lumière sur la complexité des défis auxquels nous sommes confrontés. Il se peut que j'aie des questions après coup, mais je tenais à insister sur le fait que vous nous avez aidés à comprendre qu'il s'agit d'un problème beaucoup plus complexe que la plupart des gens ne le croient, et qu'il comporte des ramifications beaucoup plus longues que ce que nous pouvons imaginer. Je vous remercie pour cela.

Monsieur Nantais, les chiffres concernant les prévisions sont assez catastrophiques et ma question est très directe. Nous continuons d'entendre des chiffres douteux. Plusieurs d'entre vous se sont dits inquiets au sujet des prévisions et s'interrogent sur leur véracité. Vous avez parlé des facilités de crédit, qui sont peut-être insuffisantes; nous le verrons le moment venu. Mais pensez-vous que l'argent demandé au gouvernement par les deux compagnies soit suffisant — étant donné le temps d'absorption incroyable, particulièrement pour GM, j'ignore les chiffres pour Chrysler, parce qu'autant que je sache, ils n'ont pas encore été diffusés?

• (2230)

M. Mark Nantais: Vraiment, je ne saurais dire. Je ne peux offrir aucune garantie. Impossible de dire si ce sera suffisant ou pas. Soyons clairs. Nous sommes maintenant dans une économie globalisée; il ne s'agit donc pas de regarder la situation au Canada ou aux États-Unis, mais partout dans le monde. Ainsi, chaque fois que j'écoute Bloomberg, je commence à déprimer parce qu'il fait des liens entre tout ce qui se passe dans le monde. Lorsque nous croyons faire des progrès ici, quelqu'un d'autre, ailleurs dans le monde, nous dit le contraire, puis c'est la pagaille et la crise reprend de plus belle. C'est donc très difficile à dire.

Mais il n'en demeure pas moins que General Motors s'est montrée optimiste, tout comme Ford aujourd'hui.

Nous savons que l'avenir sera très différent. Nous savons également que les conséquences seront bien pires si nous ne faisons rien et qu'une fois que les emplois seront perdus, ce sera pour toujours. C'est la nouvelle donne, la nouvelle réalité, et je crois que nous devons examiner la situation dans ce contexte.

J'aimerais pouvoir vous en dire plus, mais malheureusement, c'est impossible.

Mme Martha Hall Findlay: J'ai une question pour M. Worts. Nous avons entendu différentes explications au sujet du rôle que joue la chaîne d'approvisionnement en pièces détachées. D'un côté, j'ai entendu dire qu'au Canada, elle servait, en très grande partie, les trois grands, mais pas Toyota ni Honda, par exemple. Ceux-ci s'approvisionnent à l'étranger. Ensuite, j'ai entendu dire le contraire. Pourriez-vous nous expliquer ce qu'il en est exactement au Canada et quelle est la part pour chaque manufacturier?

De la même manière, combien s'en va aux États-Unis, en sachant que beaucoup de voitures fabriquées là-bas reviennent sur le marché canadien. Ce serait utile si vous pouviez éclairer notre lanterne là-dessus.

M. David Worts: Dois-je comprendre que vous faites référence uniquement aux constructeurs japonais?

Mme Martha Hall Findlay: Non. Étant donné que vous connaissez le secteur de l'automobile dans son ensemble, je me demandais si vous pouviez nous aider à comprendre la situation en général car, comme je l'ai dit, nous entendons différents sons de cloche... Je vais vous donner un exemple illustratif. Si on laisse GM s'enfoncer, les fournisseurs de pièces subiront le même sort. Et soit ils mourront, soit ils poursuivront leurs activités en approvisionnant Toyota et Honda. Et très honnêtement, je trouve cela contradictoire. Pourriez-vous nous donner des précisions au sujet des proportions, cela nous serait utile.

M. David Worts: La situation est compliquée pour les chaînes d'approvisionnement mondiales. Bien sûr, je sais, d'après ce que m'ont dit nos membres, qu'on se préoccupe de la viabilité de GM, de Ford et de Chrysler, parce qu'à certains niveaux, ces compagnies partagent les mêmes fournisseurs. Si un des scénarios catastrophes que nous prédisent certains analystes au sujet de la perte des trois grands de l'automobile se concrétise, cela aura une incidence directe et immédiate sur nos membres parce que, comme je l'ai dit, vu qu'ils ont intégré l'industrie nord-américaine et qu'ils développent leurs activités en Amérique du Nord, plusieurs de leurs fournisseurs sont les mêmes que ceux de ces compagnies.

• (2235)

Le président: Je vous remercie beaucoup, monsieur Worts.

Merci aussi à vous, madame Hall Findlay.

La parole est maintenant à Mme Brown.

Mme Lois Brown: Avant tout, j'aimerais faire un commentaire. J'ai remarqué que dans toutes vos allocutions, je veux parler des quatre premières — pas de la vôtre, monsieur Carnevale —, vous évoquez l'importance de la Facilité canadienne de crédit garanti. Nous essayons de faire progresser le dossier aussi vite que nous le pouvons. Je suis contente de vous entendre dire que cela fait partie des solutions.

Monsieur Nantais, j'aimerais rectifier une chose. Nous ne cessons d'entendre que le Canada ne s'est pas doté d'une stratégie globale pour le secteur de l'automobile. Pourtant, vous dites du même souffle que le Fonds d'innovation pour le secteur de l'automobile et d'autres initiatives que vous avez proposées dans vos recommandations au gouvernement donnent des résultats. Même si nous ne pouvons pas appeler cela une stratégie globale, ou un plan quelconque, c'est bel et bien là et nous progressons.

Monsieur Carnevale, je m'adresse maintenant à vous, même si certains des sujets que je voulais traiter ont déjà été abordés. Mes électeurs me disent la même chose. J'ai dans ma circonscription des gens qui travaillent comme outilleurs-préparateurs de matrices ou dans l'industrie qui fournit les équipementiers. Je trouve inquiétant que pareille chose se soit produite. Ma première question est la suivante: qui a négocié ce type d'entente en votre nom? Comment en est-on arrivé là?

Ma deuxième question s'adresse vraiment aux constructeurs automobiles. Est-ce que les 4 milliards serviront à rembourser ce genre de dettes? Quelle garantie pouvons-nous avoir, vu que nous engageons l'argent des contribuables, qu'il n'y aura pas toute une série d'autres factures à honorer avant que vous ne sortiez de la crise?

J'aimerais d'abord avoir l'opinion de M. Carnevale, si ça ne le dérange pas.

M. Angelo Carnevale: Je pense que c'est le résultat d'une évolution. Dans les années 1980, par exemple, lorsque les profits étaient plus gros, le processus d'approbation des pièces de production se limitait à un système de contrôle de la qualité pour s'assurer qu'on montait sur les véhicules des pièces de qualité supérieure. Il s'agit d'un système structuré comportant différents niveaux d'approbation. Prenons une chaîne de montage de phares, par exemple. Il y a le verre de protection, puis l'intérieur... il y a peut-être quatre ou cinq pièces. Le problème, c'est que si l'une de ces cinq pièces ne passe pas, tout l'assemblage est rejeté. Vous pouviez être l'équipementier qui fabrique les quatre bonnes pièces, mais s'il y en avait une défectueuse, cela retardait le processus d'approbation des pièces de production. C'était fini; vous n'étiez pas payé.

Peut-être que dans les années 1980, ils avaient de l'argent et qu'ils pouvaient payer. Les profits étaient un peu meilleurs. Les équipementiers disposaient de l'argent. Ensuite, avec les réductions de coûts et la fixation de prix cibles, les marges ont été réduites et il est devenu plus difficile de disposer des fonds. Cela a eu un effet boule de neige et beaucoup des trois grands constructeurs automobiles ont commencé à exercer des pressions sur leurs fournisseurs pour obtenir 5 p. 100 sur un programme de cinq ans, sinon ils iraient voir ailleurs. Ce qui est arrivé, c'est que les entreprises d'outillage sont allées à l'étranger. Résultat: la tarte est devenue plus petite et, soudainement, le marché est devenu acheteur.

Par définition, les équipementiers font le maximum pour leurs clients. Ce n'est rien, pour un fabricant de travailler 30 ou 48 heures d'affilée pour produire une pièce à temps. Quand il y a une date de livraison, on calcule les journées, parfois les heures, pour sortir le produit à 10 heures un mardi, par exemple. Cela ne nous plaît pas du tout, on pourrait presque faire une analogie avec le syndrome de la personne battue. Vous commencez à avoir peur du client et vous ne riposterez pas parce que vous avez une entreprise de 20 à 30 employés qui fait 3 ou 4 millions de dollars par année. Croyez-vous vraiment qu'ils vont s'attaquer à GM? Le service du contentieux de cette compagnie est plus gros que leur entreprise toute entière.

• (2240)

Mme Lois Brown: Mon problème est le suivant: combien y a-t-il de factures en circulation? Avez-vous une idée de ce que l'on doit à ces petites compagnies? Quelqu'un peut-il me le dire?

M. Mark Nantais: Je ne peux pas vraiment en parler, mais les compagnies qui cherchent à obtenir des prêts-relais vous ont soumis des plans de viabilité, à vous ou au gouvernement. Elles y exposent leurs activités, leur degré de viabilité, leurs dettes, etc., pour démontrer qu'elles sont en activité. Cela doit figurer normalement dans les plans.

Soyons clairs. La situation est ainsi maintenant pour ce qui est de la qualité des pièces et des composantes. Vous ne pouvez accepter des pièces et des composantes de qualité inférieure, et il faut respecter un certain seuil, parce que personne ne peut se permettre de sortir un produit qui ne soit pas de première qualité. C'est la raison pour laquelle Chrysler, Ford et General Motors... Et vous avez entendu M. Mondragon ce soir, la qualité de leurs produits est équivalente à celles des têtes de peloton, je veux parler de Toyota et de Honda. On ne peut plus faire de compromis sur la qualité. Il faut voir si le fabricant de pièces entre directement en relation avec le fabricant de véhicules automobiles ou avec un fournisseur de niveau un.

Le président: Je vous remercie beaucoup, monsieur Nantais.

Nous allons maintenant laisser M. Vincent poser quelques questions.

[Français]

M. Robert Vincent: Merci, monsieur le président.

Ma question s'adresse à M. Worts.

À combien estimez-vous la différence entre le coût de production d'une de vos voitures qui se compare à une voiture de vos concurrents américains?

[Traduction]

M. David Worts: Je n'ai pas beaucoup d'informations détaillées concernant les coûts. En 2007, quand le dollar canadien a dépassé la valeur du dollar américain, on craignait que les prix au Canada ne reflètent pas la pleine valeur du dollar, et bien sûr, les prix sont généralement fonction du marché. Il est très difficile de comparer le coût d'un véhicule au Canada par rapport à celui d'un véhicule aux États-Unis, étant donné que les normes sont différentes.

[Français]

M. Robert Vincent: En ce qui concerne le salaire horaire, on a parlé plus tôt d'une trentaine de dollars l'heure, dans le cas des employés d'ici. Payez-vous le même montant à vos employés?

[Traduction]

M. David Worts: Je pense que le taux horaire chez les trois grands constructeurs automobiles au Canada est comparable à celui que l'on retrouve dans les usines où travaillent nos membres au pays, oui.

[Français]

M. Robert Vincent: Envisagez-vous des mises à pied et des diminutions salariales pour protéger votre production ici?

[Traduction]

M. David Worts: Pour le moment, je n'ai entendu aucune compagnie envisager de mises à pied. Elles vont examiner toutes les mesures susceptibles de les aider à s'adapter au marché actuel, y compris en ralentissant la cadence et en réduisant les heures supplémentaires. Il est arrivé qu'on prolonge les périodes d'inactivité, comme cela a été le cas pendant les Fêtes, pour ajuster le niveau des stocks aux conditions du marché. Néanmoins, ces compagnies font tout ce qu'elles peuvent pour l'éviter. Elles ont généralement une politique prévoyant de ne pas mettre à pied des employés à temps plein, parce qu'elles savent qu'à long terme, ces gens représentent un capital important pour la compagnie. Après avoir formé beaucoup de ces personnes au modèle de production sur commande de Toyota ou autres, on se rend compte que ces gens sont un atout pour la compagnie et on s'efforce de les garder.

[Français]

M. Robert Vincent: Si je comprends bien, le coût de la main-d'oeuvre est comparable. Comme le disait plus tôt le représentant syndical, il s'agit d'environ 1 200 \$ par voiture. Est-ce semblable dans votre cas?

• (2245)

[Traduction]

M. David Worts: Le taux horaire est probablement très semblable. Ce qui nous différencie, ce sont peut-être les avantages sociaux.

[Français]

M. Robert Vincent: Monsieur Adams, j'ai pris connaissance de votre document intitulé « Prise de position sur les politiques publiques ». Dans la partie qui traite des politiques d'investissement, vous faites allusion à: « Une approche de collaboration par "regroupement" sectoriel industriel/académique/gouvernemental afin de stimuler l'innovation et la commercialisation. »

J'aimerais que vous me parliez un peu plus de ce regroupement.

[Traduction]

M. David Adams: Je crois qu'ils s'inspirent vraiment du modèle du Conseil du partenariat pour le secteur canadien de l'automobile, qui prévoit la participation des milieux universitaires, des travailleurs et des fabricants de pièces détachées. Je pense que là où le CPSCA a failli un peu, c'est dans la représentation plus vaste de ses membres. C'est une chose que les constructeurs soient présents, mais, n'importe quelle entreprise pourrait devenir, à un moment donné, constructeur au Canada. Donc, je crois que notre voix n'a pas été suffisamment entendue à cette table. En théorie, l'idée consistait à regrouper des représentants du gouvernement, des milieux académiques et industriels — toutes les facettes de l'industrie — pour essayer de trouver des solutions au problème qu'a évoqué un peu plus tôt M. Nantais. Comment réglons-nous le problème du manque d'uniformité entre les normes, les questions environnementales et la question des ressources humaines, par exemple? L'objectif était donc d'examiner l'ensemble de ces dossiers avec la participation de toutes les parties susceptibles de changer les choses.

Le président: Je vous remercie beaucoup, monsieur Adams.

Monsieur Wallace, vous avez la parole.

M. Mike Wallace: Merci, monsieur le président. Je vais être très bref. J'ai besoin de réponses relativement courtes.

Plusieurs d'entre vous seront heureux. J'ai une nouvelle voiture fabriquée au pays dans mon entrée de garage depuis samedi, puis j'en ai une autre chez le concessionnaire Toyota; et je dois décider si je débourse 3 000 \$ en réparations ou si je laisse tomber, étant donné qu'il s'agit d'un modèle de 1998. Je me réjouis donc qu'il y ait un programme de mise à la casse des vieux véhicules.

À ce propos, j'imagine que vous parlez... Ce n'est pas à la place d'autre chose; c'est en plus de tout ce qu'on nous demande. N'est-ce pas? Pourriez-vous nous répondre par oui ou par non?

M. David Adams: Oui.

M. Mike Wallace: C'est un oui. C'est en plus. Est-ce à dire que le gouvernement devrait mettre davantage d'argent dans ce programme, ou s'agit-il d'un programme partagé entre le gouvernement et les concessionnaires automobiles?

M. Mark Nantais: Ce serait l'argent du gouvernement, mais soyons clairs. Cela va vous rapporter quelque chose en raison des nouvelles ventes. Nous devons aussi tirer notre épingle du jeu.

M. Mike Wallace: D'accord, merci.

À propos du programme d'innovation pour l'automobile, dont vous avez parlé à plusieurs reprises, Mark, je crois qu'on a dit qu'il avait changé les choses jusqu'à présent. Vous avez parlé de l'étendre. Avez-vous une idée du temps et de l'argent que cela demanderait?

M. Mark Nantais: Eh bien, d'une certaine manière, c'est presque comme si on le voulait pour toujours. Tant qu'il y aura un intérêt à investir au Canada, tant que nous aurons les conditions d'affaires adéquates au Canada, il aura son utilité. C'est donc le genre de choses qui, lorsqu'on regarde les décisions en matière d'investissement, la situation dans un pays par rapport à un autre — et nous avons vu ce qui se passait dans le sud des États-Unis où ils ont mis littéralement 1 milliard de dollars sur la table pour attirer de nouveaux investissements —, le fonds d'investissement dans le secteur automobile a des retombées positives pour le Canada...

M. Mike Wallace: D'accord, je comprends. Vous voulez une vision à long terme.

La semaine dernière, on nous a critiqués à la Chambre — à tort, selon moi. Nous avons mis 4 milliards de dollars sur la table pour assurer le financement d'urgence avant Noël, et aucun constructeur automobile au pays n'en a profité. Est-ce que je me trompe, Mark?

M. Mark Nantais: Personne n'a eu cet argent.

M. Mike Wallace: Merci beaucoup. À la Chambre, quelqu'un s'est levé et nous a demandé pourquoi il était impossible d'obtenir l'argent, alors que nous avons mis 4 milliards de dollars sur la table. Mais personne n'est venu nous le demander.

Ma prochaine question sera vraiment la dernière, et j'ai pensé aux 12 milliards de dollars de la Facilité canadienne de crédit garanti. Ce que je vais dire risque de déplaire à M. Romano. Je pense qu'il est bon que les compagnies soient en mesure d'offrir des crédits-bail ou de regrouper les créances pour mettre des instruments financiers à la disposition des acheteurs potentiels. C'est très bien. Il faudrait que ce soit disponible pour tout le monde, mais faudrait-il que ce soit calculé au pro rata pour ceux qui fabriquent vraiment leurs produits au pays?

• (2250)

M. Don Romano: Je ne comprends pas pourquoi ce serait un critère pour obtenir...

M. Mike Wallace: Eh bien, parce qu'on utilise l'argent des contribuables... même si ce n'est pas tout. Je crois qu'il y a des compagnies qui produisent au Canada et d'autres pas, mais qui vendent quand même des voitures; nous devons donc les aider toutes. Mais devrions-nous aider celles qui fabriquent leurs voitures au pays un peu plus que les autres?

M. Don Romano: Comme je l'ai dit plus tôt, je crois qu'avec 164 concessionnaires au pays, des entreprises familiales qui emploient plus de 6 000 personnes, il faut tenir compte de leurs besoins également. Actuellement, il ne faut pas voir que les manufacturiers, mais le secteur dans son ensemble, y compris les fabricants de pièces. Cela touche les camionneurs; tous ceux qui travaillent dans cette industrie. Tous profiteraient d'un bon programme de stimulation de la consommation financé grâce à ce fonds.

M. Mike Wallace: Je vous remercie pour ces réponses.

Le président: Merci beaucoup, messieurs Wallace et Romano.

Monsieur Masse.

M. Brian Masse: Merci, monsieur le président.

Monsieur Nantais, l'accord commercial avec la Corée a été cité à quelques reprises. Quel type d'incidence peut-il avoir sur le secteur actuellement, à votre avis? Cette question s'adresse également à tous les autres témoins.

M. Mark Nantais: À notre avis, l'accord de libre-échange entre le Canada et la Corée négocié actuellement n'est pas à la faveur de notre pays, que ce soit dans le secteur de l'industrie automobile et peut-être même ailleurs. Dans notre cas, avec ce qui est négocié actuellement, la différence serait de 1 300 \$ ou plus par véhicule coréen envoyé ici, en plus d'entraîner une ouverture totale du marché.

Vous savez, il faudrait un accord de réciprocité pour l'accès à ce pays, qui a érigé avec grand succès et de manière systématique des barrières tarifaires au commerce qui empêchent l'entrée non seulement des véhicules canadiens, mais aussi des véhicules des compagnies membres de l'ACCV, sans parler de ceux fabriqués par la plupart des constructeurs dans le monde. Il est tout simplement impossible de pénétrer ce marché. Les États-Unis ont essayé par d'autres moyens — je pense qu'on en a parlé précédemment —, en tentant d'obtenir un compromis ou la coopération du gouvernement coréen, en utilisant deux protocoles d'entente remontant à 1995, 1998 ou je ne sais trop quand. Ils ont signé ces ententes. Et devinez quoi? Il ne s'est rien passé depuis.

L'entente KORUS qu'ont signée les États-Unis est maintenant ouverte, au chapitre de l'automobile, à la renégociation avec la nouvelle administration au pouvoir.

Je pense donc que c'est absolument le mauvais moment et la mauvaise entente pour le Canada. Bien sûr, on peut placer cela dans le contexte d'une entente de libre-échange, mais ce n'est pas une entente équitable.

M. Brian Masse: Quelqu'un veut-il ajouter quelque chose?

M. David Adams: Je crois que les deux grands partis ont eu maille à partir avec l'accord Canada-Corée, parce qu'une partie de notre problème tient au fait que nous dépendons du marché américain pour pratiquement toutes nos exportations. Le but de cet accord est d'essayer de diversifier nos relations commerciales et, du même coup, de mesurer les conséquences de cette diversification sur notre économie nationale. Les deux choses sont parfois difficiles à concilier.

M. Brian Masse: Merci.

M. David Worts: Nous nous inquiétons en particulier de l'impact que les tarifs préférentiels applicables aux véhicules coréens pourrait avoir sur nos membres, tant sur ceux qui importent du Japon que sur ceux qui investissent dans le secteur manufacturier au Canada, particulièrement pour les petits véhicules, qui sont très populaires auprès des consommateurs canadiens et très sensibles aux variations des prix, parce qu'ils sont meilleur marché.

Actuellement, les véhicules coréens bénéficient déjà d'un sérieux avantage en raison du taux de change, parce que le won coréen s'est déprécié par rapport au dollar américain et que le yen japonais s'est apprécié par rapport aux dollars américain et canadien. Relever la barrière tarifaire de 6,1 p. 100 aurait pour effet de neutraliser les problèmes pour nos compagnies membres.

M. Brian Masse: Merci.

Monsieur Carnevale a indiqué... J'aimerais que chacun de vous me dise rapidement si les outilleurs-préparateurs et les fabricants de moules assujettis au processus d'approbation des pièces de production sont traités exactement de la même manière que les étrangers. J'aimerais savoir si vos compagnies sont traitées

exactement de la même manière ou s'il existe des ententes différentes pour ceux qui s'approvisionnent en Chine ou ailleurs.

Sont-ils traités exactement pareil? J'aimerais bien le savoir.

M. Mark Nantais: Monsieur Masse, je ne suis pas en mesure de vous répondre ce soir, parce que je l'ignore.

● (2255)

M. Brian Masse: J'aimerais que l'analyste fasse une recherche là-dessus également.

Le président: Bien sûr, nous allons le lui demander.

Merci beaucoup, monsieur Masse.

Monsieur Lake.

M. Mike Lake: J'adresse mes deux dernières questions à M. Nantais, si vous me le permettez.

Un peu plus tôt, il y a eu un échange avec un député au sujet de la possibilité qu'on nous demande plus d'argent au bout du compte — si vos membres profitent de ceci. Si la situation ne change pas, je me demande combien de temps cet argent nous aura permis de gagner.

M. Mark Nantais: Là encore, je suis incapable de vous répondre.

M. Mike Lake: Il a dû y avoir des recherches pour déterminer combien de temps cet argent permettrait de tenir.

M. Mark Nantais: J'imagine que les deux compagnies qui ont présenté des plans de viabilité ont fourni des indications là-dessus, ou au moins répondu à la question d'une façon ou d'une autre — au moins dans la mesure du possible. Mais dans la position que j'occupe au sein de l'Association canadienne des constructeurs de véhicules, je n'ai aucune connaissance de cette information.

M. Mike Lake: D'accord. Bien sûr, si cela s'éternise, la troisième compagnie se joindra probablement aux autres. J'imagine que c'était...

M. Mark Nantais: En fait, il se pourrait que ce soit plus que trois compagnies.

M. Mike Lake: Vous avez raison, mais je parlais de vos membres.

La deuxième question que j'aimerais vous poser m'a été inspirée d'un article que j'ai lu dans la presse cette fin de semaine. Je ne veux pas que qui que ce soit dise qu'on m'a soufflé les questions que je pose au comité, parce que c'est faux, mais j'ai pensé que cet article soulevait une question intéressante. Donc, à la lumière des chiffres que j'ai vus, je me suis mis à faire des calculs. Le moins que je puisse dire, c'est que lorsque vous retirez 6 milliards de dollars de 8 milliards de prêts éventuels, vous demandez en fait un prêt à chaque Canadien équivalent à 250 \$. Donc, pour une famille de quatre personnes, cela représente un prêt de 1 000 \$.

Ma question est la suivante: si vous aviez l'occasion de parler à cette famille de quatre personnes pour lui expliquer pourquoi elle devrait vous prêter 1 000 \$ de ses économies, que lui diriez-vous? Et si elle vous demandait des garanties de remboursement, lesquelles lui donneriez-vous?

M. Mark Nantais: L'industrie automobile canadienne compte environ 500 000 emplois directs et indirects. Comme l'a souligné M. Romano, que ce soit avec les concessionnaires ou les fournisseurs, nous sommes présents pratiquement partout au pays. Quand il arrive quelque chose à l'industrie automobile, cela ne touche pas simplement les emplois sur la chaîne de montage; cela affecte sept autres emplois dans la communauté. Tout le monde ressent l'onde de choc, particulièrement quand on sait que l'industrie automobile représente 12 p. 100 du PIB dans le secteur de la fabrication au Canada.

Selon nous, tôt ou tard, ces 1 000 \$ qu'un particulier prêtera à ces compagnies lui rapporteront davantage de dividendes, en termes de maintien de l'emploi et d'avantages pour chaque communauté au pays, que si nous ne faisons rien. Si nous n'intervenons pas, les conséquences risquent d'être douloureuses dans chaque communauté où nous sommes établis. Nous en avons été témoins par le passé. La grève chez General Motors qui avait duré un certain temps pendant le milieu des années 1990 avait entraîné une diminution importante du pourcentage du PIB au Canada dans un très court laps de temps. C'était énorme.

Ce serait donc ce que l'on répondrait à une personne qui nous demanderait pourquoi elle devrait prêter 1 000 \$ de ses économies à ces entreprises.

M. Mike Lake: Est-ce que cette famille reverra ses 1 000 \$?

M. Mark Nantais: Cela dépend de la façon dont elle place l'argent, j'imagine. Mais je dirais que oui.

Le président: Merci beaucoup, monsieur Nantais.

M. Valeriote souhaite faire une dernière intervention.

M. Francis Valeriote: J'ai juste une brève question pour M. Nantais.

Ces 500 000 emplois — bien sûr beaucoup dans le domaine des pièces détachées — sont répartis entre les quelque 58 fabricants de pièces de la région de London, les 37 de la région de Guelph-Wellington et les 31 de la région de Kitchener. Dans le cadre des discussions stratégiques avec les États-Unis, j'ai cru comprendre que nous allions essayer d'obtenir une protection d'environ 20 p. 100 des mandats au Canada pour préserver nos chaînes de montage ici. La première question que je me pose est de savoir si cela vaut la peine. Deuxièmement, est-il raisonnable de s'attendre à ce que nous puissions aussi protéger nos fabricants de pièces détachées en s'assurant qu'ils continueront d'avoir une part du marché américain?

• (2300)

M. Mark Nantais: C'est vraiment une question que vous devez poser aux représentants de l'industrie des pièces automobiles.

Comme je l'ai dit, nous sommes hautement intégrés. Il y a des fabricants de pièces automobiles au Canada qui, d'un côté, se diversifient, ce qui est une bonne chose, et d'un autre, qui fournissent des pièces et des composantes à des compagnies, nos usines d'assemblage, des deux côtés de la frontière. C'est la raison pour laquelle il est essentiel qu'à mesure que nous rallions les gouvernements à notre cause, autant aux États-Unis qu'au Canada, nous nous assurions que les décisions qui se prennent soient synchronisées. Et c'est ce qui est arrivé. Il n'y a pas eu de décalage entre ces décisions.

Autrement dit, le gouvernement américain a décidé d'accorder son soutien, et pratiquement le jour suivant le gouvernement canadien lui a emboîté le pas. En s'assurant que les décisions se prennent pratiquement en simultanéité, je me suis assuré... Et voici l'analogie que j'utilise: Toutes les billes sont au même niveau. Dès qu'un pays décide d'accorder son soutien, cela fait pencher la balance en termes d'emplois et toutes les billes commencent à rouler dans sa direction. Ce n'est pas ce que nous avons fait. Nous avons équilibré les choses pour que les billes restent sur la table; ainsi, dans la mesure du possible, tous les fabricants de pièces pourront continuer d'avoir leur part du marché des deux côtés de la frontière.

Le président: Merci, monsieur Nantais.

Le mot de la fin revient à monsieur Adams.

M. David Adams: J'aimerais ajouter quelque chose au sujet des 16 ou 17 p. 100 de rétention de la production au Canada, mais pour en revenir à ce que nous avons tous dit dans nos allocutions, la clé est d'améliorer les ventes de véhicules, parce que 16 ou 17 p. 100 de 10 millions c'est vraiment très différent de 16 ou 17 p. 100 de 17 millions de dollars. Si on se retrouve avec 10 millions de dollars au bout du compte, cela voudra dire qu'on aura perdu beaucoup plus d'emplois.

Le président: Je vous remercie beaucoup, monsieur Adams.

Merci aussi à tous les témoins pour leurs interventions. Cela nous sera utile. Nous nous en servirons dans la préparation de notre rapport et des recommandations que nous soumettrons à la Chambre des communes d'ici la fin du mois. Merci beaucoup à vous tous d'être venus.

J'aimerais également remercier le personnel du comité ainsi que les interprètes pour être restés aussi tard. Merci encore.

La séance est levée.

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.