



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 004 • 2^e SESSION • 40^e LÉGISLATURE

TÉMOIGNAGES

Le mercredi 11 mars 2009

—
Président

L'honorable Michael Chong

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

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

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

Le mercredi 11 mars 2009

• (1830)

[Traduction]

Le président (L'hon. Michael Chong (Wellington—Halton Hills, PCC)): Bonsoir, mesdames et messieurs les membres du comité.

Bonsoir à nos trois témoins.

Nous accueillons ce soir M. Thomas LaSorda, vice-président et président de la Société Chrysler; M. Reid Bigland, président et directeur général de Chrysler Canada Inc. et Mme Lorraine Shalhoub, vice-présidente et avocate générale, Affaires extérieures et politique publique, Chrysler Canada Inc. Bienvenue à vous trois.

Nous étudions certains des problèmes auxquels fait face le secteur canadien de l'automobile. Votre témoignage va nous aider dans la rédaction du rapport et des recommandations que nous allons présenter à la Chambre des communes du Canada à la fin du mois. Merci beaucoup de comparaître.

Nous allons commencer par une déclaration préliminaire d'environ 10 minutes. Vous avez la parole.

M. Reid Bigland (président et directeur général, Chrysler Canada inc.): Merci beaucoup, monsieur le président.

Au nom de Chrysler et de Chrysler LLC, c'est un privilège et un plaisir de comparaître devant le comité ce soir. Nous allons présenter un exposé de 10 à 15 minutes, si ça vous va. M. LaSorda et moi allons nous relayer. Je vais commencer.

Il est indéniable que l'économie mondiale, tout comme l'industrie de l'automobile et Chrysler Canada, traverse des temps très difficiles. J'aimerais commencer à vous présenter un aperçu des activités de Chrysler Canada, puis vous parler des facteurs fondamentaux qui ont une incidence sur notre compétitivité au Canada, de nos plans d'avenir au Canada en ce qui concerne la fabrication, de notre restructuration et de notre viabilité à long terme, et, enfin, j'aimerais vous parler brièvement de l'alliance que nous sommes sur le point de conclure avec Fiat.

Après nos remarques, nous serons heureux de répondre aux questions des membres du comité.

Tout d'abord, Chrysler Canada a son siège social à Windsor, en Ontario, nous assurons une présence importante au Canada, et nos activités ont une forte incidence sur l'économie canadienne.

Chrysler exploite des installations de fabrication d'automobiles à Windsor et à Brampton, en Ontario, et une usine de coulage à Etobicoke. Nous avons aussi un centre de recherche et développement primé à Windsor, en partenariat avec l'Université de Windsor. Depuis plus de 20 ans, ce centre appuie et dirige de nombreux programmes de développement de technologies avancées, comme les véhicules au propane et au gaz naturel, et, plus récemment, les véhicules électriques.

Chrysler Canada a aussi des bureaux et des centres de distribution à Toronto, Montréal, Calgary et Red Deer. En comptant les opérations financières de Chrysler, l'entreprise offre actuellement de l'emploi direct à environ 9 400 personnes.

Il y a aussi 451 concessionnaires au Canada qui fournissent de l'emploi à près de 26 000 personnes, qui vivent exclusivement de la vente et de la réparation des produits Chrysler.

Du point de vue de l'approvisionnement, 407 fournisseurs approvisionnent en pièces les installations de fabrication de Chrysler. Ces fournisseurs emploient près de 50 000 personnes. L'an dernier, Chrysler a acheté des biens de ces entreprises pour un montant total de 5,5 milliards de dollars.

Enfin, avec 13 000 employés à la retraite, ce sont environ 100 000 Canadiens qui dépendent directement ou indirectement de Chrysler Canada pour leur bien-être.

Chrysler Canada assemble plus de un demi-million de véhicules par année et vend approximativement 230 000 véhicules sur le marché canadien. En 2007, Chrysler Canada est passé au deuxième rang des vendeurs de véhicules au Canada, et, la même année, a accru sa part de marché et ses ventes plus que tout autre vendeur de véhicules au pays. Avec un chiffre d'affaires de cinq milliards de dollars et des recettes de fabrication d'environ 13 milliards de dollars, Chrysler Canada est l'une des plus importantes sociétés du pays.

Le manque d'accès au crédit sur le marché canadien a des répercussions importantes non seulement sur Chrysler Canada, mais aussi sur l'économie du pays en général. En juillet 2008, avant que la crise mondiale du crédit ne se fasse sentir pleinement, Chrysler Canada avait connu une croissance de ses ventes d'une année sur l'autre pendant 23 mois consécutifs, un fait sans précédent dans l'histoire de notre entreprise et qui reste inégalée chez l'un ou l'autre des grands marchands de véhicules auxquels nous livrons concurrence au Canada.

Aujourd'hui, les marchands Chrysler de partout au Canada ont indiqué que jusqu'à 20 p. 100 des acheteurs potentiels de voitures neuves étaient incapables d'obtenir du financement pour l'achat d'un véhicule. De plus, le financement par crédit-bail fait actuellement défaut pour bon nombre de fabricants d'automobiles sur le marché canadien. Pendant les six premiers mois de 2008, près de 50 p. 100 des ventes de véhicules de Chrysler Canada ont fait l'objet d'un bail, alors que, aujourd'hui, on n'en trouve plus aucun.

Notre organisation de marchands fait également face à une pression extrêmement forte au chapitre du crédit. Le taux d'intérêt courant de la Banque du Canada n'a jamais été aussi bas, mais les marchands subissent des hausses sans précédent des coûts associés au financement d'inventaire ou de leurs nouveaux stocks de véhicules. De plus, il est presque impossible pour un futur marchand Chrysler d'obtenir le financement de véhicules dans sa concession, ce qui, en retour, ralentit l'activité économique du pays et empêche un nouveau marchand de se lancer en affaires. Il est également très difficile pour un marchand Chrysler d'obtenir un prêt hypothécaire pour construire un nouvel établissement ou pour financer une fusion avec un autre marchand.

• (1835)

La disponibilité du crédit est essentielle au bon rendement de l'industrie automobile et à la bonne santé de l'économie canadienne. En outre, une plus grande stabilité du côté de l'économie américaine aura aussi une incidence directe sur le succès de Chrysler Canada. Les activités de Chrysler Canada sont inextricablement liées à celles de Chrysler LLC et à nos activités aux États-Unis. Par exemple, 85 p. 100 des produits fabriqués par Chrysler Canada sont exportés aux États-Unis, 60 p. 100 des produits vendus au Canada sont fabriqués aux États-Unis, et entre 20 et 27 p. 100 de la production mondiale de Chrysler se fait au Canada. Par conséquent, nous pensons qu'il est irréaliste, et, en toute franchise, inapproprié d'examiner les activités de Chrysler Canada sans tenir compte du contexte global dans lequel notre société fonctionne.

Cela dit, je vais céder la parole au président de Chrysler LLC et à notre vice-président, M. Tom LaSorda, qui va parler de certains des facteurs fondamentaux de notre compétitivité au Canada.

M. Thomas LaSorda (vice-président et président, Chrysler LLC): Bonsoir à tous.

Je suis canadien aussi. Je vis aux États-Unis et j'ai acquis la citoyenneté américaine il y a trois ans, mais je suis en même temps fier d'être canadien.

Je représente la société Chrysler et Chrysler LLC, à titre de président et vice-président du conseil de la société.

Le succès actuel et la viabilité à long terme des activités de fabrication de Chrysler au Canada dépendent en grande partie de trois facteurs fondamentaux: l'établissement de prix de transfert internes clairs par le gouvernement du Canada, les coûts de main-d'oeuvre au pays et l'aide gouvernementale. Chrysler LLC ne peut se permettre de fabriquer des produits dans un pays qui ne serait pas concurrentiel par rapport aux autres pays où l'on fabrique des voitures.

Permettez-moi d'aborder l'autre grande question, c'est-à-dire celle de l'établissement des prix de transfert internes. À l'automne 2007, l'Agence du revenu du Canada ou ARC a émis des avis indiquant que, pour la période allant de 1996 à 1999, Chrysler Canada aurait dû toucher des profits plus élevés que ceux qu'elle a déclarés au Canada, et que, par conséquent, elle aurait dû déclarer des profits réduits aux États-Unis.

J'aimerais dire quelque chose qui ne figure pas dans le texte de notre exposé: Chrysler a payé les impôts en question. Le problème, c'est que l'ARC suppose que la société aurait dû payer davantage d'impôts qu'elle n'en a payés au Canada, et moins aux États-Unis, d'où le conflit.

Lorsque Daimler a vendu sa participation majoritaire dans Chrysler, la société avait accepté d'indemniser Chrysler pour ce qui est notamment de telles impositions à l'égard des prix de transfert internes. Selon la loi canadienne, même si Chrysler Canada conteste dûment les avis de cotisation, la société a été obligée de fournir des liquidités et des actifs pour garantir 50 p. 100 des montants imposés.

Daimler a déclaré qu'elle ne paierait pas l'indemnité tant que la contestation de la validité des cotisations n'aura pas été réglée, laissant à Chrysler Canada l'obligation de fournir les garanties nécessaires à l'ARC. Cette obligation de payer ou de garantir les montants ainsi imposés a eu de profondes répercussions sur les activités de la société pendant cette période difficile.

Le problème avec l'ARC a été soumis à une méthode de règlement de différend, à laquelle participent l'IRS et l'ARC, qui a pour but de déterminer la répartition de la valeur entre les activités de Chrysler aux États-Unis et au Canada. Toutefois, pour la poursuite des activités de Chrysler au Canada malgré le processus de règlement de ce différend, Chrysler a besoin de recevoir de l'ARC l'assurance qu'elle se contentera, pendant ce processus, de la caution que Chrysler Canada lui a fournie — un privilège sur notre usine de fabrication de Brampton, évalué à 500 millions de dollars, et un nantissement de plus de 335 millions de dollars en espèces, en TPS payée et due à Chrysler, mais retenue — et qu'elle ne cherchera pas à obtenir une caution supplémentaire tant que le différend ne sera pas résolu, ce qui a été convenu avec l'IRS.

Dès que cette question concernant les prix de transfert internes sera tranchée, Daimler paiera le montant qui sera effectivement dû à l'ARC aux termes de son obligation d'indemnisation.

Permettez-moi de passer à la deuxième question, c'est-à-dire le coût de la main-d'oeuvre. À l'heure actuelle, les taux de rémunération tout compris offerts par Chrysler/TCA ne sont pas concurrentiels. Le syndicat des TCA s'est vu offrir d'autres approches ainsi qu'une proposition détaillée pour combler l'écart du coût de la main-d'oeuvre des TCA d'environ 20 \$ l'heure. L'écart du coût de la main-d'oeuvre est une mesure qui compare les installations de Chrysler/TCA aux usines de montage canadiennes délocalisées comme celles de Honda et de Toyota. Il comprend aussi les activités de fabrication de Chrysler/TUA et les usines délocalisées aux États-Unis. La réduction de l'écart entre les coûts de main-d'oeuvre comprend aussi une diminution de 50 p. 100 des autres avantages accordés à la cessation d'emploi.

Outre les considérations énumérées ici, il est impératif de combler l'écart dans les coûts de main-d'oeuvre des TCA afin de préserver la présence des usines de fabrication canadiennes de Chrysler.

La troisième chose, c'est l'aide gouvernementale. À la suite du fléchissement sans précédent de la demande d'automobiles provoqué par la crise financière mondiale, Chrysler Canada a demandé, le 5 décembre 2008, l'aide du gouvernement canadien et du gouvernement de l'Ontario.

• (1840)

Chrysler Canada demande au Canada une aide proportionnelle à celle que notre société mère, Chrysler LLC, cherche à obtenir aux États-Unis, en s'appuyant sur le fait que nos deux organisations sont fortement intégrées.

Aux États-Unis, nous avons demandé un prêt sous forme de fonds de roulement de sept milliards de dollars pour financer notre restructuration à court terme et notre viabilité à long terme à l'occasion d'une présentation que nous avons faite au Congrès américain le 2 décembre 2008. Cette demande reposait sur des données annuelles désaisonnalisées — nous appelons ça des DAD — qui faisaient état de ventes de 11,1 millions d'unités pour 2009 aux États-Unis.

Le 2 janvier 2009, le Trésor des États-Unis a avancé quatre milliards de dollars de la somme demandée et obligé Chrysler à présenter un plan de restructuration pour soutenir sa viabilité à long terme.

Le 17 février 2009, Chrysler a présenté au Trésor américain un plan de viabilité dans lequel notre projection des DAD pour 2009 a été ramenée à 10,1 millions d'unités tout en prévoyant une croissance plus progressive dans les dernières années de la période de planification.

Comme le marché américain n'a cessé de se détériorer, nous avons demandé un financement d'appoint supplémentaire de deux milliards de dollars en plus du montant initial de sept milliards de dollars.

Le 20 décembre 2008, les gouvernements du Canada et de l'Ontario ont promis à Chrysler Canada un prêt productif d'intérêt remboursable de un milliard de dollars canadiens. Reconnaisant le fait que nous sommes une société et une industrie intégrées, les gouvernements ont aussi indiqué qu'ils désiraient fournir un appui parallèle, dans sa forme et ses modalités, et proportionnel, dans son montant, à l'aide américaine. À cette fin, Chrysler Canada a continué d'imiter, le cas échéant, les efforts de restructuration et de transformation demandés par le Trésor américain.

Si nous ne parvenons pas à régler les problèmes liés à ces trois facteurs, le coût de la main-d'oeuvre, l'aide gouvernementale et, bien entendu, l'impôt touchant les transferts —, nos usines de fabrication au Canada seront grandement défavorisées par rapport à nos usines de fabrication en Amérique du Nord et pourraient très bien nous empêcher de poursuivre nos activités de production au Canada. Étant une société présente dans plus d'un territoire, nous ne pouvons pas nous permettre de fabriquer des produits dans des régions qui ne sont pas concurrentielles sur le plan des coûts.

Je vais céder la parole à Reid, qui vous parlera des plans pour le Canada et vous décrira notre plan de viabilité et ce que nous allons faire avec Fiat. En passant, je suis sûr que vous savez tout que le président-directeur général de Fiat est lui aussi canadien.

• (1845)

M. Reid Bigland: Merci, Tom.

Comme nous l'avons indiqué précédemment, le Canada a toujours été un important marché de fabrication et de ventes pour Chrysler. Mentionnons plus particulièrement que le Canada est le plus vaste marché de ventes de véhicules pour Chrysler à l'extérieur des États-Unis et qu'aucun autre fabricant de véhicules que Chrysler n'a plus une grande partie de toutes ses activités manufacturières au Canada.

À l'heure actuelle, Chrysler Canada fabrique la Dodge Grand Caravan, la Chrysler Town and Country, ainsi que la Volkswagen Routan à notre usine d'assemblage de Windsor. De plus, nous produisons la Chrysler 300, la Dodge Charger et la Dodge Challenger à notre usine d'assemblage de Brampton.

Si nous arrivons à réunir les trois facteurs essentiels que Tom a énumérés, Chrysler envisage un avenir prometteur pour nos activités canadiennes. Plus précisément, Chrysler Canada entend poursuivre

ses investissements actuels dans ses usines d'assemblage de Windsor et de Brampton.

Je vous fais un résumé de ces investissements à Windsor. En 2008, pour le programme de la mini-fourgonnette en 2008, nous avons investi près de un milliard de dollars. Également en 2008, nous avons investi près de 240 millions dans l'usine de peinture. Pour la mini-fourgonnette de 2009, nous sommes en train d'investir 41 millions de dollars pour fabriquer des véhicules pour le marché international. Et pour le modèle de 2011, nous avons l'intention de procéder à une mise à niveau du portefeuille des mini-fourgonnettes en investissant encore 153 millions de dollars dans notre usine d'assemblage de Windsor.

À Brampton, les investissements sont encore plus importants. Nous poursuivons les investissements pour la prochaine génération de véhicules Chrysler 300 et Dodge Charger à notre usine d'assemblage de Brampton à compter de l'année civile 2010. Ces plates-formes seront généralement adaptées aux marchés internationaux, y compris en ce qui concerne la production de véhicules à conduite à droite. Pour résumer, en 2008, nous avons également investi 332 millions de dollars dans notre usine d'assemblage de Brampton pour la Dodge Challenger, et, pour la prochaine génération des modèles 300 et Charger, nous prévoyons un investissement d'un peu plus de un milliard de dollars.

Rapidement, du point de vue de la restructuration et de la viabilité, depuis que Cerberus a acheté notre organisation de Daimler en août 2007, nous avons immédiatement entrepris de revoir notre modèle d'affaires, d'améliorer notre portefeuille de produits et de créer une structure de coût plus concurrentielle.

Pour ce qui est de l'amélioration des activités, nous avons réduit les coûts fixes de 3,1 milliards de dollars; nous avons diminué notre effectif de 32 000 employés, notre capacité de fabrication a été réduite de 1,2 million d'unités, par la suppression de 12 quarts de travail dans la fabrication et par la fermeture de deux usines de fabrication, celles de St. Louis et de Newark; nous avons cessé de produire quatre modèles; nous avons vendu des actifs improductifs d'une valeur de 700 millions de dollars et, plus près de chez nous, nous avons fermé les centres de distribution de pièces de Vancouver, de Winnipeg et de Moncton. Tout ça visait à permettre une réduction de notre structure de coût.

Nous avons également demandé à tous les intervenants importants qui ont un intérêt direct dans la viabilité à long terme de Chrysler et de Chrysler LLC de faire des concessions. Des concessions ont été demandées aux cadres et à la direction de Chrysler LLC et à nos concessionnaires, et elles ont été obtenues, non seulement au Canada, mais également aux États-Unis. Au Canada seulement, nos marchands canadiens ont accepté des concessions de plus de 30 millions de dollars pour contribuer à la viabilité à long terme de nos organisations.

En ce qui concerne nos syndicats, comme Tom l'a mentionné, des pourparlers sont en cours avec les TCA. Aux États-Unis, nous avons réussi à réduire le coût de la main-d'oeuvre pour être concurrentiels par rapport aux usines délocalisées au sud de la frontière.

Des négociations avec les fournisseurs dans le but de leur demander de faire des concessions sont également en cours.

Nous avons demandé à nos créanciers de deuxième rang de transformer toutes leurs créances en actions, et nous avons également demandé aux actionnaires de convertir leurs créances et leurs obligations en actions de l'entreprise.

Nous cherchons également à nous acquitter de nos obligations de restructuration en concluant un partenariat stratégique avec Fiat. Nous avons actuellement plus d'une vingtaine de coentreprises et de partenariats, mais le projet d'alliance avec Fiat nous permettrait d'améliorer notre plan de restructuration, de profiter d'importantes possibilités d'économies de coûts et nous doterait d'une capacité de distribution sur les principaux marchés de croissance.

L'alliance avec Fiat aiderait aussi Chrysler à atteindre les économies d'essence qu'elle vise à mesure que Chrysler aurait accès aux technologies de propulsion et aux plates-formes plus petites et éconergiques de Fiat. Comme le marché canadien accapare 42 p. 100 des petits véhicules et des véhicules compacts, cet arrangement fournirait à Chrysler Canada et à ses marchands un avantage supérieur.

• (1850)

Pour conclure, monsieur le président, merci beaucoup de nous avoir offert l'occasion de témoigner devant le sous-comité, et merci de votre patience à l'égard du fait que nous avons dépassé le temps prévu.

Nous sommes pleinement conscients du fait que nous demandons un prêt très important au gouvernement canadien et aux contribuables canadiens. Toutefois, les investissements que nous ferons au Canada seront également de taille. Nous croyons fermement que ce prêt pleinement garanti par les gouvernements aura aussi un rendement positif pour les contribuables.

Le président: Merci beaucoup à nos témoins de leurs déclarations préliminaires.

[Français]

Nous utilisons les deux langues officielles à ce comité.

[Traduction]

Des questions vont vous être posées en anglais et en français.

Sans plus tarder, nous allons passer à une période de questions et d'observations d'environ une heure de la part des membres du comité, en commençant par M. Valeriote.

M. Francis Valeriote (Guelph, Lib.): Merci, monsieur LaSorda, monsieur Bigland et madame Shalhoub, d'être venus ici ce soir. C'est très apprécié.

J'ai dit hier que je commence avoir l'impression que nous essayons de poser un avion sur la rivière Hudson. Comme députés, nous avons une responsabilité énorme, celle de nous assurer que nous trouvons un équilibre entre la nécessité de protéger des centaines de milliers d'emplois au Canada et la responsabilité budgétaire que nous avons envers nos contribuables, c'est-à-dire de ne pas investir pour rien ou négligemment — en étant une banque de dernier recours — dans quelque chose qui ne peut être garanti ou qui pourrait être un échec. Je ne dis pas que c'est le cas; ce que je dis c'est que c'est là-dessus que nous devons nous pencher.

Nous devons être assurés que vous êtes viables à court terme comme à long terme. Nous devons déterminer de quelle façon nous pouvons vous venir en aide et si l'aide que nous offrons sera significative et utile en quoi que ce soit.

Parlant de garanties, vous dites qu'une partie de vos emprunts ont été convertis en actions. Ce que je comprends, si c'est le cas, c'est que vous avez libéré une certaine part de biens pouvant être affectés en garantie pour un prêt qui vous sera accordé par le gouvernement du Canada.

Je vais citer votre mémoire. À la page 8, vous dites: « En outre, nous croyons fermement que ce prêt pleinement garanti par les

gouvernements aura aussi un rendement positif pour les contribuables canadiens. » Ce que je dois savoir, tout d'abord, c'est le montant que vous demandez au gouvernement du Canada, en milliards de dollars, et la façon dont vous comptez vous y prendre pour garantir ce prêt.

M. Reid Bigland: En ce qui concerne ce que nous demandons au gouvernement du Canada, nous lui avons toujours demandé une aide proportionnelle à celle que nous demandons au gouvernement des États-Unis. Environ le quart des activités de fabrication de Chrysler se déroulent au Canada, alors nous demandons environ le quart de la somme que nous demandons aux États-Unis. Nous demandons actuellement 9 milliards de dollars au Trésor américain, ce qui fait que nous demandons environ 2,3 milliards de dollars au gouvernement du Canada.

Nous avons l'intention de payer au gouvernement canadien des intérêts à un taux réglementaire, entre 5 et 6 p. 100, et d'offrir en garantie du prêt des biens non grevés au Canada, notamment notre usine d'assemblage de Windsor et notre usine de coulage d'Etobicoke.

• (1855)

M. Francis Valeriote: Avons-nous la première priorité, ou la deuxième ou la troisième? Qui passerait avant nous pour ce qui est de la priorité?

M. Reid Bigland: Nous offririons au gouvernement du Canada un privilège de premier rang sur notre usine d'assemblage de Windsor, un privilège de premier rang sur notre usine d'assemblage d'Etobicoke, et, lorsque nous en aurons discuté avec les responsables de l'Agence du revenu du Canada, nous serons également disposés à lui offrir un privilège de premier rang sur notre usine d'assemblage de Brampton.

M. Francis Valeriote: D'accord, merci.

Il est possible que nous investissions cet argent bientôt, mais les Canadiens veulent savoir que vous allez être viables à long terme. Je suppose qu'il y a des comptables et des analystes, entre autres, qui examinent tous les chiffres qui cherchent à déterminer ce que la croissance pourrait être dans l'avenir de façon à s'assurer que vous serez en mesure de rembourser ces prêts et de poursuivre vos activités.

Je vois à la page quatre de votre mémoire que, lorsque vous avez présenté votre demande au gouvernement américain, vous avez prévu une « période de croissance plus progressive dans les dernières années de la période de planification ». Je cite votre mémoire.

Sur quoi sont fondées ces hypothèses, et quelles sont ces hypothèses? Autrement dit, le marché est en contraction aux États-Unis. Nous ne savons pas ce qui va ressortir de tout ça. Une bonne partie de notre succès dépend des quantités que nous pouvons vendre sur le marché américain. Pouvez-vous me dire sur quoi sont fondées vos hypothèses, et quelles sont les hypothèses que vous formulez pour l'avenir?

M. Thomas LaSorda: Oui. Permettez-moi de répondre à cette question.

Les hypothèses que nous avons présentées au départ pour le secteur aux États-Unis étaient de 11,1 millions, 12,1 millions et plus par la suite. Les dernières prévisions que nous avons présentées en février étaient que, si le marché s'établissait à 10,1 millions, nous prévoyons une augmentation de 500 000 unités par année par la suite, avec un plafond à 13,7 millions en 2011-2012. Nos prévisions sont les plus basses qui aient été présentées au gouvernement américain en ce qui concerne les DAD, et ce, malgré les prévisions relatives aux DAD des analystes aux États-Unis.

M. Francis Valeriotte: Merci.

Vous dites dans votre mémoire que le fait qu'on ne vous donne pas d'argent compromettrait gravement votre capacité de poursuivre vos activités au Canada. Je viens de Guelph, qui est une ville où on fabrique des pièces, et ça me préoccupe.

Si vous deviez mettre fin à vos activités au Canada pour une raison quelconque, est-ce que la fabrication se ferait aux États-Unis, et est-ce que vos usines aux États-Unis ont une capacité suffisante pour permettre une croissance dans l'avenir, ce qui ferait que vous seriez réticents à revenir au Canada? Si c'est le cas et que vous vous installiez aux États-Unis, dans quelle mesure nos fabricants de pièces au Canada auront-ils encore la possibilité de participer au marché américain et d'être protégés?

M. Thomas LaSorda: Permettez-moi de répondre à cette question-là aussi.

Premièrement, nous avons fermé une usine de fabrication de mini-fourgonnettes à St. Louis, au Missouri, où l'on fabriquait la même mini-fourgonnette qu'à l'usine d'assemblage de Windsor. Il serait possible de recommencer la production à St. Louis. Je ne fais que répondre à votre question, à la question que vous posez. Deuxièmement, les produits fabriqués à Brampton pourraient l'être à de nombreux endroits aux États-Unis, ainsi qu'au Mexique. C'est donc quelque chose qu'il serait aussi possible de déplacer. Les fabricants de pièces devraient se livrer concurrence, et il serait probable que l'activité diminue au Canada.

M. Francis Valeriotte: Pardon?

M. Thomas LaSorda: Si ça devait se produire.

M. Francis Valeriotte: Si ça devait se produire, d'accord.

J'ai une autre question. Vous avez parlé des efforts que vous faites... Eh bien, vous avez parlé précisément du marché avec les TCA. Pouvez-vous nous dire où vous en êtes dans vos discussions avec les TCA?

M. Thomas LaSorda: Oui. En ce qui concerne les TCA, nous les avons rencontrés de nouveau ce matin. Nous continuons de discuter avec eux de la situation par rapport à l'écart et de travailler avec les TCA pour combler cet important écart au chapitre des coûts de main-d'œuvre, qui est approximativement, comme je l'ai dit tout à l'heure, un écart de 19 à 20 \$, et nous devons régler toutes les questions qui ont trait au salaire effectif, aux avantages sociaux, aux conditions de travail et aux soins de santé permanents. Nous sommes donc toujours en train de négocier et espérons que ces négociations se terminent bien.

Le président: Merci beaucoup, monsieur LaSorda.

[Français]

Monsieur Vincent, vous avez la parole.

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

Je ne sais pas si vous avez lu dans une dépêche de la Presse Canadienne, aujourd'hui, les propos du ministre Tony Clement, à

savoir que ce n'est pas le Canada qui va aider le secteur de l'automobile à sortir du marasme actuel, mais bien les États-Unis. Êtes-vous d'accord avec les propos du ministre?

• (1900)

[Traduction]

M. Reid Bigland: Le Canada peut certainement faire sa part, et je ne pense pas que nous puissions réussir avec la seule aide des États-Unis mais, dans les grandes lignes, ce qu'il a dit est exact. Comme 85 p. 100 de nos produits sont exportés vers les États-Unis, il est essentiel pour nous que le marché américain reprenne de la vigueur pour que nos activités de fabrication au Canada puissent également augmenter.

[Français]

M. Robert Vincent: Tout à l'heure, vous avez dit que la juste part du Canada serait de 25 p. 100. Si vous me dites que 85 p. 100 de votre chiffre d'affaires provient des États-Unis, la quote-part du Canada serait donc de 15 p. 100.

[Traduction]

M. Reid Bigland: Le véritable moteur économique, pour l'économie canadienne, ce sont les emplois dans le secteur de la fabrication qui existent grâce à la présence d'une usine de fabrication. Je pense donc que la vraie mesure, c'est de fonder ça sur la proportion de nos activités de fabrication qui se déroulent au Canada comparativement aux États-Unis.

[Français]

M. Robert Vincent: Je vais continuer sur cette lancée. On parle des emplois. D'abord, quel pourcentage de salaire ou d'avantages sociaux pensez-vous que les travailleurs de l'automobile chez Chrysler devraient abandonner pour que l'entreprise demeure viable?

Ensuite, quand pensez-vous pouvoir redonner cet argent ou revenir au taux horaire qui est accordé présentement? Supposons que les TCA s'entendent avec vous, dans une semaine ou deux, pour qu'un travailleur qui gagne aujourd'hui 20 \$ de l'heure voie son salaire baisser à 15 \$. Dès que vous sortez de cette crise, allez-vous redonner les 5 \$ que vous avez récupérés? Sinon, cela se fera-t-il par étape, chaque année, de sorte qu'on parvienne à égaliser le même montant?

[Traduction]

M. Thomas LaSorda: Tout d'abord, le coût de la main-d'œuvre tout compris au Canada est légèrement supérieur à 75 \$. Nous ne parlons pas de 15 ou de 20 \$; le coût de la main-d'œuvre tout compris est de 75 \$. Ce que nous disons, c'est que l'écart entre nous et Toyota et Honda aux États-Unis est d'environ 20 \$. Avec le temps, à mesure que nous aurons atteint la viabilité, nous allons augmenter les salaires en fonction du marché. Nous devons commencer par réduire l'écart et rattraper la concurrence sur le plan des salaires et des profits globaux de l'entreprise.

[Français]

M. Robert Vincent: Les autres constructeurs, tels que Ford, GM, Toyota et Honda, ont dit que les salaires dans le secteur automobile sont comparables d'une compagnie à l'autre. Vous parlez de 75 \$ l'heure tandis qu'eux parlaient d'une trentaine de dollars. Il y a une disparité. Tout le monde disait que c'était le même taux, que les taux étaient comparables. À l'extérieur du Canada, aux États-Unis ou ailleurs dans le monde, ils étaient comparables aussi. Ce que vous me dites est complètement différent.

[Traduction]

M. Thomas LaSorda: Ce dont ils ont parlé, c'est du taux horaire, du salaire de base qu'ils offrent. C'est très concurrentiel. Toutes les entreprises sont concurrentielles. Cependant, lorsque nous ajoutons à cela les pensions, les soins de santé, les responsabilités à long terme en matière de soins de santé, les vacances, plus de congés, plus d'avantages sociaux, des pauses moins longues à Toyota et toutes les autres choses du genre, lorsqu'on additionne tout ça et qu'on tient compte de tout, ça donne nos taux. C'est de ce point de vue que nous devons envisager les choses, comme entreprise.

Les salaires sont exactement les mêmes, à quelques dollars près. Mais si l'on tient compte de tous les facteurs, c'est beaucoup plus élevé chez nous que...

[Français]

M. Robert Vincent: À combien de dollars peut s'élever le coût de la main-d'oeuvre par véhicule? Est-ce 1 200 \$, 1 300 \$? Je parle du coût de la main-d'oeuvre pour chaque véhicule qui sort de la chaîne de montage.

[Traduction]

M. Thomas LaSorda: Le coût actuel de la main-d'oeuvre se situerait dans cette fourchette, mais, en fonction de l'usine et du nombre de retraités, ça peut être plus élevé.

[Français]

M. Robert Vincent: D'accord.

Poursuivons. Au sujet de la différence dans les ventes d'automobiles, j'ai pu lire que Chrysler Canada avait vendu 11 923 automobiles au cours du mois de février, comparativement à 66 040 aux États-Unis.

Donc, votre plan d'action pour les États-Unis, en vue d'une relance de la vente de véhicules, serait le même que celui que vous proposez pour le Canada.

[Traduction]

M. Reid Bigland: Le plan d'action pour les États-Unis est très semblable au plan d'action pour le Canada. Nous avons connu beaucoup de succès au Canada le mois dernier, et, pour la première fois de notre histoire, c'est-à-dire pour la première fois en 84 ans, nous avons été le premier vendeur de véhicules du pays.

Vous avez raison: nous avons vendu un peu plus de 12 000 véhicules au Canada le mois dernier. Aux États-Unis, c'était de l'ordre de 80 000 à 90 000 véhicules. Il est clair que l'objectif au Canada comme aux États-Unis, c'est d'en vendre le plus possible, en mettant l'accent sur les ventes au détail plutôt que sur les ventes à des organisations qui ont des parcs de véhicules et à des locataires d'autos.

● (1905)

[Français]

M. Robert Vincent: Dans un paragraphe de la page 5, il est indiqué: Si nous ne parvenons pas à satisfaire ces trois facteurs, nos usines de fabrication au Canada seront grandement défavorisées par rapport aux autres usines de fabrication en Amérique du Nord et pourraient très bien nous empêcher de poursuivre nos activités de production au Canada.

Lorsque je lis cela, je me pose une question. La différence entre le taux de change aux États-Unis et au Canada est d'environ 20 p. 100. C'est beaucoup plus rentable de produire des voitures chez nous, au Canada, compte tenu du coût de main-d'oeuvre et des pièces, que de les fabriquer aux États-Unis. C'est beaucoup plus rentable de fabriquer 66 000 véhicules au Canada si la valeur du dollar est moindre qu'aux États-Unis dans une proportion de 20 p. 100.

Donc, vous faites directement 20 p. 100 de profit en fabriquant des véhicules chez nous, au Canada. Est-ce bien cela?

[Traduction]

M. Reid Bigland: Allez-y, Tom.

M. Thomas LaSorda: Je veux préciser quelque chose. En novembre dernier, le dollar américain valait 1,10 \$ canadien. Selon ma façon d'envisager les affaires, donc, il ne faut jamais prendre de décision en fonction des variations du taux de change, parce qu'elles sont imprévisibles. La plupart des économistes n'arrivent pas non plus à les prédire. S'ils pouvaient le faire, probablement que j'achèterais et vendrais des devises et je ne travaillerais pas. Il ne faut jamais prendre de décision en fonction de la valeur des devises. Les décisions doivent être fondées sur le coût total et l'endroit où nous pouvons obtenir le coût total le plus intéressant.

Le Canada est présent dans le secteur depuis longtemps. Je représente la quatrième génération de LaSorda qui travaille pour Chrysler. Il y a une histoire très importante ici. Nous demandons simplement à ce que les trois facteurs essentiels soient réunis, et nous allons nous en sortir.

[Français]

Le président: Merci. *Thank you.*

Merci, monsieur Vincent.

[Traduction]

Merci, monsieur LaSorda.

Monsieur Lake.

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

Et merci à nos invités d'être venus ici aujourd'hui.

Je vais commencer, comme j'ai commencé plusieurs séances jusqu'à maintenant, par établir quelques éléments d'un contexte mondial et par vous demander quelles sont vos pensées à cet égard.

Plusieurs publications du monde ont commenté la situation au Canada.

On a pu lire dans *The Economist*, par exemple, que « dans un monde en plein naufrage, le Canada est un peu comme un bouchon de liège. La grande crainte, c'est que la récession américaine fasse couler le Canada en même temps que les États-Unis ».

Je cite le *Daily Telegraph*: « Si le reste du monde s'était comporté avec la même modestie et la même prudence, nous ne serions peut-être pas dans ce pétrin. » L'auteur comparait le Canada aux autres pays du G8.

Je cite maintenant *Newsweek*: Si le président Obama cherche un exemple de gouvernement intelligent, comme nous tous, il aurait beaucoup de choses à apprendre de [...] nos voisins du Nord. »

Même le président des États-Unis, M. Obama, a dit: « L'une des choses étonnantes à propos du Canada, c'est qu'au milieu de cette grave crise économique, je pense que le gouvernement du Canada a fait la preuve qu'il est un bon gestionnaire du système financier au sein de l'économie, d'une façon qui n'a pas toujours été la nôtre, ici, aux États-Unis. »

Ce sont quatre observations de sources externes et indépendantes selon lesquelles ce problème s'inscrit dans un contexte mondial.

Le ralentissement aux États-Unis a vraiment eu des répercussions sur la situation au Canada. Selon la façon dont j'envisage le problème, il y a des répercussions à deux égards. Il y a les répercussions directes de la situation aux États-Unis, et ce sont les répercussions sur le secteur de la fabrication. En d'autres termes, lorsque les Américains ont cessé d'acheter des voitures, ça a immédiatement affecté notre secteur de la fabrication. Ensuite, il y a les répercussions indirectes de cette situation, c'est-à-dire le fait que les Américains ont, de façon générale, cessé d'acheter quoi que ce soit. Nous fabriquons beaucoup des produits qu'ils achètent habituellement. Par conséquent, les emplois au Canada sont devenus moins sûrs, et nous avons cessé d'acheter des voitures au Canada. Ce sont les répercussions sur les ventes.

Selon vous, est-ce une analyse juste de la situation et des problèmes auxquels nous faisons face?

M. Thomas LaSorda: Je dirais que oui, c'est tout à fait ça.

M. Mike Lake: En ce qui concerne le troisième élément de l'équation, c'est-à-dire l'aide gouvernementale dont vous avez parlé, il y a la facilité de crédit garantie de 12 milliards de dollars qui vise à régler le problème des ventes. Pour régler celui qui se pose dans le secteur de la fabrication, il y a l'assurance comptes clients pour les fabricants de pièces. Bien entendu, il y a les 2,3 milliards de dollars que vous demandez pour régler le problème dans le secteur de la fabrication, pour combler l'écart jusqu'à ce que les choses reviennent à la normale.

À votre avis, s'agit-il de mesures importantes à prendre le plus rapidement possible?

M. Reid Bigland: Je pense qu'elles sont toutes très importantes.

Du point de vue des ventes, la facilité canadienne de crédit garantie dont on a promis la création est en partie le remède exact dont le secteur automobile du Canada a besoin. Ce qu'il y a, à cet égard, c'est que l'argent doit commencer à arriver dès maintenant. La facilité doit être fonctionnelle le plus rapidement possible.

Pour ce qui est de l'assurance offerte aux fournisseurs par EDC, encore une fois, c'est une très bonne nouvelle pour les fournisseurs des usines de fabrication du Canada.

Je suis également d'accord pour dire que certains fabricants de véhicules du Canada ont un besoin pressant de liquidités. Il est essentiel d'aider certains d'entre nous à faire face à un ralentissement sans précédent au chapitre de ventes de véhicules, surtout aux États-Unis. Le marché a connu une baisse de 41 p. 100 le mois dernier. Pour la période correspondant aux quatre mois précédents, la baisse a été de plus de 35 p. 100. C'est maintenant le cas aussi de l'autre côté de la frontière. Le marché canadien a connu une baisse de 28 p. 100 le mois dernier, de 25 p. 100 le mois précédent, et de 20 p. 100 en décembre, le mois précédent.

Je pense qu'il est essentiel de combler l'écart sur le plan des liquidités pour permettre au secteur de l'automobile du Canada de se rétablir.

•(1910)

M. Mike Lake: La deuxième puce concernait les coûts de main-d'oeuvre. Bien entendu, Chrysler propose un plan de restructuration si elle reçoit les 2,3 milliards de dollars qu'elle demande. Tous les intervenants devraient y prendre part, y compris les travailleurs. Je suis curieux de savoir une chose. En ce qui concerne le marché conclu entre GM et les TCA, nous connaissons tous la nature des négociations et le concept de négociation type. Quelle est l'incidence du marché conclu par GM sur Chrysler?

M. Thomas LaSorda: Eh bien, ça fait partie des problèmes de négociation avec les TCA. Ils ont toujours envisagé des négociations types. Cependant, l'entente conclue avec GM est inacceptable pour nous, et nous devons casser le moule.

M. Mike Lake: De quelle façon? Pouvez-vous préciser?

M. Thomas LaSorda: Si nous jetons un coup d'oeil sur ce qui s'est fait du côté de GM, et si nous prenons la somme exacte qui a été épargnée et l'appliquons à la situation de Chrysler, ça ne correspond même pas à la moitié de l'écart. GM se trouve dans une situation différente. Il y a beaucoup, beaucoup plus de retraités chez General Motors que chez Chrysler — il y en a 13 000 chez nous —, ce qui fait qu'on a probablement envisagé les questions liées aux retraités et aux soins de santé à long terme. Nous devons cependant combler l'écart. Nous allons discuter avec les TCA et négocier avec eux, comme nous l'avons toujours fait, et nous avons toujours fini par en arriver à une entente.

M. Mike Lake: Au chapitre des raisons pour lesquelles les fabricants choisissent de mener les activités au Canada, l'une des choses dont on parle, c'est la force, la productivité de notre main-d'oeuvre. Il y a beaucoup de gens au Canada qui savent comment fabriquer de bonnes voitures et de bons camions. Dans quelle mesure est-ce que c'est important pour vous lorsque vous décidez de l'endroit où vous installez une usine?

M. Thomas LaSorda: Nous avons pris la dure décision pas plus tard que l'an dernier. J'ai dû décider quelle usine allait fabriquer les mini-fourgonnettes, et ça a été un facteur majeur. Il fallait fermer l'une des deux usines, et, au bout du compte, ça a été celle de St. Louis South. Dans le passé, l'usine de Windsor avait toujours livré des produits d'une excellente qualité, et sa productivité avait toujours été bonne, mais il faut maintenant rajuster les coûts de main-d'oeuvre en fonction de ce qu'ils sont aux États-Unis.

M. Mike Lake: J'ai deux ou trois précisions à vous demander par rapport à votre déclaration préliminaire ou au témoignage que vous avez déjà livré jusqu'à maintenant.

Je crois qu'environ le quart de vos activités de fabrication qui ont lieu en Amérique du Nord se déroulent au Canada. Est-ce exact?

M. Thomas LaSorda: Oui.

M. Reid Bigland: À l'heure actuelle.

M. Mike Lake: Ainsi, pour ce qui est de la question de la proportionnalité des prêts que vous demandez — vous demandez 9 milliards de dollars aux États-Unis —, des 2,3 milliards dont vous avez parlé, s'agit-il de 2,3 milliards sur 9 milliards de dollars, ou est-ce que c'est 2,3 milliards de dollars en plus?

M. Thomas LaSorda: En plus.

M. Mike Lake: Donc, le total de 11,3 milliards de dollars... 2,3 milliards de dollars, ce n'est pas près du quart. Pourquoi?

M. Reid Bigland: Le quart de 9 milliards de dollars, c'est environ 2,3 milliards de dollars.

M. Mike Lake: Oui, si le total était de 9 milliards de dollars, mais, en fait, le total est de 11,3 milliards de dollars...

M. Reid Bigland: Pardon, de la somme totale demandée au Trésor américain. La somme totale demandée au Trésor américain est de 9 milliards de dollars, alors nous demandons une somme proportionnelle au gouvernement canadien, et c'est donc le quart de 9 milliards de dollars que nous demandons.

Le président: Merci beaucoup, monsieur Lake et monsieur Bigland.

Monsieur Comartin.

M. Joe Comartin (Windsor—Tecumseh, NPD): Merci, monsieur le président.

Merci d'être ici.

Je veux simplement éclaircir une chose par rapport à la dernière question de M. Lake. Les 2,3 milliards de dollars en question, s'agit-il de devises américaines?

M. Reid Bigland: Nous préférierions qu'il s'agisse de dollars américains.

M. Joe Comartin: Est-ce que c'est ce que vous demandez?

M. Reid Bigland: La somme que nous avons demandée au départ est en dollars américains.

M. Joe Comartin: Savez-vous ce que ça représente en dollars canadiens, au taux de change en vigueur?

M. Reid Bigland: Je pense que le taux de change est actuellement d'environ 80 ¢ américains par dollar canadien, alors il faut déduire 20 p. 100 de la somme, à un sixième près; ce qui a été promis par le gouvernement canadien, c'est 1 milliard de dollars canadiens, ce qui revient à environ 800 millions de dollars américains.

• (1915)

M. Joe Comartin: Pour ce qui est de l'état d'avancement de vos négociations avec le gouvernement américain, je sais que vous avez été critiqué par le ministre pour n'avoir pas fourni suffisamment de détails au sujet de la situation au Canada. Avez-vous été critiqués de la même façon aux États-Unis, pour n'avoir pas fourni suffisamment d'informations?

M. Thomas LaSorda: Non, nous n'avons pas reçu de critiques de la part du département du Trésor des États-Unis.

Soit dit en passant, au Canada — Reid peut vous en parler —, la demande d'information est quatre à cinq fois plus importante environ que celle du département du Trésor des États-Unis.

M. Reid Bigland: C'est juste. Ce que nous avons essayé de faire, ici, au Canada, c'est d'expliquer aux gouvernements du Canada et de l'Ontario que notre organisation et notre société mère, aux États-Unis, sont très intégrées. Sincèrement, s'il n'y avait pas d'activité aux États-Unis, nous ne serions pas au Canada. Nous n'avons pas d'entente unique avec Fiat pour ce qui concerne le Canada; nous dépendons beaucoup du marché américain pour notre production. Comme je l'ai dit, une part de 85 p. 100 de notre production est exportée vers les États-Unis, et 60 p. 100 des produits que nous vendons ici, au Canada, viennent du marché américain.

Notre plan et notre plan pour les États-Unis sont donc très intégrés. Pour ce qui est des répercussions sur nos activités au Canada et de nos plans pour les activités au Canada quant à un investissement de plus de 1,2 milliard de dollars, nous avons communiqué cette information au gouvernement du Canada. Nous lui avons également fait part des concessions uniques qu'ont accepté de faire les intervenants canadiens, notamment celles que nous avons obtenues de nos concessionnaires.

M. Joe Comartin: Monsieur LaSorda, le Trésor américain vous demande-t-il d'autres informations en ce moment?

M. Thomas LaSorda: Nous avons rencontré les gens concernés lundi à Warren, au Michigan, les gens du groupe de travail. Depuis lundi, donc, toute l'information est à jour, et nous avons répondu à toutes les questions.

M. Joe Comartin: Où en sommes-nous pour ce qui est du moment où le Trésor américain prendra une décision?

M. Thomas LaSorda: J'aimerais bien pouvoir répondre à cette question. Nous l'avons posée nous-mêmes. Nous avons dit aux représentants du Trésor que nous aimerions avoir une décision d'ici la fin mars, mais ils n'ont pas précisé le jour où ils allaient nous faire part de leur décision. Nous avons insisté pour que ce soit le 31 mars ou avant.

M. Joe Comartin: Les échéances sont-elles les mêmes du côté canadien?

M. Reid Bigland: C'est difficile de faire des prévisions. Nous sommes en pourparlers avec les gouvernements canadien et ontarien depuis la fin de l'automne dernier, et nous continuons de travailler à une entente de prêt qui fait maintenant plus de 80 pages de modalités. Nous sommes motivés, et nous pensons que les gouvernements canadien et ontarien le sont aussi, à adopter les mêmes modalités que pour le prêt consenti par le département du Trésor des États-Unis. Voilà un certain nombre de choses auxquelles nous travaillons, et, dans l'intervalle, nous continuons à leur fournir de l'information quant à nos plans de viabilité à long terme.

M. Joe Comartin: Donc le ministre, ici, au Canada, vous demande-t-il davantage d'information?

M. Reid Bigland: Nous fournissons constamment de l'information depuis décembre. Il y a dix représentants du gouvernement canadien qui ont essentiellement passé pratiquement six semaines à temps plein dans les bureaux de Chrysler au Canada et aux États-Unis. Nous fournissons encore de l'information en continu, à toutes les semaines, aux gouvernements canadien et ontarien.

M. Joe Comartin: Êtes-vous donc d'avis — puisque ce n'est pas une réponse directe — que le manque d'information pourrait faire en sorte de quelque façon que ce soit que l'échéance de la fin du mois ne soit pas respectée?

M. Reid Bigland: J'espère que non, parce que nous sommes à peu près certains d'être en mesure de fournir toute l'information qu'on nous a demandée pendant tout le processus. Pour être juste à leur égard, ils protègent les intérêts des contribuables, et il est évident qu'on ne prête pas 1 milliard de dollars en rédigeant une note à l'endos d'un paquet de cigarettes. Ainsi, pour être juste à l'endroit des gouvernements canadien et ontarien, le processus à suivre lorsque le moment est venu de prêter l'argent est un processus compliqué.

Nous sommes cependant motivés à obtenir cet argent. Comme Tom l'a dit, il est important que nous fassions en sorte que les conditions sur le marché du Canada soient bonnes, sans quoi il ne sera pas possible de tirer parti pleinement des fonds.

M. Joe Comartin: Monsieur LaSorda, dans le cadre de vos négociations avec les États-Unis, l'expérience vécue par Chrysler au début des années 1980, lorsque la société a demandé et reçu de très importantes garanties de prêt, est-ce que cela joue un rôle quelconque pour ce qui est d'offrir au gouvernement canadien une quelconque assurance quant à votre capacité de remboursement?

Monsieur Bigland, vous pouvez répondre vous aussi à cette question concernant ce côté-ci de la frontière.

M. Thomas LaSorda: Eh bien, le plan de viabilité que nous avons présenté est scruté très attentivement par les gens du département du Trésor des États-Unis. Ils ont embauché des consultants externes, des banquiers, et tout le monde examine tous les chiffres. Nous leur fournissons constamment des données. La question, c'est que nous avons un plan de viabilité. Nous l'avons étayé et nous l'avons présenté, pour le court terme et pour le long terme. La transaction avec Fiat est simplement un facteur positif quant à notre viabilité future, et nous pensons que le département du Trésor est d'avis que cette union entre les deux organisations est une bonne chose.

Donc oui, nous croyons avoir présenté un plan de viabilité pour l'avenir de l'entreprise avec l'appui du Canada. Comme vous vous rappelez probablement, au début des années 1980, le gouvernement du Canada nous a soutenus. Nous avons remboursé l'argent qu'il nous a prêté en plus d'une somme rondelette en intérêts.

● (1920)

M. Joe Comartin: Pour ce qui est des négociations avec Fiat, sont-elles en cours ou sont-elles suspendues en attendant la décision?

M. Thomas LaSorda: Tout d'abord, de notre point de vue, il y a une feuille de modalités de prêt, et la majeure partie du cadre du marché avec Fiat est achevée. Cependant, nous devons faire le travail de diligence raisonnable. Les gens de Fiat nous ont envoyé 40 ou 50 personnes qui ont passé plusieurs semaines à faire le travail de diligence raisonnable chez Chrysler. Nous avons envoyé une équipe de 15 à 20 personnes en Italie aujourd'hui, cette semaine. Elle est arrivée lundi. Les gens en question vont passer quelques semaines à faire le travail de diligence raisonnable chez Fiat, et Fiat est en pourparlers directement avec le département du Trésor. M. Marchionne les a rencontrés jeudi passé, et il y a eu d'autres appels hier et aujourd'hui, alors les choses avancent. Il veut conclure le marché. Nous aussi. Idéalement, nous nous rencontrerons à la fin du mois et nous verrons ce qui va se passer.

Le président: Merci beaucoup, monsieur Comartin.

Merci beaucoup, monsieur LaSorda.

Madame Hall Findlay.

Mme Martha Hall Findlay (Willowdale, Lib.): Merci, monsieur le président, et merci beaucoup à vous tous d'être ici ce soir avec nous.

Dans votre mémoire, vous dites: « Nous avons été incapables d'obtenir du crédit pour nos clients et pour notre réseau de marchands l'été dernier », et nous trouvons tous que la facilité de crédit dont il a été question à l'échelon fédéral est une bonne idée. Est-ce que celle-ci vous aurait été utile l'été dernier et pendant l'automne?

M. Reid Bigland: Assurément. En fait, le mois de juillet 2008 a marqué la fin d'une période de croissance de 23 mois consécutifs chez Chrysler. Nous avions environ 50 p. 100 de crédit-bail, et le financement du crédit-bail a cessé. Les répercussions sur l'organisation financière de Chrysler ont été dévastatrices. Dans le passé, cette organisation finançait 90 p. 100 de nos ventes, et sa part des activités est passée à 8 p. 100, ce qui a engendré beaucoup de mises à pied dans le secteur des opérations financières de Chrysler. C'est simplement que les marchés de crédit se sont bloqués.

Mme Martha Hall Findlay: Merci.

Vous demandez une importante somme aux gouvernements américain et canadien. Très rapidement, quel est le temps d'absorption de la division canadienne de l'entreprise? Quelle

incidence ce temps d'absorption a-t-il, par rapport au montant que vous demandez?

M. Reid Bigland: Nous n'analysons pas les chiffres de façon aussi détaillée pour le Canada. Nos activités au Canada et aux États-Unis sont intégrées, et nous avons fourni les chiffres au gouvernement canadien et au département du Trésor des États-Unis. Ça varie pas mal en ce moment, mais c'est un temps d'absorption assez élevé.

Mme Martha Hall Findlay: Puis-je vous demander carrément combien de temps les 2,3 milliards de dollars canadiens que nous fournirions dureraient, vu le temps d'absorption de votre entreprise?

M. Thomas LaSorda: Dans le plan de viabilité que nous avons présenté au gouvernement américain, nous prévoyons que les 9 milliards de dollars... À la fin de l'année, notre position de trésorerie serait d'environ 9 milliards de dollars. Si vous ajoutez l'argent provenant du Canada à cette somme, ce serait au-delà de 11 milliards de dollars. D'après les prévisions du plan de quatre ans que nous avons présenté — en fait, nous avons présenté un plan de huit ans —, la situation de trésorerie se maintiendrait dans cette fourchette pendant les quatre ou cinq années qui viennent. Avec la reprise du marché, nous commencerions à rembourser l'argent prêté en 2012.

Mme Martha Hall Findlay: Je sais que nous voulons tous être optimistes par rapport à ce qui va se passer en 2012, mais les prévisions faites au cours des deux derniers mois ont changé rapidement, non seulement pour le secteur de l'automobile, mais pour l'ensemble de l'économie mondiale.

Êtes-vous persuadé que l'argent que vous demandez suffira au Canada? Je comprends l'idée de l'intégration nord-américaine, mais nous sommes responsables envers les contribuables canadiens. Êtes-vous convaincus que cette somme sera suffisante pour vous permettre de renverser la situation au cours des mois qui viennent, vu les incertitudes touchant les prévisions?

M. Thomas LaSorda: Dans l'hypothèse où le Trésor américain nous fournit également des fonds, la réponse est oui, assurément.

Mme Martha Hall Findlay: Ça m'amène à ma prochaine question, en fait.

Vous avez dit pas mal de choses au sujet de la possibilité de déplacer la production d'une usine à l'autre en Amérique du Nord. Si Chrysler LLC se place sous la protection du chapitre 11, est-ce que Chrysler Canada va pouvoir poursuivre ses activités?

● (1925)

M. Reid Bigland: Non. Dans ce cas, nous présenterions une demande de protection contre les créanciers au Canada.

Mme Martha Hall Findlay: D'accord. La question inverse serait donc celle de savoir s'il est possible que Chrysler Canada se place sous la protection de la LACC même si le Trésor américain intervient pour que Chrysler puisse poursuivre ses activités aux États-Unis.

M. Thomas LaSorda: Nous n'avons pas l'intention... Les produits fabriqués ici sont très rentables, et ils font partie des recettes de l'entreprise. Ce genre de volume, même dans les périodes difficiles, à 400 000 unités, c'est très, très important pour ce qui est des liquidités de l'entreprise américaine.

Nous sommes pleinement intégrés. Nous ne pourrions en aucun cas décider de mettre fin aux activités d'une partie de l'entreprise et pas du reste. Nous n'avons pas l'intention de faire ça à ce moment-ci. Le plan de viabilité montre que, grâce au financement, notre entreprise sera viable.

Mme Martha Hall Findlay: D'accord, mais comme une restructuration dans le cadre de la LACC ne signifie pas la fin de la production ici — ça vous donnerait l'occasion de régler la question de certains de vos coûts —, le fait que les activités elles-mêmes pourraient être concurrentielles n'offre-t-il pas la possibilité, pour l'organisation canadienne, grâce à une restructuration, de continuer de vendre des produits aux États-Unis?

M. Thomas LaSorda: Nous ne séparerions en aucun cas l'organisation canadienne pour la placer dans ce genre de situation. Ça n'aurait pas de sens. Nos ventes seraient en chute libre au pays, et ça affecterait la production et les ventes aux États-Unis également.

Le président: Merci beaucoup, madame Hall Findlay.

Merci beaucoup, monsieur LaSorda.

Monsieur Carrie, vous avez la parole.

M. Colin Carrie (Oshawa, PCC): Merci beaucoup, monsieur le président.

Je veux également remercier chacun d'entre vous d'être ici.

J'ai eu l'honneur de servir sous Maxime Bernier et sous le ministre Prentice. J'ai vraiment apprécié la relation que nous avons eue dans le passé. J'ai été témoin de l'excellent travail que vous avez fait en ce qui concerne le rapport du CPSCA, et vous nous avez aidés à élaborer notre plan d'action pour le secteur de l'automobile et à mettre les choses en place.

Je suis impressionné, aujourd'hui, par votre plan de restructuration et par la façon dont vous l'avez présenté. Il semble que les Trois Grands de Detroit sont tous passés par là dans une certaine mesure. La question que je veux vous poser concerne le temps que va prendre la restructuration à laquelle vous procédez. En êtes-vous à la moitié ou aux trois quarts du processus? De quoi ça a l'air? Par ailleurs, lorsque la crise sera terminée, êtes-vous prêts à repartir sur les chapeaux de roue?

Vous offrez d'excellents produits. Je suis très impressionné par ce qui sort de chez vous. Où en est le processus de restructuration, si vous deviez mettre un chiffre là-dessus?

M. Thomas LaSorda: À l'heure actuelle, la majeure partie du travail de restructuration qui a été fait touche l'utilisation de la capacité. Nous avons encore des choses à faire, mais je dirais que nous en sommes à à peu près 85 p. 100 du processus.

Lorsque nous avons procédé à la restructuration dont nous avons fait l'annonce dans le plan de viabilité, nous avons parlé des concessions faites par les marchands. C'est fait. Pour ce qui est de nos fournisseurs, notre cible était le 1^{er} avril. Certains fournisseurs ont des problèmes, et je pense que le programme d'assurance va certainement venir en aide aux fournisseurs canadiens qui approvisionnent non seulement l'organisation au Canada, mais aussi l'organisation américaine.

Les seules choses qu'il nous reste à régler, c'est la question de la contribution des banques, ainsi que celle des titulaires de privilèges de second rang, c'est-à-dire les propriétaires. Daimler et Cerberus ont offert leurs privilèges de second rang, ce qui correspond à 2 milliards de dollars, et Daimler a offert de remettre ses actions au propriétaire également.

Nous avons donc presque terminé. Je pense que, d'ici la fin mars, le processus sera terminé à 85 ou 95 p. 100.

M. Colin Carrie: C'est assurément une bonne nouvelle pour moi. Comme vous le savez, je viens d'Oshawa, et je suis assez enthousiasmé par le marché que les TAC semblent avoir conclu avec General Motors. Les deux parties me semblent contentes de la façon dont les choses se déroulent.

Nous examinons cependant la viabilité à long terme du secteur. De notre point de vue de politiciens, il s'agit de sommes importantes provenant des contribuables canadiens, mais aussi d'emplois et de collectivités. Mon voisin, à Oshawa, travaille à GM, et j'ai un autre voisin qui a pris sa retraite du secteur. Nous nous penchons sur la compétitivité à long terme, sur les volumes de ventes.

Je me demandais si vous pouviez nous parler des coûts de prestation de retraite et de soins de santé accordés au Canada. Vous en avez parlé brièvement, monsieur LaSorda. Vous avez un peu parlé des pensions. Dans votre situation, qu'advient-il du régime de pension et des soins de santé? Le Canada jouit-il encore d'un avantage sur le plan du régime de soins de santé? Je sais que votre entreprise fait du bon travail aux États-Unis avec le syndicat là-bas pour ce qui est de la VEBA, mais je me demandais si vous pouviez nous parler de ces coûts et de leur incidence sur la compétitivité.

• (1930)

M. Thomas LaSorda: Nos coûts liés aux autres avantages sociaux postérieurs à l'emploi, c'est-à-dire les coûts de prestations de retraite et de soins de santé accordés, sont d'environ 1,6 milliard de dollars, et il s'agit des coûts des médicaments d'ordonnance, des frais médicaux, des frais d'hospitalisation, et ainsi de suite. Au Canada, jusqu'à cette année, le régime de pension était surcapitalisé — en 2007 et en 2006, à 104 p. 100, 105 p. 100, 106 p. 100. Ça allait donc très bien du côté du financement. Bien entendu, le marché s'est effondré, la valeur des actions et tout ça, alors je pense que c'est maintenant autour de 85 ou 87 p. 100 au Canada.

Le Canada a encore un avantage sur le plan des soins de santé par rapport aux États-Unis, surtout grâce à votre RAMO, ici, en Ontario. Nos coûts ici sont d'environ 80 à 100 millions de dollars par année, c'est-à-dire ce que nous payons en plus. Mais le coût de la main-d'œuvre... Comme vous le savez, nous avons transféré l'instrument de la VEBA, cette obligation, aux TCA à partir de janvier 2010, et nous n'aurons plus d'obligations touchant les prestations de retraite et de soins de santé accordés dans l'avenir.

M. Reid Bigland: Là-dessus, Tom, l'une des choses dont nous sommes assez fiers, ici, à Chrysler Canada, c'est la situation de notre régime de pension. Comme Tom l'a souligné, celui-ci était surcapitalisé en 2006 et en 2007, et il était capitalisé à 89 p. 100 au 31 décembre 2008, ce qui nous place dans le peloton de tête sur le marché canadien. Nous avons versé près de 1 milliard de dollars en cotisations à nos régimes de pension au Canada au cours des cinq dernières années.

Le président: Merci, monsieur Bigland.

Monsieur Vincent.

[Français]

M. Robert Vincent: Merci, monsieur le président.

J'aimerais savoir si, dans votre plan de restructuration, vous avez pensé à l'après-crise.

Vous savez que présentement, aux États-Unis comme au Canada, il y a plusieurs pertes d'emploi, plusieurs baisses de salaire. En effet, les travailleurs acceptent ces baisses de salaire pour aider les entreprises, et ce, dans tous les domaines.

Vous savez aussi que le pouvoir d'achat de tous ces consommateurs diminue de façon exponentielle. Ce soir, au bulletin de nouvelles télévisées, j'ai vu qu'aux États-Unis, 300 personnes demeurent présentement dans des tentes. Et il semble qu'une foule d'autres personnes vont faire de même parce qu'elles n'ont plus de maison ni de voiture; elles n'ont plus rien.

Compte tenu de tout cela, allez-vous continuer à fabriquer le même type de véhicules ou allez-vous fabriquer un nouveau modèle, en fonction de la crise économique?

Le pouvoir d'achat a diminué et les banques ou les caisses ne prêtent plus d'argent aussi facilement pour l'achat d'une voiture. Le salaire des travailleurs a baissé, et les dettes qu'ils ont déjà contractées ont atteint un point de saturation. Ces institutions bancaires ne veulent donc plus prêter aucun argent pour l'achat d'une voiture ou d'autres choses.

Dans votre plan, avez-vous prévu de fabriquer un nouveau modèle de voiture, plus petit, sous-compact, moins cher, pour essayer de séduire les consommateurs de sorte qu'ils estiment pouvoir acheter ce type de voiture? Les ventes pourraient alors être assez exceptionnelles.

Il peut encore y avoir un marché pour les voitures de types Chrysler 300, Charger ou Challenger, par exemple. Néanmoins, j'imagine que le pouvoir d'achat pour une voiture va descendre en deçà des 25 000 \$ ou 30 000 \$. Avez-vous déjà pensé à cela, pour ce qui est de l'après-crise?

[Traduction]

M. Thomas LaSorda: Oui, c'est une très bonne question, parce que, lorsqu'on jette un coup d'œil sur la gamme des produits Chrysler, nous offrons des voitures compactes et plus grosses, les compactes étant par exemple le Caliber, le Jeep Compass et le Jeep Patriot.

Le marché avec Fiat, qui est l'un des meilleurs fabricants de petites voitures du monde, c'est une fusion dans le cadre de laquelle Fiat s'occupera des sous-compactes urbaines. La voiture qu'ils offrent, c'est la Fiat 500, la Cinquecento. C'est une voiture qui se vend très bien un peu partout dans le monde. Mais elle n'est ni fabriquée ni vendue ici, et il y a d'autres petites voitures dans la catégorie des sous-compactes. Nous allons offrir ces voitures ici et les fabriquer et les vendre non seulement aux États-Unis, mais aussi au Canada.

[Français]

M. Robert Vincent: Excellent.

L'on a parlé du plan de relance. Dans les documents que vous avez nous avez donnés et dans quelques communiqués de presse, j'ai pu lire qu'on a discontinué la fabrication de certains modèles qui consommait beaucoup d'essence, comme la Jeep Compass. Sauf erreur, vous les avez laissés aller ou vous allez le faire cette année ou l'an prochain.

Allez-vous ramener d'autres modèles, à part le modèle Fiat que vous avez dit que vous ramèneriez? Avez-vous d'autres façons pour séduire le consommateur afin qu'il achète chez Chrysler?

• (1935)

[Traduction]

M. Thomas LaSorda: Nous avons lancé un important programme de voitures électriques aux États-Unis il y a plus d'un an.

Notre programme s'intitule ENVI. Nous avons lancé un nouveau modèle de voiture sport entièrement électrique. Nous envisageons la possibilité d'offrir des véhicules électriques à grande autonomie qui fonctionneraient entièrement à l'électricité sur une distance de 40 milles. Nous voulons appliquer cette technologie, qui est à l'essai en ce moment, à une mini-fourgonnette — un Jeep Wrangler. Nous voulons l'appliquer à d'autres produits aussi. Nous en avons parlé pour le Jeep Patriot. Ces modèles ont été présentés au Salon de l'auto de Detroit.

L'autre application que nous envisageons, c'est le diesel, qui est une application populaire au Canada, et nous nous demandons si nous devrions l'offrir ici.

Nous avons une gamme de produits à offrir sur une période de presque sept ans. Nous allons lancer 24 modèles différents au cours des quatre prochaines années, et il y a là-dedans des voitures électriques.

[Français]

M. Robert Vincent: Les prix de ces nouveaux véhicules seraient de quel ordre?

[Traduction]

M. Thomas LaSorda: Le plus cher possible, pour faire des profits. Mais je vais céder la parole à Reid pour qu'il puisse vous parler des prix.

M. Reid Bigland: Pour préciser un peu ce que Tom a dit, nous offrons plusieurs produits sur le marché canadien dont le prix s'établit à moins de 20 000 \$. En fait, le Jeep Compass dont vous avez parlé demeure un des principaux éléments de notre gamme de produits, avec le Jeep Patriot et le Dodge Caliber, et le prix de ces produits s'établit autour de 15 000 \$, et ce sont des véhicules qui permettent une économie d'essence pouvant aller jusqu'à 40 milles au gallon. Notre modèle Dodge Grand Caravan, modèle prisé qui, jusqu'à maintenant cette année, vient au deuxième rang des modèles les plus vendus, sur près de 300 modèles différents avec lesquels il est en concurrence, à un prix de base inférieur à 20 000 \$, et notre Dodge Journey, le véhicule de catégorie intermédiaire le plus vendu au pays, se vend également à un prix de base de moins de 20 000 \$.

Le président: Merci beaucoup, monsieur Bigland.

Monsieur Wallace.

M. Mike Wallace (Burlington, PCC): Merci, monsieur le président.

Merci d'être venus ici ce soir.

Je vais me concentrer sur les trois facteurs dont vous avez dit tout à l'heure qu'ils étaient essentiels à votre compétitivité. Pour ce qui est de l'établissement de prix de transfert internes, je présume que c'est quelque chose d'unique à Chrysler. Est-ce exact?

M. Thomas LaSorda: Oui. Ce que nous demandons est très simple, de notre point de vue — et je vais céder la parole à Lori, qui est notre spécialiste des affaires publiques et juridiques, des affaires gouvernementales. Ce que nous disons — au gouvernement canadien et à l'IRS —, c'est qu'ils ont accepté de s'en remettre à une autorité compétente, qui est une entité à double orientation dans le cadre de laquelle il y a un traité selon lequel ils vont se rencontrer s'il y a un conflit entre les deux pays sur le plan fiscal. Ils ont accepté d'accélérer le processus. Nous leur avons demandé une simple lettre qui précise qu'aucun dépôt ne sera exigé de Chrysler avant qu'ils ne rendent une décision finale.

M. Mike Wallace: Dans un an, dans deux ans?

M. Thomas LaSorda: Le processus pourrait prendre six ans. Nous espérons que le nouveau prendra un an ou plus.

M. Mike Wallace: Vous n'aurez plus à verser d'argent comptant?

M. Thomas LaSorda: Exactement.

M. Mike Wallace: D'accord. Je voulais simplement être sûr que c'était seulement pour Chrysler et que je comprenais bien la question.

M. Thomas LaSorda: C'est exact.

M. Mike Wallace: Pour ce qui des coûts de la main-d'œuvre, vous avez parlé de l'écart de 20 \$. Avez-vous donné l'exemple? Je pense que vous avez mentionné le fait que, au sud de la frontière, les cadres supérieurs ont accepté des diminutions de salaire ou de rémunération. Est-ce la même chose au nord de la frontière?

M. Reid Bigland: Le gouvernement du Canada a formulé les mêmes exigences que le Trésor des États-Unis, ainsi que la suppression des augmentations fondées sur le mérite, des primes...

M. Mike Wallace: Est-ce que tout ça est déjà fait?

M. Reid Bigland: Tout ça est déjà fait.

M. Mike Wallace: Bon, en ce qui concerne l'aide gouvernementale, j'ai interrogé les autres au sujet du volet du crédit, pour ce qui est de garantir les prêts qu'ils consentent de façon à leur permettre d'offrir davantage de crédit-bail, et ainsi de suite. C'est bien entendu l'un des problèmes qui se posent pour vous, mais, autre chose, c'est que vous faites partie des sociétés qui demandent de l'argent pour procéder à leur restructuration, en plus du soutien financier aux fins du crédit.

La question que j'ai posée à certains de vos concurrents qui ne sont pas dans la même situation que vous est la suivante: qu'est-ce qu'ils jugeraient équitable, si leur préoccupation est que vous utilisiez l'argent des contribuables pour obtenir un avantage concurrentiel? Vous pourriez par exemple remettre l'argent à l'organe de financement de Chrysler pour offrir du crédit-bail à moindre coût, de façon à être plus concurrentiels sur le plan financier ou dans d'autres domaines. Comment pourriez-vous m'assurer, comme député, que vous n'utiliserez pas ce prêt... Je présume que vous allez obtenir le prêt; supposons que vous l'obtenez. En quoi est-ce équitable, et comment pouvons-nous être sûrs que vous n'allez pas l'utiliser pour obtenir un avantage concurrentiel sur les autres, sur les entreprises qui produisent au Canada et qui ne demandent pas ce genre de prêt?

• (1940)

M. Reid Bigland: Je peux vous dire immédiatement et sans équivoque que les fonds reçus du gouvernement du Canada ne serviront en rien aux activités financières de Chrysler au Canada, et que la majeure partie de ces fonds vont servir à investir dans de nouveaux produits dans nos usines d'assemblage de Windsor et de Brampton et à régler nos problèmes généraux de liquidités dans l'immédiat.

M. Mike Wallace: Lorsque vous parlez de problèmes de liquidités, c'est pour la société elle-même.

M. Reid Bigland: Oui.

M. Mike Wallace: Pas pour vos problèmes de liquidités pour ce qui est d'avoir de l'argent à prêter aux gens pour qu'ils achètent vos voitures, pour écouler vos stocks.

M. Reid Bigland: Non.

M. Mike Wallace: Merci de l'avoir précisé, parce que, malheureusement, je n'ai pas pu assister à la séance avec les gens

de General Motors, qui, évidemment, demandent le même genre de somme pour procéder à une restructuration.

M. Reid Bigland: Nous espérons que la facilité canadienne de crédit garanti que le gouvernement fédéral a promis de créer permettra de régler une bonne partie des problèmes liés au crédit qui se posent actuellement sur le marché.

M. Mike Wallace: Je viens de Burlington. Ma circonscription, c'est celle de Burlington; c'est près des installations de Ford. Celle-ci se trouve à Oakville. Ford se trouve dans une situation un peu différente de la vôtre, d'après les représentants de cette société. Même s'il y a 1 500 personnes qui travaillent chez Ford dans ma circonscription, les gens qui m'appellent me disent: « Assurez-vous que nous puissions récupérer notre argent. »

Je présume que le plan d'affaires que vous présentez prévoit le remboursement de l'argent des contribuables. Combien de temps est-ce que ça va prendre, selon vous? Dans votre plan, d'après ce que vous avez devant vous à l'heure actuelle et d'après vos hypothèses quant à l'évolution du marché, dans combien de temps pourrez-vous rembourser les contribuables?

M. Reid Bigland: J'ai deux ou trois choses à dire.

Chrysler Canada a reçu de l'argent de la part du gouvernement dans le passé. Nous avons toujours remboursé, avec intérêts, l'argent que nous avait prêté le gouvernement fédéral ou le gouvernement provincial, et, pour ce qui est des fonds que nous avons reçus au début des années 1980, avec un beau profit en plus. Ce serait la même chose dans ce cas-ci. Ce serait un prêt productif d'intérêts. Nous ne cherchons pas à obtenir de l'argent gratuitement. Nous souhaitons offrir des biens que nous possédons au Canada en garantie de ce prêt, et non des biens que nous posséderions dans quelque région lointaine, et, encore une fois, nous prévoyons faire la même chose ici, pour ce qui est du remboursement, qu'auprès du département du Trésor des États-Unis, c'est-à-dire commencer à rembourser le principal en 2012.

Le président: Merci beaucoup, monsieur Bigland.

Monsieur Comartin.

M. Joe Comartin: Merci, monsieur le président.

Je veux revenir à la question des négociations avec Fiat. Je pense que c'est en lien avec la situation par rapport au Trésor des États-Unis. Est-ce que l'une des deux parties — Fiat ou le gouvernement américain — pose comme condition à la poursuite des négociations et à leur issue que Fiat soit assurée que le gouvernement américain fournisse les fonds, et, évidemment, que le Canada fasse la même chose, et est-ce que le gouvernement américain dit la même chose, c'est-à-dire qu'ils veulent qu'il y ait un marché avec Fiat avant de fournir les fonds?

M. Thomas LaSorda: Fiat a clairement indiqué qu'elle ne s'allierait pas à Chrysler si le trésor fédéral américain n'accorde pas les prêts que nous avons demandés.

M. Joe Comartin: Les prêts canadiens font-ils partie du calcul aussi?

M. Thomas LaSorda: On m'a aussi demandé de m'assurer de demander les prêts au Canada aussi, oui.

M. Joe Comartin: Ceci peut sembler évident. Le délai pour le règlement des points non réglés avec Fiat s'apparente au délai dans lequel vous demandez le financement de notre gouvernement et du gouvernement américain, c'est bien cela?

M. Thomas LaSorda: Ce qui va se produire, à mon avis, c'est que tout cela va converger à une date particulière, plus près de la fin du mois, mais vous avez raison: tout cela converge vers le même moment.

M. Joe Comartin: Très bien. Est-ce réaliste du point de vue de Fiat et du vôtre, pour ce qui est de la diligence raisonnable qu'il faut appliquer?

M. Thomas LaSorda: Ce qui va se produire, c'est que la diligence raisonnable qui s'impose sera appliquée. Puis, il y aura une entente. Ensuite, il s'agit de conclure l'entente définitive. Habituellement, les avocats se penchent sur l'affaire pendant des mois pour s'assurer que tout est convenable. C'est comme lorsque Cerberus a acheté Chrysler. L'entente est intervenue le 14 mai, mais l'affaire n'a été conclue en définitive que le 3 août. Il y aura donc une période de transition menant à la conclusion finale, mais l'engagement sera contracté peu après le 31. C'est ce à quoi je m'attends.

• (1945)

M. Joe Comartin: D'après ce que j'ai vu des négociations, Cerberus disparaîtra entièrement du tableau, du point de vue de Chrysler.

M. Thomas LaSorda: Il est difficile de le dire, et permettez-moi de vous dire pourquoi. Il y a les premiers titulaires de privilège. Ils détiennent les titres de créance. Les banques qui sont premiers titulaires de privilège détiennent des créances de l'ordre de sept milliards de dollars, qui, si elles sont converties en actions... nous devons discuter avec les banques. Elles sont les premiers titulaires de privilège, leur créance est garantie. Il y a donc des négociations qui se déroulent. Cerberus vient en deuxième lieu pour le privilège, et il est à espérer que, avec l'accord conclu avec Daimler, ce sera converti en emprunt. Cette société-là ne sera plus actionnaire majoritaire chez Chrysler. C'est ce qu'on prévoit au terme de l'exercice. Elle possédera peut-être encore un certain capital-actions, mais il reste à voir ce qu'elle en fera.

M. Joe Comartin: À la page 6 de votre mémoire, tout en bas de la page, vous évoquez une réduction de cinq milliards de dollars provenant de certains groupes de créanciers. Pourriez-vous nous dire ce qu'il en est?

M. Thomas LaSorda: Bien sûr. Il ne reste que trois groupes de créanciers. Le premier est celui des banques qui sont premiers titulaires de privilège. Le deuxième est le VEBA des TUA, et le troisième est le Trésor américain.

M. Joe Comartin: Je m'excuse. Le Trésor américain, en ce moment, a...?

M. Thomas LaSorda: Non. Une fois l'argent remis...

M. Joe Comartin: Une fois qu'on a remis l'argent, d'accord.

M. Thomas LaSorda: ... il pourrait décider de nous le prêter sans intérêt, sinon d'y renoncer. Nous ne croyons pas que ce sera le cas, comme nous ne croyons pas que le VEBA des TUA nous en donnera davantage non plus; nous allons donc devoir nous adresser à l'une des banques de premier rang. De la façon dont c'est écrit, toutefois, il n'y a plus que trois créanciers.

Le président: Nous allons écouter M. Comartin ou M. Masse.

Monsieur Masse, allez-y.

M. Brian Masse (Windsor-Ouest, NPD): Une des idées qui ont été présentées au comité, c'est celle de l'incitatif à l'achat pour le retrait des véhicules vieillissants. Les États-Unis appliquent un programme qui donne droit, je crois, à une somme allant jusqu'à 7 000 \$ pour encourager le passage à des véhicules produisant peu

d'émissions. Quel est votre point de vue là-dessus? Ensuite, pouvez-vous résumer ce qui a été fait à ce sujet aux États-Unis, également?

M. Reid Bigland: Naturellement, comme nous venons au deuxième rang pour les ventes de véhicules, et même au premier le mois dernier au Canada, nous sommes d'accord avec les programmes en tous genres qui visent à promouvoir la vente de nouveaux véhicules, que ce soit au Canada ou aux États-Unis ou ailleurs dans le monde même, et avec les mesures de stimulation économique en général. Je sais qu'il a beaucoup été question de cela dans les journaux les derniers jours.

Nous tenons toutefois à ce que cela soit parfaitement limpide: nous n'envisageons pas cela comme un type de substitut quelconque à la demande de liquidités que nous avons présentée, étant donné que, pour parler du marché canadien, étant donné que 85 p. 100 environ des véhicules vendus au Canada sont produits ailleurs, les principaux bénéficiaires de toute mesure de stimulation du secteur de l'automobile seront les entreprises de fabrication aux États-Unis, au Mexique, en Asie et en Europe, plutôt que celles qui se trouvent au Canada.

Le président: Merci beaucoup, monsieur Bigland.

Le dernier membre de notre groupe de témoins est M. Lake.

M. Mike Lake: Encore une fois, merci, monsieur le président.

Je veux revenir en arrière pour vérifier quelques-uns des chiffres qui ont été évoqués. Vous dites que c'est 10,1 millions d'unités cette année, selon vos prévisions. Puis, j'ai cru vous entendre dire que vous alliez ajouter 500 000 unités par année, selon vos prévisions. Ce sont vos prévisions. Ce sont 500 000 unités par année qui sont ajoutées, pour commencer à 10,1 millions et pour terminer à 13,7 millions en 2012, c'est-à-dire dans trois ans.

Ce calcul est-il vraiment juste? Ça équivaut à ajouter 1,5 million.

M. Thomas LaSorda: C'est une erreur. C'est peut-être plus long, mais disons que c'est 500 000 unités par année.

M. Mike Lake: Jusqu'à atteindre 13,7 millions d'unités, quel que soit l'année.

M. Thomas LaSorda: Voilà. Je m'excuse.

M. Mike Lake: D'accord. Merci.

Je veux vérifier une chose, pour revenir à la question de la proportionnalité, car c'est une question très importante. C'est 25 p. 100 de votre fabrication pour l'Amérique du Nord qui se font au Canada même. C'est bien cela?

M. Reid Bigland: Oui.

M. Mike Lake: Les 2,3 milliards de dollars que vous demandez, c'est en dollars canadiens?

M. Reid Bigland: Nous aimerions mieux avoir cela en dollars américains, mais oui.

M. Mike Lake: Mais vous demandez d'obtenir des dollars canadiens, qui, aujourd'hui, donneraient au total 1,77 milliard de dollars US. C'est 1,77 milliard de dollars US, en plus des neuf milliards de dollars que vous demandez aux Américains?

M. Reid Bigland: Oui.

M. Mike Lake: D'accord. Votre demande totale pour l'Amérique du Nord équivaut donc à 10,77 milliards de dollars US?

M. Reid Bigland: Oui, approximativement.

M. Mike Lake: D'accord. Si on divise les 1,77 milliard de dollars que vous nous demandez à nous par les 10,77 milliards de dollars US, cela donne à peu près 16 p. 100, 16 p. 100 du total que vous demandez pour l'Amérique du Nord. C'est 16,4 p. 100.

Or, proportionnellement, votre activité de fabrication au Canada compte pour 25 p. 100 de l'activité en Amérique du Nord, mais vous ne demandez que 16,4 p. 100 de l'argent. Est-il question de garantir 25 p. 100 de la fabrication en Amérique du Nord ou 16,4 p. 100?

● (1950)

M. Thomas LaSorda: Permettez-moi de répondre à la question, puis je redonnerai la parole à Reid.

Évidemment, si le taux de change était de zéro, il ne serait pas vraiment utile d'en discuter. Mais oui, au départ, nous avons demandé cela en argent américain. Quant à la production, selon les plans que nous avons établis pour les six ou sept prochaines années avec le lancement des nouvelles voitures, la proportion se situerait quelque part entre 22 et 27 p. 100 au Canada, d'après les prévisions. Bon, si les chiffres dépassent les prévisions, évidemment, notre situation sera nettement meilleure, mais il s'agit ici de prévisions très prudentes que Chrysler utilise pour établir son plan de viabilité, dont le gouvernement a reçu une copie.

M. Mike Lake: La part canadienne de la fabrication située à 25 p. 100 ne dépend donc pas du taux de change. C'est 25 p. 100 des véhicules fabriqués au Canada?

M. Reid Bigland: Oui.

M. Mike Lake: Dans quelle mesure pouvons-nous croire que nous allons préserver cette part de 25 p. 100 au Canada?

M. Thomas LaSorda: Si les conditions que nous avons énoncées sont réunies, il est très probable que cela demeure dans la fourchette en question, plus ou moins 10 p. 100.

M. Mike Lake: Plus ou moins 2,5 points de base?

M. Thomas LaSorda: C'est 25 p. 100 de notre production pour les cinq à sept prochaines années. C'est de l'ordre de 23 à 27 p. 100 suivant la prévision établie pour les segments en question. S'il y a un mouvement majeur en faveur des très petites voitures, par rapport aux voitures compactes — avec, disons, les minifourgonnettes qui seraient délaissées —, évidemment, la production va correspondre à ce que dicte le marché. Tout de même, notre planification prévoit cette fourchette-là; il est merveilleux de travailler ainsi, avec ce genre de capacité, au Canada, pour l'avenir.

M. Mike Lake: Quels sont vos engagements, tout de même? Je veux savoir à quel point vous vous engagez sur ce point.

M. Thomas LaSorda: Eh bien, à propos de l'engagement, d'abord et avant tout, soyons tout à fait clairs. Nous nous engageons à dépenser 1,1 milliard de dollars pour financer le seul lancement de deux véhicules neufs pour une usine. C'est l'usine de Brampton. À Windsor, nous nous engageons à produire pour exportation des modèles de minifourgonnettes avec conduite à droite, modèles que nous venons de lancer avec Volkswagen. C'est valable pour six ans.

Je reviens au cas de Brampton. Les voitures neuves lancées en 2010 obéiront à un cycle de vie de cinq ou six ans; ces produits-là seront donc toujours à Brampton en 2016. Nous investissons donc et nous gardons ces produits-là ici au Canada; cela assure la viabilité à long terme des usines.

Le président: Merci beaucoup, monsieur Lake.

Merci aux membres du comité des questions et observations formulées.

Merci, monsieur LaSorda, monsieur Bigland, madame Shalhoub, du témoignage que vous êtes venus présenter aujourd'hui.

Nous allons suspendre les travaux pendant quelques minutes pour permettre à un autre groupe de témoins de s'installer, puis nous reprendrons.

● _____ (Pause) _____

●

● (1955)

Le président: Bonsoir, mesdames et messieurs les membres du comité.

Bonsoir aux trois témoins.

Notre deuxième groupe de témoins compte M. Peter Frise, directeur général et directeur scientifique d'Auto21 inc.; M. Dennis DesRosiers, président de DesRosiers Automotive Consultants inc.; et M. Percy Ostroff, associé chez Doucet McBride s.r.l. Bienvenue à vous trois.

Nous sommes là pour étudier les défis auxquels fait face l'industrie canadienne de l'automobile. Votre témoignage nous aidera à rédiger un rapport et des recommandations qui seront transmis à la Chambre des communes d'ici la fin mars. Vous disposez chacun de sept ou huit minutes pour présenter un exposé liminaire, puis les membres du comité pourront formuler des questions et des observations.

Nous allons écouter d'abord M. Percy Ostroff.

M. Percy Ostroff (associé, Doucet McBride s.r.l.): On vient de me demander cet après-midi de venir témoigner; je n'ai donc pas eu beaucoup de temps pour me préparer. Je vais donner un aperçu général des deux lois qui gouvernent principalement les restructurations au Canada. Je ne sais pas très bien quel degré technique appliquer à mes explications, car je ne sais pas quelles sont vos connaissances générales dans le domaine, mais je vais essayer de présenter cela de façon simple; vous pourrez me bombarder de questions plus tard.

Ce sont principalement deux lois qui gouvernent la restructuration des entreprises en cas d'insolvabilité au Canada. D'abord, il y a la Loi sur la faillite et l'insolvabilité et, ensuite, il y a la Loi sur les arrangements avec les créanciers des compagnies (LACC). Ces deux lois sont semblables à certains égards, mais très différentes à d'autres. Elles visent toutes les deux à faire en sorte qu'une entreprise insolvable puisse continuer à exercer ses activités et éviter la faillite. Cela ne veut pas dire pour autant qu'elle ne permet pas de liquider des biens. Et il importe de savoir que, sous le régime de l'une ou de l'autre, il peut y avoir une proposition qui aboutit à une simple liquidation. L'idée que l'entreprise poursuive ses activités a donc cours, mais elle n'est pas nécessairement le corollaire du recours à l'une ou à l'autre des deux lois.

Le texte de la Loi sur la faillite et l'insolvabilité expose lui-même la plupart des règles applicables; c'est donc facile à suivre. Si vous êtes en mesure de lire la loi, en plus, vous savez ce qu'un créancier est autorisé à faire, ce qu'un débiteur est autorisé à faire aussi et quelles sont les lignes directrices applicables. C'est une loi qui sert moins souvent que la Loi sur les arrangements avec les créanciers des compagnies dans le cas de restructurations compliquées.

La LACC repose davantage sur l'action des tribunaux. C'est d'ailleurs une demande envoyée à un tribunal qui déclenche la démarche. Pour agir, vous obtenez l'ordonnance d'un tribunal, démarche qui a maintenant été rationalisée, de sorte que c'est plus ou moins un document type maintenant, au départ. La première ordonnance vaut pour 30 jours, puis il faut s'adresser de nouveau au tribunal pour qu'il rende les ordonnances subséquentes. Et comme c'est le tribunal qui est l'élément moteur de la démarche, le genre d'accords ou d'arrangements auxquels on peut arriver est nettement plus variable. Par contre, cela veut dire qu'il faut y investir beaucoup plus de temps, aller comparaître beaucoup plus souvent pour convaincre le tribunal de ce qu'on fait valoir. De même, les règles ne sont pas aussi strictes. C'est tout de même la loi qui s'applique habituellement à une restructuration compliquée ou d'envergure, ce qui serait probablement le cas de la restructuration dans l'industrie de l'automobile.

La Loi sur la faillite et l'insolvabilité impose des délais. Vous pouvez tenir vos créanciers à distance, mais pour une certaine période seulement. Habituellement, c'est six mois, pas plus; sous le régime de la LACC, le sursis peut s'appliquer pendant une période beaucoup, beaucoup plus longue.

Les deux lois exigent des créanciers qu'ils votent sur l'arrangement proposé, quel qu'il soit, et prévoient qu'un tribunal, une fois l'arrangement approuvé par les créanciers, puisse l'examiner de nouveau et l'approuver. C'est donc une démarche en deux étapes, plus ou moins.

Les créanciers garantis ont droit à un traitement qui est un peu différent de celui qui est réservé aux créanciers ordinaires, il importe de le savoir aussi. Si les créanciers garantis ne votent pas en faveur du plan proposé, il n'y a pas forcément faillite; cela veut simplement dire qu'il n'y a pas de sursis, mais l'entreprise ne peut plus les tenir à distance; à ce moment-là, les créanciers garantis peuvent essentiellement s'emparer des biens qui étaient donnés en garantie.

Ce sont essentiellement les groupes des catégories ordinaires de créanciers qui approuvent le plan. Ce sont eux qui comptent du point de vue du vote. Par contre, il faut satisfaire aux exigences des créanciers garantis, sinon ils peuvent simplement reprendre leurs biens.

Pour résumer, ce sont probablement là les principales distinctions entre les deux lois. Je ne sais pas jusqu'à quel point vous voulez que j'approfondisse encore la question ou si vous avez des questions particulières au sujet des opérations.

Le président: Merci, monsieur Ostroff.

Nous allons écouter M. DesRosiers, puis M. Frise présenter leur exposé liminaire, puis nous permettrons aux membres individuels du comité de formuler questions et observations, et je suis sûr qu'ils auront des questions à vous poser.

Monsieur DesRosiers.

• (2000)

M. Dennis DesRosiers (président, DesRosiers Automotive Consultants inc.): Merci beaucoup de l'occasion que vous me donnez de m'adresser à tous les membres du comité.

Mon premier article sur l'industrie remonte à novembre 1969. J'ai à mon actif plus de 39 ans d'expérience et quelque 5 000 études. Dans le premier article en question, j'ai mis au point un modèle mathématique pour l'industrie et trouvé la phrase que vous entendrez encore aujourd'hui et qui demeure vraie: un emploi sur sept au Canada dépend directement ou indirectement de l'industrie de l'automobile.

C'est moi le responsable — je voulais le signaler dès le départ — et je vous dis que vous vous attaquez à une question assez grave. Le chiffre donné est vraiment exact. Notre industrie compte 800 000 emplois directs et, si vous regardez les permutations applicables, il y en a des millions d'autres aussi: l'industrie nourrit le boulanger et éclaire l'électricien. Il faut garder cette idée générale à l'esprit.

J'ai soumis un dossier complet sur la question. Vous serez heureux d'apprendre que je n'en ferai pas la lecture intégrale. Comme Jeff est là, j'ai essayé de faire ça très, très simple...

Des voix: Oh, oh!

M. Dennis DesRosiers: Je vous laisserai donc la tâche de le lire vous-même.

M. Jeff Watson (Essex, PCC): Au moment même où je vous parle, j'essaie de retirer le poignard...

M. Dennis DesRosiers: J'ai suivi avec pas mal d'attention les travaux de votre comité; vous avez entendu beaucoup de témoignages sur les questions immédiates et les questions cycliques. Comme j'aborde certaines d'entre elles dans mon dossier, je vais éviter d'en parler aujourd'hui. Je serais heureux de répondre à vos questions à leur sujet. J'ai un avis sur certaines questions, mais ce serait trop long d'en parler, selon moi. J'aimerais mieux m'en tenir aux questions structurelles touchant le secteur, la direction que prend l'industrie pour les 12 prochaines années, plus ou moins, la situation du Canada au sein de l'industrie, l'avenir et le cadre dans lequel il faut inscrire la politique gouvernementale en rapport avec notre industrie.

Permettez-moi de vous le dire de manière catégorique: l'industrie va survivre à la crise qui sévit en ce moment, j'en suis sûr à 100 p. 100, cela ne fait aucun doute. Les véhicules font partie intégrante de notre style de vie. Or, les véhicules s'usent. Saviez-vous que, ce matin, 240 millions de Nord-Américains se sont levés et se sont mis au volant de leur voiture pour se rendre au travail et revenir ensuite à la maison, et que, un jour, il faudra remplacer tous ces véhicules-là? Il y aura toujours une demande. L'industrie va passer au travers de cette crise.

En même temps, le niveau de la demande — ce dont vous avez discuté avec Chrysler — et la croissance de la demande au cours des prochaines décennies vont certainement être moindres. Les Américains ont acheté des véhicules dans une proportion qui est ridicule; ça ne peut durer d'aucune façon. Ce n'est pas un problème au Canada; au Canada, nous avons été très responsables. C'est un problème américain.

Quelques données viennent confirmer cette analyse. Nous dénombrons les véhicules par personne en âge de conduire: aux États-Unis, ce taux s'élève à 101 p. 100; au Canada, il est plus près de 70 p. 100. Nous nous en tirons très bien avec 70 p. 100 des gens qui possèdent un véhicule. Comment se fait-il qu'il faut que ce soit 101 p. 100 chez les Américains?

Je pourrais donner un très, très grand nombre d'exemples. Le meilleur que je puisse donner comme ça, c'est que tous les ans, depuis 10 ans, entre deux et trois millions d'Américains, contractent une deuxième hypothèque de 35 ans dont ils se servent pour acheter un véhicule, un véhicule qui aura largement perdu sa valeur 10 ans plus tard. Comment cela peut-il tenir?

Les membres de votre comité ont beaucoup débattu du niveau de la demande. Même en songeant au meilleur scénario possible, vous pouvez envisager une demande se situant entre deux et trois millions d'unités pour les 12 prochaines années, tous les ans, rien ne changera cela. La prévision que Chrysler a présentée dans son mémoire est la plus prudente et la plus réaliste. J'appuie cette prévision.

Je pourrais citer d'autres exemples, mais je ne le ferai pas.

Si la proportion de propriétaires américains de véhicules devait baisser pour atteindre les niveaux canadiens, on aurait le scénario cauchemardesque du genre de celui que met de l'avant la CIBC, par exemple, soit une demande se situant à huit ou neuf millions d'unités, des trucs du genre. Cela n'arrivera pas. Techniquement, comme les achats de véhicules dépassent la norme de 15 à 20 millions d'unités, nous pourrions ne rien acheter l'an prochain et très bien survivre... [Note de la rédaction: inaudible] Ça n'arrivera pas. Il y aura une demande de base d'un niveau que Chrysler est probablement parvenu à situer correctement, en termes approximatifs.

Je suis tout à fait convaincu d'une chose: malgré la crise qui sévit, il y a au Canada une occasion sans précédent de croissance, une occasion sans précédent de soutenir l'industrie. Nous sommes peut-être sur le point d'entamer la meilleure décennie de l'histoire de notre industrie, si nous prenons pour horizon l'année 2020. À ce sujet, je veux faire valoir six points.

Peter pourrait vous en dire plus long que moi. Le produit que nous allons conduire au cours des 10 à 12 prochaines années doit être entièrement réinventé, d'un bout à l'autre. En 2020, nous ne le reconnaitrons pas. Il y a le gouvernement américain qui affirme que les voitures devront faire 35 milles au gallon. Or, nous ne pouvons satisfaire à cette norme-là si nous ne réinventons pas notre produit. En ce moment même, nous investissons plus de 30 milliards de dollars par année en Amérique du Nord pour innover — c'est la recherche, la conception, le développement, les essais. Cela va monter en flèche. Le segment qui croît le plus vite au sein de l'industrie automobile canadienne de nos jours, c'est celui des emplois intellectuels, qui donnent lieu à un grand nombre de trouvailles. Encore une fois, Peter pourrait citer une ou deux douzaines de cas qui montrent que le Canada occupe un rang élevé dans la chaîne de valeur, qu'il s'en tire très bien sur ce point. Je crois vraiment que chaque emploi de col bleu que nous perdrons au sein de notre industrie, sous l'effet de la crise actuelle, peut être remplacé d'ici quatre ou cinq ans — ce sera peut-être 10 ans — par un emploi intellectuel mieux rémunéré. Le potentiel est là. Je vois donc l'avenir avec beaucoup d'optimisme.

Mon mentor était Yves Landry, qui nous a quitté il y a plus de 10 ans de cela. Je cite une de ses déclarations qui remonte à 15 ans; à ce moment-là, il a dit que l'avenir de l'industrie canadienne de l'automobile se trouve entre nos deux oreilles. Il avait raison. Ce serait encore plus vrai aujourd'hui. Ça vous montre à quel point c'était un grand homme: il pensait avec 15 années d'avance.

Ensuite, l'industrie est devenue mondiale, et elle sera de plus en plus mondiale à l'avenir. Il n'y a absolument rien que le Canada ou les Américains puissent faire pour contrer cela. Le Canada devra donc rivaliser avec les autres et trouver une façon de se faire valoir sur un terrain mondial. Nous n'avons pas d'autres choix, ce sera comme ça de haut en bas, rien ne changera cela. On ne peut se prémunir contre ce phénomène. On ne peut le fuir. On ne peut se cacher. C'est une industrie mondiale. Voilà la donnée de base.

●(2005)

La troisième chose que je voulais dire, c'est que la politique canadienne en matière d'automobile s'est révélée très protectionniste par le passé. Il existe des douzaines de politiques protectionnistes qui ont aidé notre industrie depuis 20 ou 30 ans — je suis l'expert de la chose. De fait, j'ai rédigé certaines d'entre elles — à commencer par le Pacte de l'automobile. Nous n'avons plus accès à ces instruments-là. La plupart d'entre eux, de fait, sont illégaux. On ne peut revenir à cette époque.

Voilà notre véritable défi. Pour la première fois dans l'histoire de l'industrie canadienne de l'automobile, il nous faut trouver une façon d'obtenir des investissements à partir d'une position concurrentielle, purement, simplement — et non pas grâce au protectionnisme, grâce à toutes les politiques et à toutes les béquilles qui nous ont servi dans le passé.

Je crois que cela peut se faire, à condition que nous ayons le bon type de cadre stratégique. Cela évoque pour moi un certain manque de confiance, et c'est peut-être un truc propre au Canada — « Merde alors, ça nous prend absolument cela, ça nous prend... ». Eh bien, nous ne pourrions plus avoir cela. C'est une question de confiance à bien des égards, et pas seulement une question de politique gouvernementale. N'oubliez pas cela.

Quatrièmement — je vais y aller très rapidement —, dans sa politique, le gouvernement doit s'attacher à promouvoir l'efficacité de toutes les façons possibles. C'est promouvoir les investissements pour que nous nous obtenions les toutes dernières technologies, les meilleures technologies au Canada, sans oublier les investissements dans l'infrastructure, la fiscalité, les régimes de réglementation, les ressources humaines, etc. Tout doit s'articuler autour de la notion d'efficacité. Pour pouvoir rivaliser sur l'échiquier mondial, vous n'avez pas d'autre choix. Vous devez être efficace et saisir l'occasion qui se présente.

Cinquièmement, je dirais qu'il faut regarder avec beaucoup d'attention la réglementation et la fiscalité qui s'appliquent à notre industrie. Pour être tout à fait franc, nos gouvernements — ce n'est pas que le gouvernement canadien, c'est aussi le gouvernement de l'Ontario, le gouvernement des États-Unis — ont profité des possibilités fiscales du secteur de l'automobile, et ils en ont fait leur vache à lait. Ils ont adopté taxe sur taxe sur taxe — et je pourrais toutes les énumérer, dans le cas du Canada — des taxes sur la climatisation ou sur la consommation d'essence, taxe de luxe, taxe sur les pneus, TPS, TVP, etc. toujours avec le même prétexte: bon, l'industrie de l'automobile, c'est gros, ça a la capacité de payer ces taxes-là; il faut que le secteur fasse sa juste part.

Nous avons fini par le constater, nous ne pouvons nous permettre de faire cela. De nombreux politiciens — ce n'est pas l'affaire particulière de votre gouvernement ou des gouvernements fédéraux précédents, ça s'applique à l'ensemble — se sont servis du secteur de l'automobile pour montrer à l'électorat qu'ils maîtrisent d'autres dossiers, l'environnement étant le meilleur exemple, en affirmant: « Nous travaillons à protéger l'environnement: nous imposons la pratique X, Y et Z à l'industrie de l'automobile », en songeant très peu au coût que cela suppose. De même, la dure réalité des six derniers mois a fini par nous le faire découvrir, c'est impossible à tenir et hors de prix.

Si vous voulez tirer parti de l'occasion qui se présente, vous devez faire très attention à la fiscalité et à la réglementation.

Le sixième point — je vais clore mon exposé là-dessus — nous ramène à ce que Chrysler disait. Pour que vous soyez à l'aise avec la question, votre premier souci doit pouvoir se ramener à trois choses: le produit, encore le produit, et toujours le produit — le programme des produits sous tous ses aspects. Si Chrysler, Ford, General Motors ou une autre entreprise s'adresse à vous en parlant de ce qu'elle entend faire de ses produits et que vous êtes à l'aise... Immanquablement, toute l'histoire de l'industrie le confirme, c'est le produit qui met l'entreprise dans le pétrin et c'est le produit qui tire l'entreprise d'un mauvais pas. Voilà la première étape. Sans produit, il n'y a rien.

Il y a eu beaucoup de discussions sur l'idée que le Canada se donne une sorte de politique exhaustive sur le secteur de l'automobile. On a même conclu qu'il doit le faire. Cela est impossible. Vous n'y arriverez jamais. Ça ne se trouve pas.

Chacun des ministères de votre gouvernement touche notre industrie de l'automobile d'une façon ou d'une autre, de façon positive ou négative. Votre politique réunit en quelque sorte tous les ministères et l'industrie en question pour déterminer ce que l'on peut faire pour éliminer les obstacles, pour aider — et je parle d'Environnement, d'Agriculture, d'Industrie — chaque ministère — tous les ministères — qu'il faut réunir et peut-être que ce sera une solution bricolée. Il faut se pencher sur tous ces éléments-là; le gouvernement joue un rôle vraiment capital. Tout de même, vous n'allez pas vous donner une politique de l'automobile au Canada.

Merci beaucoup.

• (2010)

Le président: Merci, monsieur DesRosiers.

Monsieur Frise.

M. Peter Frise (directeur général et directeur scientifique, Réseau de centres d'excellence du Canada AUTO21, Auto21 inc.): Je ne vais pas traiter de long en large des difficultés actuelles liées au marché dans l'industrie de l'automobile, sauf pour dire que, cela ne fait aucun doute, comme d'autres l'ont dit, les problèmes qui se présentent à notre secteur de l'automobile se présentent partout dans le monde dans tous les pays et dans toutes les régions où on fabrique des automobiles, de l'Asie à l'Europe, sans oublier, bien entendu, l'Amérique du Nord où nous nous trouvons. Cela n'a rien d'unique.

Je ne vais pas m'éterniser là-dessus, car je soupçonne que d'autres ont dit cela aussi, mais je crois qu'un des aspects clés de la crise, c'est le fait qu'elle survienne à un moment où l'industrie déploie de grands efforts pour créer les véhicules de l'avenir, qui seront plus écologiques, plus sécuritaires et plus efficaces. Or, la seule façon de financer ces efforts-là est de puiser dans les liquidités que procurent de solides ventes, ventes qui se sont confirmées entre les années 1990 et le début de l'an dernier ou le milieu de l'an dernier. Lorsque les ventes en question ont périéclité, les fonds disponibles pour créer des produits nouveaux se sont raréfiés.

L'élément principal qu'il faut saisir — et il est probablement un peu étonnant que je dise cela —, c'est que la R et D ne réglera pas le problème aujourd'hui. C'est un problème à court terme qui touche le crédit et le consommateur. Tout de même, la R et D, la recherche et le développement, et l'innovation ont une importance capitale; c'est une façon pour les entreprises canadiennes du secteur de l'automobile de devenir viables pour l'avenir, d'être présentes au moment où l'économie se redressera et où les ventes reprendront. Cela pour que nous ayons de merveilleux produits que les gens voudront acheter et qui permettront à nos citoyens de continuer de travailler. Et c'est de cela que je vous parle aujourd'hui.

Si l'industrie canadienne de l'automobile veut bien se positionner pour l'avenir, selon moi, les investissements qui sont faits aujourd'hui — et on investit bel et bien — deviennent vraiment importants. Tous les jours, une cohorte de chercheurs dévoués aide les entreprises canadiennes du secteur de l'automobile à tirer parti des occasions qui accompagnent les difficultés actuelles ainsi que les occasions appelées à se présenter à l'avenir, que le secteur doit saisir.

L'autre élément clé, pour qui souhaite comprendre l'effort de l'industrie canadienne de l'automobile en matière d'innovation, de même que celui des organismes publics qui collaborent avec elle, c'est que les jeunes Canadiens qui fréquentent l'école aujourd'hui — mes enfants à moi, vos enfants à vous —, auront besoin d'un travail à l'avenir. Or, ces emplois-là seront à forte saveur technologique, comme Dennis l'a dit de façon très juste. Nous devons nous assurer de préparer nos jeunes à occuper ces emplois très techniques; ainsi, non seulement nous aurons des entreprises bien positionnées parce qu'elles sont armées de technologies merveilleuses, mais aussi nous aurons des jeunes qui sont prêts à aller occuper les emplois en question et à aider notre pays à progresser à l'avenir. Encore une fois, c'est pourquoi il m'apparaît important, même durant une période difficile comme celle que nous vivons, de continuer à investir dans l'innovation, car une bonne partie de notre effort d'innovation sert à former les jeunes.

Chez AUTO21, nous appliquons un programme de recherche qui est soutenu par l'industrie et adapté à ses consignes à elle. De même, nous appliquons un programme de formation des étudiants qui a été primé, et qui a remporté notamment le prix de l'édition 2006 du concours de la Fondation Yves Landry. Grâce à cela, nous avons déjà formé plus de 1 200 jeunes ingénieurs destinés à intégrer le secteur de l'automobile ou à embrasser une carrière autre comme idéateur dans le secteur, et c'est là que se dirige vraiment le secteur, comme Dennis l'a fait remarquer. Nos programmes d'aujourd'hui et de demain aideront à former des milliers de gens encore. Ce sera un travail capital à un moment où les emplois se font rares et où nos plus beaux talents doivent contribuer à l'ensemble et bâtir une assise sur laquelle ils pourront se fonder pour s'épanouir.

Nous permettons donc à nos plus beaux talents tout au moins de nourrir le feu de l'industrie à l'époque très difficile que nous vivons. On ne saurait surestimer cela, à mes yeux.

Lorsque le marché reviendra à des niveaux plus normaux, les entreprises qui seront demeurées viables et qui auront gardé chez elles leurs principaux techniciens et conçu des produits, des méthodes et des procédés nouveaux seront bien placées pour réussir, grâce aux nouvelles technologies et aux connaissances acquises de concert avec les chercheurs canadiens.

AUTO21 est le programme national de recherche du Canada dans le domaine de l'automobile. Installé d'un océan à l'autre, il englobe 44 universités et instituts de recherche. Nous y soutenons les travaux de plus de 300 chercheurs partout au Canada. AUTO21 verse leur allocation de subsistance à plus de 500 boursiers de recherche. De même, plus de 240 partenaires du secteur public et du secteur privé appuient nos programmes de recherche — financièrement, entendons-le — et reçoivent les connaissances que nous créons. Je crois que c'est là un des aspects fondamentaux d'AUTO21 qu'il faut vraiment avoir à l'esprit. C'est un programme qui se finance lui-même en nous permettant de créer des connaissances que les entreprises commercialisent et utilisent pour améliorer leurs gammes de produits pour l'avenir. Et cela pousse toujours les gens vers l'avant.

• (2015)

Dans le petit mémoire que j'ai préparé — il y en a des exemplaires ici pour ceux qui en veulent —, je relate quatre ou cinq cas de réussite qui illustrent le genre d'avantages que l'on a pu tirer des recherches d'AUTO21 au fil des ans. Je ne vais pas lire tout cela. Je veux simplement mettre en valeur l'une des histoires en question, en vérité, pour citer un cas qui représente bien la somme des brevets et licences, plus de 90, due aux recherches d'AUTO21, grâce notamment à la participation de nos partisans de l'industrie.

Je voulais en citer une pour montrer simplement comment nous travaillons. Notre organisme de recherche a été le premier au Canada à soutenir une étude de grande envergure sur les biomatériaux pour l'industrie de l'automobile, et cela remonte à 2001, avant que les biomatériaux n'arrivent vraiment sur la scène. À ce moment-là, ils étaient une sorte de curiosité scientifique, mais l'industrie s'y intéressait; nous avons donc investi dans cette recherche-là.

Dirigé par un professeur d'aménagement forestier de l'Université de Toronto, le projet fait appel à une équipe multidisciplinaire composée de chercheurs provenant de nombreuses facultés au pays, qui travaillent de concert avec les centres d'excellence de l'Ontario. Le projet a donné lieu à la mise sur pied d'une entreprise dérivée appelée GreenCore Composites, classée parmi les dix premières entreprises du Canada l'an dernier pour ses « techniques propres », et à la mise au point de produits originaux qui arrivent tout juste sur le marché aujourd'hui, bien que cela se fasse à un rythme assez lent, étant donné l'ampleur des ventes, mais les produits sont là. Le groupe Woodbridge dispose d'un nouveau produit baptisé BioFoam, qui entrera dans la composition de la garniture du pavillon, c'est-à-dire la partie au-dessus de votre tête, dans le toit de la voiture. Decoma International, division de Magna, participe à ce programme de recherche, de même que l'entreprise canadienne General Tower et ainsi de suite.

Il ne s'agit donc pas de projets de recherche d'une poignée de professeurs qui cherchent seulement à assouvir leur curiosité. C'est un vrai travail qui génère de vrais revenus pour l'économie du Canada et qui crée, du même coup, des possibilités de formation. En ce moment, il y a plus de 1 200 jeunes Canadiens qui sont en train de devenir spécialistes de ces technologies-là. Et comme je le dis, il y a d'autres cas de réussite évoqués à la fin du mémoire.

C'est ce que nous appelons un modèle d'aspiration du savoir. Nous n'entamons pas un programme de recherche avant de savoir qu'une société réceptrice du savoir s'intéresse aux travaux en question, qu'elle s'engage à fournir un soutien financier en nature et, de même, qu'elle s'engage à recevoir le savoir établi grâce aux travaux et à commercialiser l'affaire au Canada en premier. Plus de 160 entreprises du secteur privé ont participé à nos projets de recherche, nombre qui s'est accru sensiblement au fil du temps.

D'autres pays reconnaissent la valeur de ce modèle et l'adoptent, et j'ai toutes sortes de contacts de par le monde, tout comme Dennis et d'autres représentants de l'industrie automobile, car il s'agit, comme M. LaSorda l'a dit, d'une industrie mondiale. Les modèles allemand et américain sont merveilleux, mais il est question là de très grands pays qui fonctionnent à une échelle que nous peinerions à reproduire au Canada. Un des meilleurs modèles que j'ai vus pour parler d'une échelle qui correspond à celle du Canada est ce qui s'appelle l'AutoCRC, ou Cooperative Research Centre, qui se trouve en Australie.

Bon, l'industrie australienne de l'automobile correspond à peu près au dixième de la nôtre pour ce qui est de son ampleur. L'AutoCRC a été fondée en 2005, quatre ans après la fondation d'AUTO21. De

fait, les gens d'AutoCRC ont un budget plus important que nous, mais ils ont adopté un très bon modèle. En réalité, ils se sont fondés sur la configuration d'AUTO21, mais en faisant des rajustements vraiment intéressants qui se sont révélés très bons. Je viens tout juste de participer à l'examen de ce programme-là, qui en est à sa troisième année. C'est très bon, un travail très bien fait.

Pour conclure, car je sais que le temps presse, je dirai que l'État joue un rôle clé pour soutenir l'innovation par les investissements qu'il fait en vue de créer des installations et de former des spécialistes dont l'industrie n'a tout simplement pas besoin tout le temps et qu'elle n'a pas vraiment les moyens de maintenir, surtout dans le cas des entreprises canadiennes qui, de manière générale, fonctionnent à une échelle qui ne permet pas de soutenir un effort d'envergure en R et D interne.

Les installations et les spécialistes en question se trouvent souvent dans les universités, de sorte que les organismes comme AUTO21, qui sert d'intermédiaire et cherche à réduire le risque de l'innovation au Canada, peuvent vraiment faire en sorte que l'idée de procéder à ces travaux-là ici au pays devient vraiment attrayante. Voilà qui aidera nos entreprises à être viables et compétitives à l'avenir.

Je suis disposé à répondre à vos questions.

Merci.

• (2020)

Le président: Merci beaucoup, monsieur Frise.

Avant que nous ne commençons, je dirai qu'il y a 45 minutes environ pour les questions et les observations des membres du comité.

Pour les témoins qui ne le savent pas, nous employons les deux langues officielles dans le cadre des travaux de notre comité.

[Français]

Des députés poseront des questions en français et en anglais.

[Traduction]

Sans plus tarder, nous allons écouter d'abord M. Valeriotte.

M. Francis Valeriotte: Merci à vous tous, messieurs, d'être venus comparaître ce soir moyennant un court préavis. Nous apprécions beaucoup cela.

Vous êtes au fait de la crise que nous vivons, essentiellement, et de ce que nous cherchons à faire. Nous cherchons à trouver le juste équilibre entre l'idée d'investir l'argent du contribuable, si jamais le gouvernement décide de prêter les sommes en question, en s'attendant, comme banque de dernier recours, à se les faire rembourser, et la nécessité de préserver les emplois aujourd'hui même.

Monsieur DesRosiers, cela me rassure de vous entendre dire que l'industrie va survivre. Je suis d'accord avec vous. La voiture ne va pas disparaître. Elle va se transformer, mais elle ne va pas disparaître. Et, essentiellement, je suis d'accord pour dire que c'est par la réflexion que nous allons assurer notre prospérité à l'avenir.

Ayant dit que l'industrie va survivre, tout de même, nous devons réfléchir à son avenir à court terme.

C'est vous l'expert. Étant donné les 5 000 communications que vous avez faites et le fait que vous soyez tenu pour un spécialiste de l'industrie, je dois vous poser une question de façon tout à fait directe, sinon je ne ferais pas mon travail. Vous avez sans doute jeté un coup d'oeil à la proposition de Chrysler. Vous avez jeté un coup d'oeil à la proposition de General Motors. Nous faut-il appuyer cela ou ne pas appuyer cela?

Prenez le temps qu'il faut pour exposer toutes les raisons en faveur ou en défaveur... les points faibles aussi bien que les points forts.

M. Dennis DesRosiers: Je vais essayer de bien résumer ma réponse.

Le Canada représente un élément incroyablement important de l'équation, mais l'avenir de GM, de Ford et de Chrysler réside entre les mains d'une seule personne. C'est tout. Cette personne-là, c'est M. Obama, point à la ligne. S'il n'entre pas dans le jeu, GM, Ford et Chrysler ne vont pas survivre. Je ne peux imaginer, personne ne peut imaginer que GM et Chrysler puissent survivre, et Ford se trouvera probablement dans le même cas à un moment donné — c'est à plus long terme, enfin, car sa situation est nettement meilleure —, sans l'aide du gouvernement fédéral américain ou du Trésor américain.

La somme d'argent demandée peut probablement être considérée comme légère. Si vous regardez tout ce qui entre en ligne de compte — l'argent de GM et de Chrysler, les demandes des fournisseurs et Ford qui demande une somme d'argent pour le passage à des véhicules écoénergétiques —, vous constatez que ça s'approche de 150 milliards de dollars et que le montant augmente. C'est un engagement très important. Pour que le gouvernement puisse contracter cet engagement-là, il doit arriver à saisir des questions assez capitales.

Premièrement, il doit décider s'il souhaite que l'industrie nord-américaine appartienne à des intérêts américains, étant donné que ce sont les entreprises appartenant aux intérêts américains qui sont en difficulté, et non pas les entreprises étrangères. C'est là une grande décision; il doit aussi déterminer s'il souhaite qu'une entreprise ou deux ou trois survivent. Voilà pour un niveau.

Puis, il y a encore d'autres aspects très importants qu'il faut déterminer. Qu'est-ce qui arrivera au marché? J'ai abordé certaines des questions qui se posent à ce sujet. Très certainement, la demande va subir une baisse probable de deux ou trois millions d'unités par année au cours des 12 prochaines années, au minimum. En envisageant les pires scénarios, jusqu'au scénario catastrophe lui-même, à l'échelle de l'Amérique du Nord, à l'échelle des États-Unis, vous arrivez à 15 millions, 14 millions, 13 millions, 12 millions — vous pouvez m'arrêter là. Voilà le deuxième point. Il faut arriver à accepter cela, et il est vraiment difficile de le faire étant donné que cela revient à une prédiction sur la culture de l'automobile en Amérique.

Pour la plupart, nous sommes optimistes: nous ne croyons pas que cette culture va disparaître. Elle ne sera peut-être que réduite à des niveaux durables, ce qui fait que nous prévoyons deux ou trois millions d'unités. C'est là qu'en est Chrysler. J'ai examiné et étudié à fond la proposition de General Motors — Ford n'en a pas présenté — et cela m'a paru beaucoup trop optimiste, irréaliste. Chrysler est plus réaliste et même si Chrysler pêche un peu par optimisme, c'est encore supportable.

Voilà pour le deuxième point. Voulez-vous que l'entreprise appartienne à des intérêts américains? La demande sera-t-elle au rendez-vous? Pour ce qui est de la demande, peut-on appuyer l'industrie à un moment où la demande sera ce qu'elle sera?

Troisième point: quel qu'en soit le montant, l'aide versée aux entreprises ne leur permettra pas de réussir à moins qu'elles ne renversent la vapeur en ce qui concerne une part de marché qui va en diminuant. Il n'y a pas si longtemps, elles possédaient une part de marché de l'ordre de 90 p. 100 en Amérique du Nord. Aujourd'hui, elles en sont à plus ou moins 45 p. 100. Elles ont perdu presque 50 p. 100 du marché et, depuis septembre, mois par mois, par rapport à l'année précédente, elles perdent sept ou huit points encore. Elles

ont donc perdu deux ou trois points par année; maintenant, elles en sont rendues à perdre sept ou huit points par année et si elles n'arrivent pas à renverser la vapeur et à cesser de perdre des parts de marché, elles ne pourront survivre, point à la ligne. C'est là un très gros « si... ».

La solution à ce problème-là repose sur trois mots magiques: le produit, encore le produit, et toujours le produit. Les gens comme moi — et je pourrais vous mettre en relation avec quatre ou cinq experts américains qui étudient à mort leurs produits —, pour la plus grande part, voient avec optimisme les programmes de conception des produits qui sont en cours. Le problème vécu par les entreprises, c'est que même si tout est là sur la planche à dessin, elles ont dû, pour survivre, maintenant, éliminer des milliards de dollars de leur budget de conception des produits.

Lee Iacocca, qui a sauvé Chrysler au début des années 1980, a énoncé un principe célèbre que l'on viole aujourd'hui. À l'époque où Chrysler était en grave difficulté, à quelques centimètres de la faillite, au début des années 1980, il a dit qu'il vendrait les meubles avant de couper le programme de conception des produits, et il a fait cela, c'est-à-dire qu'il n'a jamais coupé les programmes de conception des produits, de sorte que Chrysler a survécu. Aujourd'hui, étant donné la situation financière qu'ils connaissent, GM, Ford et Chrysler coupent dans les programmes de conception des produits. C'est attesté et c'est très bien intentionné, mais ce qui devait sortir en 2010 est maintenant prévu pour 2011 ou 2012 ou 2013.

• (2025)

Cela m'inquiète donc. Il y a beaucoup de « si... ». Au bout du compte, c'est le Trésor américain qui décidera. Je présume qu'il dispose à cet égard de très bons analystes — je connais certains de ceux qui travaillent à ce dossier, et ce sont des gens absolument brillants — et qu'il dira, peut-être pour des raisons qui tiennent davantage de la politique que de l'économie: nous allons appuyer cette industrie en versant les sommes d'argent nécessaires pour fonctionner pendant un an, sinon deux ou trois années encore, puis vous pourrez entrer en scène.

Le président: Merci beaucoup, monsieur DesRosiers.

Monsieur Vincent.

[Français]

M. Robert Vincent: Merci, monsieur le président.

Bienvenue. J'ai écouté votre témoignage un peu plus tôt, et vous étiez dans la salle lorsque j'ai posé des questions aux représentants de Chrysler. Sauf erreur, vous tenez à peu près le même discours que moi.

Aussi, les constructeurs de voitures devront s'ajuster aux consommateurs d'aujourd'hui, surtout compte tenu des baisses de salaire, et ainsi de suite. On ne peut pas garder des véhicules de 25 000 \$ ou de 30 000 \$, même des véhicules de 15 000 \$.

Étant donné les fermetures d'usines dont je parlais plus tôt, les pertes d'emploi, les baisses de salaire, il faudra que les fabricants ouvrent davantage leurs yeux et pensent à de nouvelles façons de faire, à construire de nouveaux modèles de voitures de 6 000 \$ ou de 7 000 \$, afin que les gens puissent les acheter.

Pensez-vous qu'il soit possible que les fabricants produisent des voitures de ce prix?

[Traduction]

M. Dennis DesRosiers: Non, ça n'a pas à aller dans ces prix-là, à mon avis. Je voudrais prendre un peu de distance face à ce que vous dites et exposer certains faits. L'an dernier, au Canada, 60 p. 100 des Canadiens ont, croyez-le ou non, acheté un petit véhicule à haut rendement énergétique — une de ces voitures sous-compactes urbaines, sous-compactes ou compactes dont il a parlé. Aux États-Unis, c'était 28 p. 100. S'il n'y a donc pas de véhicules à haut rendement énergétique sur le marché, comment se fait-il que 60 p. 100 des Canadiens en ont trouvé et acheté, par opposition à 28 p. 100 des Américains seulement?

Pour une grande part, dans le contexte environnemental, le débat sur la taille du véhicule et l'économie d'essence nous ramène à l'idée que les consommateurs américains se disciplinent eux-mêmes et fassent leur choix parmi des produits déjà offerts sur le marché. Les Américains ont acheté l'an dernier quatre millions de VUS énergivores, véhicules que GM, Ford et Chrysler leur ont vendus. Si les fabricants en question ne l'avaient pas fait, quelqu'un d'autre l'aurait fait à leur place. Si les consommateurs américains disaient à GM, Ford et Chrysler qu'ils souhaitent acheter quatre millions de véhicules à haut rendement énergétique, GM, Ford et Chrysler produiraient quatre millions de véhicules à haut rendement énergétique.

• (2030)

[Français]

M. Robert Vincent: Vous reconnaîtrez comme moi que, s'ils ont continué à acheter de tels véhicules, c'est parce que l'essence était moins chère aux États-Unis qu'elle ne l'était au Canada. Étant donné qu'il nous en coûte 1,50 \$ par litre d'essence, on a compris assez rapidement qu'on n'en a pas pour notre argent avec de grosses voitures. Aussi, c'est préférable d'acheter une petite voiture et de pouvoir y mettre de l'essence, plutôt que d'acheter une grosse voiture et de devoir la laisser dans l'entrée.

[Traduction]

M. Dennis DesRosiers: C'est certainement un élément de l'équation. Le prix de l'essence aux États-Unis est passé de 1 à 4 \$, et le taux d'acquisition de véhicules à haut rendement énergétique est passé de 25 à 28 p. 100. Il faudrait leur poser la question: non, mais, vous faites quoi?

Je vous ramènerai aussi à la première chose que j'ai dite à propos de l'avenir de l'industrie canadienne de l'automobile. Nous devons réinventer notre produit au cours des 10 ou 12 prochaines années, non seulement en raison de la réglementation gouvernementale aux États-Unis et, au bout du compte, au Canada, mais aussi en raison des normes sociales et des normes économiques. Pour une bonne part, le produit réinventé permettra de réaliser ce dont vous parliez, dans la mesure où le marché est au rendez-vous.

[Français]

M. Robert Vincent: Monsieur Frise, j'aimerais vous entendre à ce sujet. Je comprends qu'il y a de nouveaux produits et de nouvelles technologies, mais ceux-ci ne sont pas abordables en ce moment. Parlons de nouvelles piles à combustion ou de n'importe quelle nouvelle voiture hybride. Aucune voiture hybride ne se vend à moins de 20 000 \$ — 20 000 \$ au bas mot. On n'en est pas encore à avoir des voitures si économiques que n'importe quel consommateur travaillant au salaire minimum pourrait en acheter une demain matin.

Dans vos recherches, y a-t-il une avancée qui permettrait de vendre une voiture à un prix plus modique que les prix actuels?

M. Peter Frise: Merci de votre question.

[Traduction]

Je vais continuer en anglais. Il se fait tard, et moi, je suis lent.

Chez AUTO21, nous travaillons à plusieurs grands buts. Tous nos projets sont évalués en fonction d'au moins un de ces buts-là. Notamment, il y a l'amélioration du rendement de la voiture sur le plan environnemental et le procédé de fabrication de la voiture. Ensuite, il y a l'amélioration de la voiture du point de vue de la santé et de la sécurité et les procédés de fabrication qui s'appliquent. Troisièmement, il y a l'amélioration du rendement économique des entreprises avec lesquelles nous travaillons. Tous nos projets sont donc centrés sur une ou plusieurs activités en ce sens. Nous essayons sans cesse d'aider les entreprises à mettre au point des matériaux et des procédés nouveaux qui déboucheront sur la production de voitures de meilleure qualité produites à moindres frais.

Encore une fois, je dois dire que je suis d'accord avec Dennis. Je ne crois pas qu'on puisse envisager en Amérique du Nord une voiture de 6 000 ou 7 000 \$ qui serait compatible avec les normes nord-américaines en matière de sécurité et aussi les normes environnementales. Je crois tout de même que bon nombre de nos projets sont centrés sur l'idée de limiter les coûts tout en améliorant le rendement du véhicule, en fonction de la sécurité et de l'environnement.

Je devrais dire aussi — et songez au fait que je ne travaille pas pour les fabricants de voitures, je travaille avec eux — que l'automobile moderne est une machine assez remarquable, si on en mesure son bilan sur le plan de l'environnement et de la sécurité, de même que sa tenue routière, par rapport à un véhicule des années 1970, sans oublier le coût. Ce qu'offre même la voiture la plus modeste qui se trouve sur le marché de nos jours est assez remarquable, en fait.

Je ne sais pas si j'ai bien répondu à l'ensemble de votre question. Nous travaillons de notre mieux à ces questions-là — le coût, la sécurité, le bilan environnemental —, mais je crois que personne ne veut vraiment mettre en jeu le rendement des voitures sur le plan de la sécurité et de l'environnement, et il y a un seuil en deçà duquel on ne veut vraiment pas aller, du point de vue des coûts, à mon avis.

[Français]

M. Robert Vincent: Monsieur DesRosiers, aviez-vous prévu que les ventes d'automobiles allaient être aussi désastreuses en 2009 et 2010?

[Traduction]

M. Dennis DesRosiers: Nous suivons 16 prévisions dans le domaine de l'automobile, mondialement, la nôtre y compris. Depuis cinq ans, mes homologues rient de moi en pensant que je suis le fils de pute le plus pessimiste de notre industrie. Et encore là, le chiffre que je prédisais est de 1,5 à 2 millions d'unités plus élevé. J'ai été ultra, ultra pessimiste.

Je voudrais simplement faire valoir une chose à l'intention de notre député du Québec. La province de Québec, de fait, applique une des politiques les plus intelligentes qui soient au Canada aujourd'hui en ce qui concerne l'automobile. Après avoir peut-être avalé de travers, les gens se sont dit: notre avenir ne sera pas fait de grandes usines d'assemblage ultracomplexes; nous avons vécu des expériences avec General Motors et Hyundai, et l'avenir du Québec n'est pas là. Peter peut traiter de la question plus à fond, étant donné qu'il fait partie de ce programme-là, celui qui a permis de relever quatre ou cinq compétences capitales dans le secteur des pièces d'automobiles au Québec et de prévoir un budget, des ressources et des politiques centrés sur ce petit créneau-là, la majeure partie en ce qui concerne l'innovation. Le secteur de l'automobile existe bel et bien au Québec, mais il est petit. Il n'y a probablement que 3 000 à 5 000 travailleurs qui y œuvrent, mais c'est un des segments les plus vigoureux de notre secteur de l'automobile. Mis à part les problèmes cycliques, ce segment va survivre.

• (2035)

Le président: Merci beaucoup, monsieur DesRosiers.

Monsieur Lake.

M. Mike Lake: Merci, monsieur le président, et merci à nos invités d'être venus.

Je m'adresserai d'abord à M. Frise et ensuite à M. DesRosiers. Je n'ai pas posé la question suivante aux fabricants d'autos, étant donné que la réponse, cela se conçoit bien, aurait tenu un peu de l'exercice de marketing et aurait provoqué l'incrédulité des téléspectateurs. Tout de même, je crois qu'il est important de poser cette question-là.

On fait valoir que les entreprises — avant le ralentissement cyclique dont il est question, véritable crise financière — innovaient et restructuraient déjà, qu'elles faisaient déjà cela de toute façon. Et je crois que chacune des entreprises qui demandent des fonds le ferait valoir aussi. Dans quelle mesure cet argument vaut-il?

M. Peter Frise: Je crois qu'il a beaucoup de valeur. Premièrement, c'est un fait. Les entreprises faisaient bel et bien cela. Nous collaborons avec toutes les entreprises qui ont témoigné devant votre comité, les nord-américaines comme les étrangères installées ici, de même que les chaînes d'approvisionnement en pièces. De même, il m'apparaît important de saisir le fait que 60 ou 70 p. 100 des pièces d'une automobile moderne sont fabriquées par une entreprise spécialisée en la matière. Ce ne sont pas les fabricants eux-mêmes qui les produisent; les fabricants se contentent d'assembler le tout.

La chaîne d'innovation, si vous me permettez d'employer ce terme, englobe en vérité non seulement les fabricants, mais aussi toutes les entreprises qui fournissent des pièces et d'autres parties de l'automobile, jusqu'aux matériaux eux-mêmes, l'acier, l'aluminium, le magnésium et les polymères qui entrent dans la fabrication d'une voiture moderne. La voiture moderne compte de 5 000 à 8 000 pièces et, j'imagine, plusieurs centaines de matériaux différents. Chacune des entreprises qui se spécialisent dans la fabrication des multiples pièces et matériaux et s'inscrit dans la chaîne d'approvisionnement innove donc constamment. Cela fait des années que ces entreprises travaillent à produire quelque chose de plus léger, de moins polluant, de plus sécuritaire. C'est tout à fait vrai.

Je n'ai pas l'expertise nécessaire pour analyser la crise financière mondiale qui sévit en ce moment, mais cela me semble très clair — et mes contacts dans le secteur de l'innovation partout dans le monde ont confirmé que cela se fait dans leur pays aussi —, la crise a vraiment saboté beaucoup de ces activités ou, tout au moins, elle les a ralenties. C'est donc un point très valable.

M. Mike Lake: D'accord.

M. Dennis DesRosiers: Et j'ajouterai quelque chose à cela.

À la fin de l'an dernier, j'ai publié un article intitulé *The 30-Year Problem in Our Industry* sur l'idée qu'il faut 30 ans pour combler vraiment la plupart — mais pas l'intégralité — des lacunes d'un modèle d'affaires. Au cours des 15 premières années, fait intéressant, les responsables nient qu'il y a un problème, puis il faut trois ou quatre cycles de produits, légitimement, à quelques exceptions près, pour vraiment régler le problème.

Les gens en question ont vraiment dépassé le stade du déni. Ils ont compris. Leur direction n'est pas incompétente. Elle a compris, elle a merveilleusement bien compris. Certains des éléments inférieurs du modèle d'affaires ont été éliminés, essentiellement, et cela a pris 15 ans. La qualité dont on parle aujourd'hui est le mantra de l'industrie depuis 15 ans. La question de la qualité aujourd'hui est réglée. La structure de la base d'approvisionnement de l'industrie favorise très bien la concurrence. Les solutions de facilité se font assez rares dans le secteur de l'approvisionnement. Les gens ont largement dépassé ce problème-là. Pour certains des éléments en question, le travail commence tout juste.

La restructuration chez les concessionnaires représente un des meilleurs exemples qui soient. On en est aux tout premiers stades. La structure de rémunération, dont il est question tous les jours dans les médias, ne va pas poser de difficulté pendant 15 ans, car les gens en question n'y arriveraient tout simplement pas, mais, cela est légitime comme prétention, il leur manque 20 ou 25 \$ pour avoir une structure de rémunération concurrentielle dans le contexte de l'Amérique du Nord. C'est un problème très grave auquel ils doivent s'attaquer.

De même, pour se pencher sur leur structure de rémunération, ils bénéficient d'un nouveau paradigme. Auparavant, une entreprise comme GM ou Ford ou Chrysler pouvait s'asseoir en privé avec ses syndicats et essayer de conclure une entente; nous en avons les moyens, économiquement. Maintenant, ils se sont tournés vers vous, vers le gouvernement, vers le consommateur; ils se sont adressés aux médias et se sont ouverts en disant: « Nous avons besoin de votre aide. » On ne se contente plus de conclure une entente avec les TCA; on conclut une entente avec ses travailleurs, avec les politiciens, qui auront à voter sur l'entente, avec les consommateurs qui le feront avec un chèque, de jour en jour, et avec les centaines d'articles paraissant dans les médias. C'est ce qu'ils n'ont pas encore compris. Ils croient qu'ils peuvent s'asseoir avec leurs représentants syndicaux et négocier un nouveau contrat, et tout est joué. Ce n'est pas le cas. C'est la grande difficulté qu'a connue GM avec la situation actuelle.

• (2040)

M. Mike Lake: Et peut-être reviendrons-nous aux TCA dans quelques minutes, mais je crois qu'il est important d'aborder cette question-ci.

En énumérant les articles de cette liste-là, vous avez fait des distinctions; vous avez mis dans des catégories distinctes les TCA et les travailleurs. J'aimerais parler des travailleurs pendant un instant, des compétences des travailleurs canadiens. Nous entendons souvent parler du fait que la main-d'œuvre canadienne est très compétente dans le secteur de l'automobile. Jusqu'à quel point les compétences de nos travailleurs nous donnent-elles un avantage ici?

M. Dennis DesRosiers: C'est très difficile à quantifier, mais c'est un avantage très réel.

M. Mike Lake: C'est réel.

M. Dennis DesRosiers: Tout à fait.

M. Mike Lake: Et est-ce réel partout dans le monde? Est-ce réel en Amérique du Nord? Est-ce réel par rapport aux Américains?

M. Dennis DesRosiers: Comment pouvons-nous avoir un écart salarial de 20 à 25 \$ et rester en mesure de garder, pour chaque année au cours des 10 dernières, 16 ou 17 p. 100 de la production en Amérique du Nord? Ce ne sont pas les salaires.

M. Mike Lake: Pour parler de la productivité, y a-t-il une différence entre les entreprises ici au Canada? Je parle non seulement des trois grands fabricants américains, mais aussi de Toyota et de Honda. Y a-t-il une véritable différence?

M. Dennis DesRosiers: Cela dépend surtout du moment où l'usine a été conçue. Si vous prenez la nouvelle usine Ford Flex à Oakville, vous constaterez qu'elle s'approche assez de la nouvelle usine de Toyota à Woodstock. Si vous prenez pour exemple la nouvelle usine que General Motors construit à Oshawa, vous verrez qu'elle sera concurrentielle. Si vous prenez une usine comme celle de Bramalea, où on n'a pas encore investi — l'usine a sept ou huit ans —, vous verrez que cette usine-là a nettement moins d'attributs concurrentiels que les usines modernes en ce qui concerne la qualité, le coût par véhicule, le nombre d'heures consacrées au montage d'un véhicule et ainsi de suite.

M. Mike Lake: Allez-y, monsieur Frise.

M. Peter Frise: Je vais exposer un simple fait. Quatre des 10 premières usines en Amérique du Nord, pour la productivité et la qualité, se situent au Canada. Ce n'est pas un hasard. Certaines d'entre elles sont plus vieilles, certaines d'entre elles sont plus récentes. L'ingrédient commun, c'est le travailleur canadien. Le travailleur canadien est vraiment de tout premier ordre. Il y a beaucoup d'exemples dans le monde qu'on pourrait donner à ce sujet. Cela ne veut pas dire que nous ne pourrions en faire plus, et nous devons certainement en faire plus, mais nous sommes très bons.

Le président: Merci, monsieur Frise.

M. Dennis DesRosiers: Le travailleur canadien est vraiment important, mais n'oubliez pas le capital. Étant donné les problèmes que nous avons avec notre main-d'œuvre à long terme, ces entreprises-là ont fait des investissements sans précédent pour remplacer la main-d'œuvre dans leurs usines.

Le président: Merci, monsieur DesRosiers. Merci beaucoup.

Nous allons maintenant écouter M. Masse.

M. Brian Masse: Merci, monsieur le président.

Merci d'être là, messieurs.

Monsieur Frise, si je vous ai proposé comme témoin, c'est que vous êtes à même de parler de beaucoup d'éléments à valeur ajoutée qui, souvent, passent inaperçus en ce qui concerne le secteur de l'automobile. Pouvez-vous parler un peu de certains des avantages dérivés de l'évolution des techniques qui peuvent s'appliquer à des produits autres que ceux de l'automobile? Il y a les produits qui bénéficient à l'industrie de l'automobile en général, mais il y a aussi ceux qui se situent en dehors de cette industrie-là. Or, il faut en parler, car c'est aller au-delà du seul investissement fait dans la recherche et le développement ici; ce sont des éléments transférables qui s'appliquent à d'autres types d'innovations et de produits sur le marché.

M. Peter Frise: D'accord. Nous avons aidé à créer plusieurs dérivés de cette technologie-là. Les compétences canadiennes en fonderie de métaux légers et en façonnage des métaux sont de tout premier ordre. Bien entendu, il y a pour cela des applications dans le secteur de l'aérospatiale, dans le secteur manufacturier en général —

pour la fabrication d'appareils électroménagers, par exemple —, dans la fabrication d'articles de sport et ainsi de suite. Pendant mon exposé, j'ai donné l'exemple d'une nouvelle entreprise du nom de GreenCore Composites, que nous avons aidé à fonder. C'est une entreprise dérivée de biomatériaux. Elle réunit l'industrie forestière du Canada et l'industrie agricole du Canada, qui produit la matière de base nécessaire à la production des biomatériaux. Les biomatériaux sont alors pris par le secteur manufacturier, qui peut alors créer des produits à forte valeur ajoutée. Certains des produits dont il est question touchent l'automobile; d'autres prennent plutôt la forme de meubles, d'articles de sport, de matériaux de construction et ainsi de suite. Les dérivés sont nombreux.

Du point de vue de la santé et de la sécurité, comme vous le savez peut-être, nos travaux se situent parmi les meilleurs qui soient dans le monde pour la protection des enfants dans les véhicules. Les principes s'appliquent aussi à la sécurité générale des enfants en dehors des véhicules. Nous avons créé de nouveaux programmes visant à aider les parents à faire des choix plus éclairés pour assurer la sécurité de leurs enfants et ainsi de suite. Ce n'est qu'un autre simple fait à ajouter à l'ensemble. Sur toute une vie, le coût des soins de santé d'un enfant contraint de se déplacer en fauteuil roulant dès un jeune âge dépasse nettement les 5 millions de dollars. Je ne compte même pas la douleur et la souffrance, la tragédie humaine. Essentiellement, sur ses 14 années d'existence, si AUTO21 a réussi à épargner à 14 ou 15 jeunes de devoir vivre leur vie dans un fauteuil roulant, cela aura valu amplement le coût.

Le procureur général du Manitoba a attribué à nos travaux en sciences sociales la réduction de plus de 60 p. 100 du nombre de vols d'autos à Winnipeg, qui présentait le nombre le plus élevé de vols par habitant en Amérique du Nord.

•(2045)

M. Brian Masse: Si notre industrie de l'automobile perdait de son envergure et qu'elle devenait un élément beaucoup plus modeste de notre économie, quel serait selon vous l'effet sur les autres parties de l'économie canadienne? Est-ce que ce serait important, oui ou non?

M. Peter Frise: Je dirais que ce serait catastrophique — un effet dévastateur. L'industrie de l'automobile est la base de l'industrie pétrochimique. C'est la base de notre industrie des transports et de notre industrie minière et métallurgique. J'ai ici un brevet qui vient tout juste d'être accordé, l'autre jour, pour une trouvaille de AUTO21. C'est un dispositif d'analyse métallurgique, unique au monde, qui permet de créer des pièces coulées en aluminium de première qualité. C'est la base de l'industrie de la recherche sur les matériaux légers au Québec. C'est vraiment un pilier de l'économie canadienne, depuis les matières premières jusqu'au commerce, en passant par les produits finis.

M. Brian Masse: Merci.

Monsieur DesRosiers, j'ai parcouru votre dossier, et vous faites remarquer que, selon vous, la volonté pour les fabricants étrangers de s'installer au pays n'y est pas pour grand-chose dans les problèmes que nous connaissons. Le dossier fait voir que, il y a quelques années, notre part du marché se situait à plus ou moins 90 p. 100, alors qu'elle est maintenant de 80 p. 100 environ. Diriez-vous que les 10 p. 100 en question ne sont pas importants pour l'industrie? Je m'inquiète d'une chose; si ça passe de 80 à 70 p. 100, qu'est-ce que cela ferait?

M. Dennis DesRosiers: D'abord, les 90 p. 100, c'était il y a 10 ans environ. Le passage de 90 à 80 p. 100, c'est le taux de change. Ça se stabilise autour de 80 p. 100 depuis six, sept ou huit ans.

M. Brian Masse: C'est juste.

M. Dennis DesRosiers: Ça ne semble pas être un grand problème du côté étranger. Les investisseurs étrangers sont venus construire chez nous 28 usines de montage.

M. Brian Masse: Si nous récupérons les 10 p. 100 en question, est-ce que ce serait utile?

M. Dennis DesRosiers: Ce serait utile.

M. Brian Masse: On n'a pas encore parlé de...

M. Dennis DesRosiers: Mais on ne peut récupérer cela par une sorte de protection. Il faut récupérer cette part en jouant sur la concurrence.

M. Brian Masse: Je voulais simplement dire une chose à propos de l'idée de récupérer le marché. Il y a un débat plus général sur la façon de procéder pour y arriver. Tout de même, je tiens à poser une question que je n'ai pu poser à personne encore.

J'ai eu l'occasion de me rendre en Nouvelle-Zélande brièvement, pendant quelques jours, et les gens là-bas achètent beaucoup de voitures d'occasion qui proviennent du Japon. Quel serait le pourcentage de véhicules importés ainsi d'Asie et d'Europe sur nos marchés à nous, pour nos Canadiens et Nord-Américains? Combien de véhicules usagés d'Amérique du Nord se retrouvent au Japon? Je crois que le Japon applique même une restriction qui fait que, après sept ans, il faut retirer le véhicule de la circulation, puis on l'exporte.

M. Dennis DesRosiers: Le nombre de véhicules d'occasion qui font l'objet d'un commerce entre la triade Canada/États-Unis/Mexique et les autres pays est si peu important que même deux ou trois points de pourcentage exagèrent la donne. Ça se compte en milliers d'unités. Le marché des véhicules usagés ne décolle tout simplement pas.

Le marché des véhicules d'occasion japonais s'applique à l'ensemble des pays membres de l'ANASE. C'est le résultat direct du programme japonais de mise au rancart. Au Japon, il n'y a pas de véhicules en circulation qui aient plus de huit ans. La plupart des Canadiens seraient très heureux de conduire une Camry de huit ans. C'est un véhicule qui est encore bon. Au Japon, on fait une inspection et on élimine les vieux véhicules, ce qui stimule la demande et préserve l'environnement, puis on exporte les véhicules vers l'Australie, la Nouvelle-Zélande et les pays membres de l'ANASE. Voilà de quoi il s'agit.

M. Brian Masse: Je sais que ce n'est pas un nombre extrêmement élevé, mais du point de vue d'une politique à adopter, est-il logique de permettre à des véhicules d'occasion d'arriver sur notre marché dans la mesure où ils sont plus polluants qu'un nouveau véhicule en Amérique du Nord, où qu'il ait été construit? Il y a aussi les problèmes de sécurité. Nous ne mettons pas de véhicules d'occasion sur le marché japonais. Est-il logique de maintenir une telle politique?

M. Dennis DesRosiers: J'y mettrais fin dans le temps de le dire grâce à un programme d'inspection rigoureux.

M. Brian Masse: D'accord.

● (2050)

M. Dennis DesRosiers: Un véhicule doit être conforme aux critères réglementaires d'aujourd'hui pour qu'on puisse l'importer.

M. Brian Masse: Pourriez-vous donner au comité quelques chiffres, plus tard, sur le nombre de véhicules d'occasion faisant l'objet du commerce mondial? Je n'ai pas vu beaucoup de travaux portant sur ce sujet.

M. Dennis DesRosiers: Il y a très peu de travaux entrepris à cet égard à l'échelle mondiale. Vous pouvez consulter les statistiques

relatives aux véhicules d'occasion de Statistique Canada, qui tient des comptes à ce chapitre. La dernière fois que j'ai regardé, c'était moins de 20 000 unités.

Le président: Merci beaucoup, monsieur DesRosiers et monsieur Masse.

Madame Hall Findlay.

Mme Martha Hall Findlay: Merci, monsieur le président.

Il y a dans cette conversation deux grands volets, et on s'est attaché surtout au secteur de l'automobile et à ses besoins. Nous en avons entendu parler au cours des dernières séances. M. DesRosiers a parlé de la santé du secteur de l'automobile et a présenté une vision à long terme très positive. Mais ce qui semble manquer dans une large mesure — et c'est l'une des principales raisons pour lesquelles nous sommes ici —, c'est un débat autour de la question suivante: Est-il acceptable pour le gouvernement d'aider deux entreprises particulières?

Si nous admettons que les Canadiens et les Américains continueront à acheter des automobiles, ce qui semble raisonnable, même en quantité réduite, si nous entendons toujours parler de la nécessité de la compétitivité et de la productivité... Vous soulevez un point intéressant lorsque vous demandez si nous voulons que nos entreprises appartiennent à des intérêts américains. M. Frise a demandé si nous voulions qu'elles appartiennent à des intérêts nord-américains ou étrangers. Nous sommes au Canada, et je vous ferai remarquer que les entreprises appartiennent à des intérêts étrangers, car leurs propriétaires sont américains. Le secteur mondial de l'automobile évolue, et, au Canada, nous reconnaissons qu'il est nécessaire et possible d'aider le secteur de l'automobile, mais la question est de savoir — et j'aimerais vraiment demander à M. Ostroff de nous donner ses idées à ce sujet aussi — si c'est approprié. Le gouvernement devrait-il, à ce stade, fournir un montant d'argent important à deux entreprises plutôt que de se pencher sur le secteur de l'automobile dans son ensemble?

Monsieur DesRosiers, j'aimerais avoir vos commentaires à ce sujet, s'il vous plaît.

M. Dennis DesRosiers: Si vous voulez que GM et Chrysler restent au Canada, vous n'avez pas le choix.

Mme Martha Hall Findlay: Mais, avec tout le respect que je vous dois, ce n'est pas ma question. Il y a toutes sortes de raisons pour vouloir soutenir GM et Chrysler, mais si nous faisons abstraction du nom et de l'identité de ces entreprises au moment de se pencher sur les questions de la demande, des emplois, des postes dans le secteur de l'assemblage par rapport aux postes dans le secteur des pièces, est-il approprié de trancher parce qu'il se trouve que vous voulez que ces deux entreprises restent en place? Ou la tâche du gouvernement consiste-t-elle à encourager le secteur de l'automobile dans son ensemble?

M. Dennis DesRosiers: Si vous consultez mon mémoire, vous verrez que je dépeins ces deux scénarios. On peut aisément établir le bien-fondé de mesures pour aider ces deux entreprises. Mais il y a aussi beaucoup de facteurs qui compliquent l'affaire. Or, il est très difficile d'appréhender et d'apprivoiser ces facteurs.

Est-ce juste? C'est une opinion. Je pourrais défendre les deux points de vue. J'ai appuyé l'aide. Je crois qu'à un moment donné, il faut recourir aux services d'un avocat spécialisé en droit commercial, et il nous faudra peut-être fournir de l'aide ici, car il y aura probablement des contestations devant l'OMC relativement à l'aide consentie en Europe. Tout cela pourrait se révéler un obstacle de taille, parce que tout cela est peut-être illégal. Nous ne le savons pas, mais c'est peut-être illégal.

Mme Martha Hall Findlay: D'accord, mais vous vous éloignez un peu de ma question. Je veux vraiment savoir, vu les circonstances, vu vos questions concernant la possibilité que tous ces différents facteurs... Je veux dire, vous êtes assez pessimiste à l'égard de bien des facteurs. J'imagine que la question est la suivante: de votre point de vue et à la lumière de votre connaissance de l'industrie, si Chrysler et GM vous demandaient tout de suite une somme totale de dix milliards de dollars, vu leur temps d'absorption, vu leur part de marché, tout cela, leur accorderiez-vous cette somme?

Je sais que c'est une question épineuse, mais c'est la questions que notre gouvernement doit se poser.

M. Dennis DesRosiers: Votre gouvernement et le gouvernement américain forcent ces entreprises à se soumettre à un processus d'évaluation très rigoureux. Si elles répondent à ces questions et peuvent justifier leurs réponses, je le ferais sans hésiter.

• (2055)

Mme Martha Hall Findlay: D'accord.

Je veux être certaine d'en avoir l'occasion, donc je vais poser une question à M. Ostroff.

Dans cette affaire, beaucoup de personnes ont dit qu'il faut renflouer les deux entreprises, sans quoi on risque de perdre 500 000 emplois. On parle des concessionnaires, on parle de la chaîne d'approvisionnement. Pouvez-vous parler brièvement de ce qui se produit dans le cadre d'une restructuration, lorsqu'on invoque la LACC? Ma question est de portée générale et ne porte pas précisément sur le secteur de l'automobile, alors je ne vous place pas dans une situation délicate. Lorsqu'on invoque la LACC, qu'est-ce qui arrive aux contrats d'approvisionnement, aux actifs, dans un environnement où il y a des concurrents?

M. Percy Ostroff: Je vais tenter de répondre à votre question de façon aussi générale que possible.

Ce qui arrive dans ce cas, c'est que certains contrats peuvent être annulés ou résiliés au moment d'une restructuration sous le régime de la LACC, et certains contrats ne peuvent pas être soumis à ces mesures. Cela tient principalement aux circonstances et aux types de contrats en jeu. Certains contrats sont moins vulnérables que d'autres, comme les conventions collectives. Des choses comme des baux commerciaux sont souvent plus faciles à résilier dans le cadre d'une restructuration. Cela dépend beaucoup du type de contrat.

D'un point de vue plus général, toutefois, ce qui se produit sous le régime de la LACC, ou ce qui est censé se produire, idéalement, au cours d'une restructuration, c'est que l'entreprise — une version rationalisée, mais la même entreprise qui dispose du même effectif — poursuit ses activités un coup qu'elle s'est soustraite à certaines dettes qu'elle ne pouvait pas acquitter. Bien sûr, l'exception est toujours la règle. Ce qui se produit en réalité dans le cadre d'une restructuration est une tentative de conserver les contrats qui fonctionneront et de se départir de ceux qui ne fonctionneront pas. Parfois, on remet en question des contrats que l'entreprise n'aimait peut-être pas dès le début, il y a cinq ans, mais qu'elle n'avait jamais eu la possibilité de résilier avant maintenant. Maintenant, elle peut le

faire, car la restructuration ouvre la voie à la négociation sur tous les aspects.

Mais, réduite à sa plus simple expression, l'entreprise devrait conserver autant d'effectifs que possible. Mais la réalité, toutefois, c'est que c'est un choix d'affaires, et le personnel responsable du processus de diligence raisonnable, lorsqu'il accorde les prêts et lorsqu'il effectue la restructuration, sortira sa calculatrice et dira: « C'est ici qu'il faut couper ». Et on ne saura de quel côté auront lieu les compressions que si on examine la situation au cas par cas — parfois l'effectif, parfois les dettes.

Le président: Merci beaucoup, monsieur Ostroff.

Je crois que M. Frise avait un bref commentaire à faire, puis nous donnerons la parole à M. Watson.

M. Peter Frise: J'aimerais seulement remettre les pendules à l'heure, madame Hall Findlay, lorsque j'ai parlé des entreprises canadiennes avec lesquelles nous travaillons, je ne parlais pas des constructeurs d'automobiles et je n'établissais pas de distinction entre un groupe et l'autre. Je parlais des entreprises de pièces. En général, nous travaillons avec des fabricants de pièces qui exercent des activités au Canada, certainement, mais aussi dont le siège social est au Canada; ce sont des entreprises appartenant à des intérêts canadiens.

Mme Martha Hall Findlay: Merci de la précision.

Le président: Merci, madame Hall-Findlay

Merci, monsieur Frise.

Monsieur Watson.

M. Jeff Watson: Merci beaucoup, monsieur le président.

Monsieur DesRosiers, je vous suis reconnaissant d'avoir fait ça très simple afin que je puisse le comprendre. J'essaie toujours de retirer le poignard.

Merci à tous les témoins experts, bien sûr, d'être ici ce soir. C'est toujours un plaisir.

J'aimerais adresser des questions à M. DesRosiers.

Vous avez parlé d'une tendance à long terme relative au rétrécissement de la part de marché en déclin des Trois Grands en Amérique du Nord. Je vais poser une question très évidente, sur laquelle j'ai ma propre opinion. Les Trois Grands ont-ils tardé à entreprendre leur restructuration?

M. Dennis DesRosiers: Oui, j'ai parlé du déni de la réalité qui a duré 15 ans.

M. Jeff Watson: À votre avis, quand auraient-ils probablement dû s'apercevoir qu'il aurait fallu entreprendre la restructuration plus tôt?

M. Dennis DesRosiers: Je crois que c'est en 2002. Rick Wagoner est monté sur une estrade et il est devenu très grave. Dans mon esprit, c'était là le moment déterminant. J'aurais aimé que cela se produise peut-être dix ans plus tôt. Il l'aurait su; il aurait dû le savoir.

M. Jeff Watson: C'était juste après tous les programmes de taux de financement de 0 p. 100 et de remises en argent...

M. Dennis DesRosiers: C'était en 2002. Mais si vous revenez aux débuts des années 1990, notre marché s'était effondré à cause de problèmes liés à l'approvisionnement en énergie et des guerres au Moyen-Orient. Nous étions confrontés aux mêmes genres de problèmes: la hausse des prix de l'essence, les produits déficients et des problèmes de qualité. Les Japonais ont percé le marché en 1965, et, dès 1966, nous savions qu'ils offraient des produits de qualité supérieure aux nôtres.

Alors on aurait pu réagir. Comme je l'ai dit, j'estime qu'ils ont mis 15 ans avant de voir la réalité en face.

M. Jeff Watson: Laissez-moi vous poser une question d'un point de vue différent. Ce sont juste des questions que je pose aux fins du compte rendu. Il y a d'autres personnes qui écouteront la séance ou liront le compte rendu plus tard.

Les Trois Grands ont-ils construit des voitures compactes ou sous-compactes au Canada?

M. Dennis DesRosiers: Cela fait un bon moment. Je ne me souviens pas des dernières voitures compactes ou sous-compactes au Canada.

Le Canada a en fait tiré avantage grandement des règles du Pacte de l'automobile — je n'entrerai pas dans les détails techniques —, qui a forcé les Trois Grands à construire au Canada des produits à forte valeur ajoutée. On nous avait donc confié la construction d'une multitude de gros produits coûteux, comme des véhicules utilitaires légers. Ensuite, tout au long des années 1970 et des années 1980, ces produits ont connu une grande popularité. Nous nous trouvions tout simplement dans cette situation en vertu du Pacte de l'automobile, et nous avons gagné gros — très gros.

On peut difficilement les critiquer d'avoir confié cette production aux usines canadiennes et d'avoir procuré de l'emploi à 150 000 Canadiens pendant quinze ans.

• (2100)

M. Jeff Watson: Les nouvelles entreprises au pays produisent-elles des pièces de voitures compactes ou sous-compactes?

M. Dennis DesRosiers: Certainement. C'est le cas de Toyota et de Honda, ainsi que de CAMI.

M. Jeff Watson: Pourquoi le font-elles et les Trois Grands ne le font pas?

M. Dennis DesRosiers: Les structures de coûts, l'efficacité de leurs usines... Ils ont bâti leurs installations de toutes pièces. Ces options n'étaient tout simplement pas à la disposition de GM, de Ford et de Chrysler.

M. Jeff Watson: Alors quels sont vos commentaires sur la ronde de négociations de 2008, entre les Trois Grands ici au Canada et les TCA, à l'égard des résultats comparativement à ceux qu'ils auraient probablement dû obtenir?

M. Dennis DesRosiers: General Motors a poursuivi des gains très importants à long terme. Elle s'est concentrée sur les coûts hérités des époques passées, l'un de ses plus gros problèmes, plutôt que de...

M. Jeff Watson: En 2008, pas en 2009.

M. Dennis DesRosiers: La plupart des gains allaient être réalisés en 2010, en 2011, en 2012, en 2013 et en 2014. Ford et Chrysler en ont besoin aujourd'hui, alors toute leur structure est vraiment en désordre à ce chapitre.

À mon avis, General Motors aurait pu aller beaucoup plus loin, elle a raté de nombreuses cibles faciles. Elle avait tout pour elle. Vous lui avez donné une protection politique. Le marché était sens dessus dessous; il y avait tant de choses. Qu'a-t-elle fait? On a laissé les journées de loisir sur la table, et on a fait de même pour les avantages accessoires offerts aux employés, mais on n'a pas touché aux pensions. Je n'en revenait pas. Je ne comprends toujours pas pourquoi on n'a pas touché à cela — je ne comprends pas du tout.

M. Jeff Watson: Monsieur Frise, j'ai l'un de vos sièges d'appoint Clek. Pourriez-vous parler du travail que vous faites au chapitre de la santé et de la sécurité, de certains des projets de commercialisation qui aboutissent à quelque chose comme ça?

M. Peter Frise: Nous avons commencé le travail de santé et sécurité dans le domaine de l'automobile. Nous avons examiné attentivement le type de travail qui se faisait partout dans le monde, et nous voulions nous assurer que nous apportions notre contribution.

Comme on le fait sur la plupart des marchés au Canada, nous nous sommes taillé une place dans le créneau de la sécurité automobile pour les enfants et pour les personnes âgées, ainsi que dans celui de la santé et de la sécurité des travailleurs. Nous nous spécialisons dans ce qu'on appelle les blessures musculo-squelettiques, comme les blessures au dos et des choses comme ça. Dans chacun de ces domaines, nous avons fait un travail de pointe dont l'excellence est reconnue partout dans le monde.

Il y a environ quatre ans, notre travail dans le domaine de la sécurité automobile pour les enfants a poussé Magna à se doter d'une nouvelle division, laquelle est à l'origine d'un produit appelé le siège d'appoint Clek, que vous pouvez vous procurer dans les magasins Canadian Tire et dans d'autres points de vente au détail. Je crois que ce produit atteint la fin de son cycle et qu'une nouvelle génération de produits fondés sur nos travaux de recherche arrivera sur le marché. Voilà juste un exemple de la façon dont la recherche peut réellement avoir une incidence sur le marché et sur la qualité de vie des gens. Je crois que ce que nous faisons en vaut la peine.

Le président: Merci beaucoup, monsieur Frise.

Initialement, nous avions prévu poursuivre la séance à huis clos à 21 heures pour discuter de questions concernant les travaux du comité. Mais certains membres m'ont signalé qu'ils aimeraient poser d'autres questions. Alors, est-ce que le comité désire continuer un peu pour permettre à certains des membres de poser des questions, et nous poursuivrons ensuite à huis clos?

Des voix: D'accord.

Le président: Nous allons alors laisser cinq membres poser des questions. Ce qui nous amènera à la fin de la deuxième série, puis nous déclarerons huis clos.

Nous allons commencer par M. Vincent.

[Français]

M. Robert Vincent: Merci, monsieur le président.

Monsieur Ostroff, parlons des vraies affaires. Je comprends votre situation. Je connais le travail que vous faites. Si ces deux compagnies vous demandaient quelle serait la meilleure solution, que diriez-vous? Serait-ce de faire faillite, de ramasser de l'argent aux États-Unis ou au Canada? En plus d'avoir demandé des baisses de salaire et de conditions de travail aux travailleurs... On recueille de l'argent auprès des travailleurs, du gouvernement américain et du gouvernement canadien. Que reste-t-il à faire? Doivent-ils faire faillite et recommencer sous un autre nom? Que suggérez-vous à ces compagnies?

[Traduction]

M. Percy Ostroff: Il est très difficile de répondre à cette question sans en savoir davantage sur les objectifs de l'entreprise visée par la question. Il est toujours plus facile de faire faillite, de fermer ses portes et de tout abandonner. Il s'agit de déterminer si vous avez l'obligation de continuer à travailler ou si vous estimez avoir une obligation à l'égard de vos actionnaires et de vos employés, et la réponse sera différente dans ce cas, mais elle ne sera pas nécessairement de nature juridique.

Si quelqu'un venait me demander s'il devrait fermer ses portes ou tenir bon, il y a la réponse d'affaires et il y a la réponse pratique. Si vous voulez continuer à exploiter l'entreprise, si vous ne voulez pas baisser les bras et vous dire que c'est fini, il est facile de faire faillite, mais c'est davantage une décision d'affaires et une décision politique qu'une décision juridique.

• (2105)

[Français]

M. Robert Vincent: Ce ne serait pas la première fois qu'on verrait une compagnie aller chercher de l'argent d'un côté comme de l'autre, en accumuler le plus possible, et, par la suite, fermer l'entreprise, la racheter et continuer. On a aboli les conventions collectives et les dettes, on rachète les installations pour presque rien et on continue.

[Traduction]

M. Percy Ostroff: La question fondamentale est la suivante: si vous croyez qu'il y a une possibilité que vous ressortiez transformé du processus après cinq, dix ou quinze ans et qu'il serait raisonnable de continuer, alors vous le faites pour la même raison qui vous a poussé à créer l'entreprise au départ. Un entrepreneur voit une occasion, et il en tire avantage. Du reste, vous connaissez son entreprise, vous connaissez l'effectif et vous connaissez la dette avec laquelle vous devez composer. Si vous faites les bons compromis et vous lisez bien le marché, vous voulez continuer à être actif dans ce secteur pour les mêmes raisons qui vous ont poussé à y entrer au début.

Mais, encore une fois, en ma qualité de conseil, je peux seulement dire: « Voici la structure qui vous permettra d'aller de l'avant. » Les gens d'affaires doivent être convaincus que, dans cinq, dix ou quinze ans, le marché sera favorable à la société restructurée, car, au bout du compte, un vrai entrepreneur décide d'aller de l'avant et de faire des profits plutôt que de fermer la porte et d'aller à la pêche.

[Français]

M. Robert Vincent: Monsieur DesRosiers, selon vous, qui sortira gagnant de tout cela à long terme, les travailleurs canadiens, les contribuables canadiens ou le constructeur?

[Traduction]

M. Dennis DesRosiers: Les avis sont partagés à l'égard de ces trois entités. J'observe l'industrie depuis 39 ans, et les intérêts du contribuable passent habituellement en dernier — désolé. Parfois ce sont les travailleurs, parfois, les entreprises: c'est un ou l'autre, alors, désolé.

[Français]

M. Robert Vincent: J'ai consulté votre site Internet. On y parlait des perspectives de l'industrie automobile nord-américaine, et on peut y lire qu'en 2008, vous étiez d'avis que l'industrie serait de retour à son rythme de croissance d'ici 2009 et que le cours des ventes serait dépassé en 2010. On est loin de ces prévisions.

[Traduction]

M. Dennis DesRosiers: Et, je me souviens, j'étais le plus pessimiste à ce moment-là, et je dépassais toujours la réalité de deux millions d'unités. C'est tout à fait juste. Le monde a changé à la suite de cette crise financière aux États-Unis, cela ne fait aucun doute. Et les perspectives de toutes ces entreprises sont beaucoup plus sombres.

[Français]

M. Robert Vincent: Merci.

Monsieur Frise, voudriez-vous ajouter quelque chose?

[Traduction]

M. Peter Frise: Oui, j'aimerais bien.

Je ne suis pas économiste, mais je voyage beaucoup et j'observe l'industrie de l'automobile de partout dans le monde. Comme je l'ai dit au début, ce phénomène se produit partout. Pratiquement chaque grand pays industrialisé aide son industrie de l'automobile dans le but de l'aider à survivre à cette période très difficile.

Oublions cela un instant, et regardons la vie économique d'une famille. Quelles sont les deux plus grosses choses que vous achetez dans votre vie? Une maison et une automobile. Lorsque vous achetez une maison, la plupart de l'argent que vous dépensez reste au même endroit que la maison. Les matériaux de construction sont assez près; la main-d'oeuvre qui a construit la maison est locale, et il en va de même pour le lot et le terrain, et ainsi de suite. Alors, l'achat d'une maison est un investissement dans votre collectivité.

Lorsque vous achetez une automobile, une grande partie de l'argent que vous déboursez se retrouve à l'endroit où l'automobile et ses pièces ont été construites.

Soit dit en passant, vous ne pouvez pas vraiment séparer l'industrie des pièces et l'industrie de l'assemblage: on ne saurait envisager l'une sans l'autre. L'industrie des pièces suivra partout les usines d'assemblage. Si nous abandonnons ce secteur, en tant que Canadien, je dois vous demander: sommes-nous vraiment content d'exporter une telle proportion de notre richesse vers d'autres pays de façon continue?

Le président: Merci beaucoup, monsieur Frise.

• (2110)

[Français]

M. Robert Vincent: Êtes-vous tributaires...

Le président: Merci, monsieur Vincent.

[Traduction]

Monsieur Carrie, la parole est à vous.

M. Colin Carrie: Merci beaucoup, monsieur le président.

Je dois dire que je me sens plein d'optimisme aujourd'hui, vu mes antécédents avec l'industrie de l'automobile. En ma qualité d'ancien secrétaire parlementaire du ministre de l'Industrie, j'ai vu le travail qu'a fait le gouvernement à l'égard de notre plan d'action, les efforts déployés en vue de mettre en oeuvre les recommandations du CPSCA. Tout récemment, en raison de la récession, nous travaillons très fort avec le gouvernement américain. Nous savons à quel point l'intégration du marché est importante. Aujourd'hui même, et au cours des dernières semaines, les TCA sont venus négocier. Je dois vous dire à quel point je suis heureux que l'on travaille ensemble. Je suis très optimiste.

J'aurais aimé obtenir des commentaires de votre part — si les TCA acceptent de rectifier l'entente. Nous avons entendu les commentaires des représentants de Chrysler en ce qui a trait aux coûts, au fait que l'entreprise veut rester compétitive aux États-Unis pour assurer sa viabilité à long terme. Dans quelle mesure les coûts de main-d'oeuvre influent-ils sur la viabilité? J'ai entendu dire que cela ne représentait que 7 p. 100.

Pourriez-vous formuler des commentaires sur ce sujet?

M. Dennis DesRosiers: Laissez-moi vous dire exactement ce qu'il en est. Si vous regardez la masse salariale du fabricant à l'usine d'assemblage, il équivaut à environ 7 p. 100 du prix d'un véhicule. Cela exclut tous les salaires intégrés au secteur des pièces, tous les salaires qui découlent des canaux de distribution, les salaires chez le concessionnaire, les salaires des cols blancs, toute la rémunération, et le reste. Si vous regardez la valeur en main-d'oeuvre d'un véhicule, c'est entre 40 et 45 p. 100.

Tout cela est fondé sur le calcul de 7 p. 100 qui établit le salaire d'un travailleur à la chaîne syndiqué. Le travailleur syndiqué touche un taux de rémunération tout compris d'environ 75 \$ l'heure. Le salaire du travailleur du secteur des pièces est ensuite calculé selon un niveau de référence inférieur, mais quand même beaucoup plus élevé que ce que touchent les autres. Le niveau de référence du concessionnaire automobile est ensuite établi à partir de cela.

Alors, au chapitre de la rémunération durable, les coûts de main-d'oeuvre sont probablement trop élevés de 2 000 à 5 000 \$ par véhicule aujourd'hui, en moyenne. L'écart est considérable. Je le reconnais.

M. Colin Carrie: Maintenant, pour ce qui est des nouvelles ententes, sommes-nous sur la bonne voie?

Je viens de parler à nos dirigeants syndicaux, et je les ai félicités et remerciés d'être venus négocier, enfin, après ces derniers mois. Nous avons tous collaboré. Sommes-nous sur la bonne voie?

M. Dennis DesRosiers: Faites le calcul, Colin. Ils ont 6,85 \$, et chaque véhicule suppose 20 heures de travail. Alors, que font 20 fois 7 \$? 140 \$.

Ils ont besoin de cela pour être dans la fourchette des 2 000 \$ à 5 000 \$. Ils n'y sont pas tout à fait arrivés.

M. Colin Carrie: Alors, ce que les représentants de Chrysler ont dit aujourd'hui, c'est...?

M. Dennis DesRosiers: Cela nous amène au niveau inférieur plus près des 2 000 \$, et c'est où il faut être.

Cela suppose que des répercussions touchent tout le système. Chrysler est la première étape. Si elle arrive à 20 \$, tous les fournisseurs de Chrysler doivent faire leurs propres rajustements, ce qui rationalise tout le système. Au bout du compte, au point de base de Chrysler, on a de 2 000 \$ à 3 000 \$, et peut-être 4 000 \$.

Si l'on parle de celui de GM, on n'obtient pas ce nombre partout dans le système. On obtient plus de 400 \$ ou 500 \$, mais on n'arrive pas au nombre nécessaire.

M. Colin Carrie: Si l'entreprise et le syndicat, par contre, ont réussi à s'entendre — je ne veux pas être dur avec vous, Dennis — pourquoi devrions-nous accepter votre opinion plutôt que la leur?

M. Dennis DesRosiers: Je n'ai pas de parti pris.

M. Colin Carrie: Pourrions-nous avoir un commentaire de votre part sur la valeur du maintien de ces postes d'assemblage, comparativement à l'importance de la recherche et du développement? Je sais qu'à Oshawa, GM a investi beaucoup d'argent dans la technologie automobile électrique, et on travaille actuellement sur la pile à combustible. Quel est le lien entre le maintien de ces postes d'assemblage ici et la recherche? Quelle est l'importance de ces postes d'assemblage par rapport à la recherche?

J'aurais aussi aimé que M. Frise se prononce sur la question.

M. Peter Frise: Je ne suis pas aussi bien placé que Dennis pour parler des détails concernant les chiffres.

Mais, encore une fois, ces emplois sont parmi les meilleurs dans notre société au chapitre de la technologie, il s'agit de postes d'ingénierie à forte valeur ajoutée et de postes de R et D qui sont liés à la conception de véhicules et aussi... Et, encore une fois, madame Hall Findlay, une grande partie de la R et D n'est pas effectuée par les fabricants d'automobiles; ce sont les entreprises de pièces qui font ce travail. Les fabricants d'automobiles, essentiellement, achètent la technologie des entreprises de pièces.

Ces emplois d'ingénierie à forte valeur ajoutée sont répartis tout au long de la chaîne de valeur, tout au long de la route qui sépare Windsor et Québec, et d'autres endroits au pays où se trouvent des entreprises spécialisées. Ces emplois sont cruciaux pour chacune de ces collectivités. Ce sont les gens qui achètent des maisons et envoient leurs enfants à l'université, entre autres choses. Ce sont ces emplois bien rémunérés, à valeur élevée, que toutes les autres administrations s'efforcent de protéger.

• (2115)

Le président: Merci beaucoup, monsieur Frise et monsieur Carrie, de vos questions.

Monsieur Masse.

M. Brian Masse: Merci, monsieur le président.

Monsieur DesRosiers, la question du salaire est une préoccupation. Je crois que cela détourne aussi l'attention, dans une certaine mesure, puisque ce sont les marchés financiers qui sont à l'origine de nombre de problèmes qui affligent les consommateurs américains de façon assez importante, depuis les prêts hypothécaires à risque jusqu'à tous les autres investissements faits par cupidité qui ont vraiment nui à bien des consommateurs nord-américains à l'heure actuelle.

Toutefois, si l'on réduit les coûts de main-d'oeuvre des véhicules d'une quantité donnée, vous attendez-vous à ce que les consommateurs profitent? Les économies que cela permettrait de réaliser seront-elles transmises au consommateur?

M. Dennis DesRosiers: Dans un système économique, il s'agirait de faire une analyse du surplus de l'offre et du surplus de la demande. Le degré de concurrence déterminera la part des économies qui sera transmise au consommateur. Dans le contexte d'une industrie hautement concurrentielle comme celle de l'automobile, la majeure partie des économies finit entre les mains du consommateur.

Dans la situation d'oligopole qui a caractérisé les 90 premières années de notre industrie, la plupart des économies étaient absorbées par GM, Ford et Chrysler. Cette époque est révolue. Mais la réponse se trouve vraiment dans ces facteurs.

Vous avez également remarqué qu'il y avait beaucoup de coupables ici. Les syndicats sont une cible facile. Et ils se sont mis dans cette situation, malheureusement. Mais ils ne sont pas la seule cible — et peut-être même pas la plus importante. Je placerais les créanciers obligataires avant les syndicats.

M. Brian Masse: Je crois que ce commentaire est irresponsable, car il ne nous mènera pas vers la solution nécessaire pour nos collectivités. Si, à Windsor, la solution consiste à réduire le coût de la main-d'oeuvre, alors, nous allons perdre une mesure de stimulation économique importante nécessaire pour nous aider à traverser la crise. En fait, nous engendrerons des répercussions négatives: tout, du remboursement des hypothèques à la réalisation d'autres investissements, sera touché.

J'aimerais aborder une idée que je soulève souvent et qui est importante. Cela concerne les banques, et j'aimerais entendre vos commentaires à cet égard.

Actuellement, les taux d'emprunt consentis par les banques pour l'achat de véhicules sont beaucoup plus élevés que le coût réel des emprunts. D'après certaines discussions que j'ai eues avec des gens qui travaillent dans le secteur des prêts-auto, les concessionnaires ont vu des créanciers demander jusqu'à 30 p. 100 pour un prêt immédiat d'une institution financière.

Croyez-vous que nous avons un rôle à jouer — et, le cas échéant, quel serait-il? — pour veiller à ce que les institutions financières ne soient pas les seules à réaliser des profits dans l'industrie automobile comme elles le font à l'heure actuelle grâce à leurs programmes de prêt?

M. Dennis DesRosiers: C'est une très bonne question.

J'aimerais juste terminer mon idée sur le travailleur. Nous espérons pouvoir obtenir une convention collective concurrentielle qui laisserait les salaires intacts, et je crois que c'est faisable. Alors cela aiderait Windsor.

Pour ce qui est des institutions financières — en fait, j'ai effectué beaucoup de travail à cet égard — si vous regardez le rôle des banques dans les prêts-auto dans l'histoire, ces prêts sont plus coûteux aujourd'hui, de l'ordre de 200 jusqu'à 1 500 points de base, à cause des facteurs de risque qui existent maintenant. Mais ce n'est pas une différence faramineuse comparativement au passé.

Le problème, c'est que les entreprises de véhicules étaient en mesure de subventionner de façon importante le financement des consommateurs par le portail de la location. Maintenant, ce n'est plus possible à cause du marché des prêts hypothécaires à risque et du marché immobilier, qui ont mis fin aux prêts adossés à des actifs. Le consommateur passe du portail de la location au portail bancaire, qui exige un taux de six points de pourcentage supérieur à celui du locateur. Alors cela coûte, en réalité, sans les facteurs concurrentiels, de 150 \$ à 200 \$ par mois pour le même véhicule dont disposait autrefois le consommateur par l'entremise d'un locateur. Pourtant, l'augmentation des taux d'emprunts gonfle le montant — qui sait? — à 200 à 250 \$. Mais ce n'est pas pire que ça l'était par le passé.

M. Brian Masse: Mais cela ne ferait-il pas partie d'une solution? Pourquoi devons-nous assumer un si grand pourcentage du financement, surtout après que les États-Unis et le Canada ont dépensé tant de fonds publics pour permettre aux institutions financières d'atteindre une sorte de stabilité, supposément? Elles ont augmenté leurs frais et toutes sortes de choses. Ne serait-il pas préférable d'avoir comme politique publique de dire, d'une part, que les banques ont eu leur part et n'ont même pas eu à donner quoi que ce soit, et, d'autre part, que, pour réellement faire redémarrer l'économie, nous devrions nous assurer qu'elles seront un joueur et un partenaire dans ce contexte. Nous avons demandé aux travailleurs de l'automobile et à tout le monde de faire des sacrifices, y compris les cadres et les autres, alors pourquoi ne prendrions-nous pas des mesures sur le plan des politiques publiques pour encourager la vente de véhicules et modérer les pratiques abusives des institutions financières? Effectivement, je parlerais de pratiques abusives. Vous avez raison, c'était peut-être inférieur par le passé, mais notre taux préférentiel n'a jamais été aussi bas qu'il ne l'est aux États-Unis et au Canada à l'heure actuelle.

• (2120)

M. Dennis DesRosiers: Il y a trois choses. L'offre et la demande déterminent les taux, et il y a une pénurie d'offre, ce qui explique pourquoi les taux sont plus élevés à l'heure actuelle. Deuxièmement,

l'une des raisons pour lesquelles le secteur bancaire est si fort dans notre pays, ce qui va aider à sauver le système économique du pays, c'est que nos institutions financières sont prudentes, ce qui nous ramène à la question principale.

M. Brian Masse: On a tenté de déréglementer ça, ici, il y a quelques années.

M. Dennis DesRosiers: Permettez-moi de poursuivre. Je crois que vous ne songez qu'aux prêts des institutions financières aux consommateurs, et je crois que c'est le moindre des deux problèmes liés aux institutions financières dans notre industrie. Les banques refusent d'avoir affaire aux concessionnaires d'automobiles.

Les concessionnaires d'automobiles ordinaires — je connais une demi-douzaine de députés qui proviennent du milieu des concessionnaires d'automobiles — ont une dette de sept millions de dollars en leur propre nom dans leur collectivité, d'un océan à l'autre, et les institutions financières leur coupent les vivres. Aucune banque aujourd'hui n'oserait faire affaire avec un concessionnaire d'automobiles, et, faute d'une ligne de crédit qui offre un financement solide, le concessionnaire d'automobile ne vendra pas de voitures, ou le fabricant n'en produira pas. C'est à ce chapitre que vous devriez tenter d'influencer les institutions financières — pour les encourager à soutenir les concessionnaires d'automobiles.

M. Brian Masse: Je suis d'accord, mais je crois que le rôle devrait être élargi aussi.

Le président: Merci beaucoup, monsieur Masse.

Merci beaucoup, monsieur DesRosiers.

Ce sont de bonnes questions.

Monsieur Lake.

M. Mike Lake: Merci, monsieur le président.

Je veux commencer par répondre à quelques points soulevés par M. Masse. Il a mentionné que nous ne faisons rien pour faire avancer la cause des concessionnaires. J'ai trouvé ça assez ahurissant, parce que nous avons mis sur pied une facilité de crédit garanti, qu'une succession de témoins ont qualifié comme la mesure la plus importante pour aller de l'avant, et il a voté contre cette mesure dans le budget. Nous devons faire adopter ce budget par le Sénat pour pouvoir commencer à mettre l'argent en circulation.

Par ailleurs, en ce qui concerne les emplois, je rappellerai au député que, bien sûr, la raison pour laquelle nous entreprenons tout ce processus, la raison pour laquelle nous tenons ces discussions, l'objet principal de cela est de protéger les emplois. C'est l'objet principal, car nous pouvons tous comprendre comment on se sent lorsqu'on a une famille et on doit faire des paiements et assumer d'autres responsabilités, et nous sommes ici pour protéger les emplois. Alors, je tiens juste à mettre ces choses au clair. Voilà l'objet de toute cette démarche.

Je vais donner un peu de contexte ici. Nous en avons parlé l'autre jour. Nous avons parlé de prêter jusqu'à huit milliards de dollars, et peut-être plus. Lorsque vous décomposez ces chiffres, on parle d'un peu moins de 250 \$ par homme, femme et enfant canadiens. Pour une famille de quatre, on parle d'une somme de 1 000 \$.

J'ai posé cette question à l'un des témoins hier, mais je vais la poser à M. DesRosiers.

Je sais que vous êtes en faveur de ces prêts. Que dites-vous à cette famille de quatre à qui l'on demande 1 000 \$ de son argent pour le prêt? Que lui dites-vous pour lui expliquer qu'elle devrait consentir et quand elle reverra son argent?

M. Dennis DesRosiers: Tout d'abord, ne prêtez la somme que si le débiteur respecte les conditions que des personnes très compétentes ont établies. Votre contribuable doit comprendre que cela a été soumis à un processus de diligence raisonnable très rigoureux.

Ce que vous devez dire ou tenter d'expliquer au contribuable, c'est que toutes ces choses sont interreliées. Sans exception, il y a au moins un concessionnaire d'automobiles dans chaque collectivité au Canada qui compte 5 000 habitants ou plus, et chacun de ces concessionnaires d'automobiles emploie de 50 à 75 personnes vivant dans cette collectivité. Ils commanditent l'équipe de soccer, l'équipe de baseball; ils sont les plus gros partenaires des oeuvres de charité locales, des hôpitaux; et voilà quelques raisons pour lesquelles il faut soutenir cette industrie: parce que vous aidez des collectivités de partout au Canada, pas seulement du sud de l'Ontario, par l'entremise des concessionnaires d'automobiles, du marché des pièces et accessoires, des réparateurs de véhicules, des bailleurs de fonds de l'industrie. Ce train des valeurs englobe beaucoup, et c'est vraiment, sans exagération, un emploi sur sept, directement et indirectement.

M. Mike Lake: Au cours de certains témoignages que nous avons entendus, nous avons posé la questions aux représentants de certaines des entreprises qui ne demandent pas de prêts à l'heure actuelle — Ford, Toyota et Honda. Dans combien de temps devront-ils en demander? Si les choses ne s'améliorent pas, si nous restons sur la voie actuelle, dans combien de temps devront-ils en demander? Avez-vous des idées, à la lumière des analyses que vous avez effectuées?

M. Dennis DesRosiers: Nous parlions autrefois de Toyota comme une d'institution financière, la Banque de Toyota. Je ne peux imaginer un scénario dans lequel les autres joueurs majeurs, comme Honda et Toyota, viennent demander de l'aide, à moins que le pire de nos cauchemars se réalise trois ou quatre ans plus tard, et je n'envisage pas cette possibilité. Alors, la réponse est jamais.

Je crois toutefois que si nous finissons avec les niveaux de demande vers lesquels nous allons, Ford pourrait demander de l'aide dans un an ou deux. Elle est la prochaine sur la liste. De petites entreprises d'importation pourraient être dans le pétrin, mais elles seraient très difficiles à aider. Ce sont certaines des petites entreprises de second rang. Je ne veux pas en nommer, car je ne veux pas me mettre les pieds dans le plat. L'idée, c'est que ce n'est pas seulement un problème pour GM, Ford et Chrysler. Il faut regarder la situation à long terme.

• (2125)

M. Mike Lake: C'est la dernière question que je poserai de toute la séance.

Vous avez eu la possibilité d'entendre les autres témoignages, je suis certain, présentés lors des autres séances. Et cela s'applique à n'importe qui ici. Avez-vous entendu des témoignages qui, à votre avis, ne faisaient pas la lumière sur toute l'histoire, ou sur lesquels vous auriez pu ajouter quelque chose, de votre point de vue?

M. Dennis DesRosiers: Voulez-vous que je parle franchement?

M. Mike Lake: Oui, s'il vous plaît.

M. Dennis DesRosiers: Tous les témoignages.

M. Mike Lake: Pouvez-vous vous expliquer?

M. Dennis DesRosiers: Je ne veux jeter le blâme sur personne, mais j'ai lu environ deux ou trois heures de vos séances, on y posait une foule de questions que je... Avec tout le respect que je vous dois, personne ici n'a 40 ans d'expérience — Peter en a 20 ou 30 — alors vous n'avez pas saisi toutes les subtilités de l'industrie.

Mais je vous félicite également, car j'ai participé à beaucoup de ces séances de comités, et j'avais pris l'habitude récemment de dire non, parce que j'estime qu'il y a trop de partisanerie, et ce n'est pas mon monde. Vous avez posé de très bonnes questions aujourd'hui et au cours des séances précédentes. Vous allez au fond des choses, souvent. En ma qualité d'expert qui comprend tous les rouages de l'industrie, j'aurais exploré bien d'autres aspects, et j'aurais mis les témoins sur la sellette plus que vous ne l'avez fait.

M. Mike Lake: Merci, monsieur DesRosiers.

Le président: Allez-y, monsieur Valeriote.

M. Francis Valeriote: Monsieur DesRosiers, cela dit, j'ai commencé par parler de la nécessité de protéger les emplois canadiens, et j'aimerais continuer sur ce sujet, parce que beaucoup de ces emplois doivent être protégés à court terme et à long terme.

J'espère que vous pourrez nous fournir quelques recommandations qui nous aideraient à assurer la viabilité et la force de l'industrie de l'automobile au Canada, à long terme et à court terme. Je reconnais que vous avez dit qu'il ne pouvait pas y avoir de politique nationale, mais je sais qu'il y a peut-être certains cadres ou certaines initiatives que le gouvernement pourrait mettre sur pied pour aider l'industrie sur le plan de la structure. Je me demande si vous pourriez formuler des recommandations à l'égard, peut-être, des secteurs suivants ou de secteurs auxquels vous auriez pu penser: l'investissement et l'innovation; l'infrastructure; la fiscalité; la réglementation, qu'il soit question de l'harmoniser avec la réglementation américaine ou non; les ressources humaines ou quoi que ce soit d'autre que vous pourriez avancer.

M. Dennis DesRosiers: Le contexte actuel n'est pas propice à l'étude ce genre de détails. Nous n'avons pas le temps. Je pourrais vous soumettre des suggestions plus tard.

Mais je vais vous dire une chose. Je crois que mon premier contact personnel avec les représentants d'Industrie Canada et du ministère des Finances à l'échelon fédéral remonte à environ 30 ans. Je travaille beaucoup avec eux aujourd'hui, et c'est le cas depuis les 30 dernières années, à différents échelons. Je n'ai jamais travaillé avec un groupe de fonctionnaires aussi compétents sur des questions relatives au secteur de l'automobile, à l'échelon fédéral, qu'à l'heure actuelle. Je ne peux pas dire la même chose de l'Ontario. Vous avez une équipe fantastique, surtout à Industrie Canada. Vous passez par M. Dicerni, vous passez par M. Maloney et vous passez par Alison Tait; ces gens et leurs subordonnés forment une équipe d'élite. Vous devez adopter un point de vue plus large à l'égard de certaines de vos équipes, comme à Environnement Canada et à Ressources naturelles. Elles comportent certaines lacunes. Mais elles sont tout de même très bonnes. Cela me rassure.

Je laisse à votre équipe d'élite le soin d'arrêter les détails concernant l'élaboration de politiques. Je crois honnêtement que vous avez tout ce qu'il faut. Ces gens font des choses qui m'émerveillent. Je n'aurais jamais pu m'imaginer qu'ils aborderaient ces aspects et qu'ils y travailleraient de façon productive et qu'ils mettraient au point de bonnes solutions. Et cela n'a rien à voir avec la politique. Cette équipe a vu le jour sous un autre gouvernement, et elle est en place aujourd'hui. Continuez comme ça.

M. Francis Valeriote: J'ai une autre question.

Il m'apparaît étonnant, compte tenu de l'intégration de notre industrie, tant aux États-Unis et qu'au Canada, et de l'existence du Pacte de l'automobile, qu'il n'y ait pas de structure bilatérale quelque part — et peut-être que c'est faux, alors dites-moi si je me trompe — qui permettent aux gouvernements fédéraux, provinciaux et d'État et à l'industrie de l'assemblage de pièces de se réunir et de discuter des problèmes quotidiens, qui touchent l'un ou l'autre de nos pays et les industries qui s'y trouvent. Vous avez dit qu'il ne pouvait pas y avoir de politique nationale en matière d'automobiles, mais devrait-il y avoir une sorte de tribune internationale régulière où l'on pourrait parler de ces enjeux à mesure qu'ils évoluent, pour que nous puissions harmoniser nos mesures, comme la réglementation?

Pouvez-vous nous dire quelque chose à ce sujet?

● (2130)

M. Dennis DesRosiers: C'est une très bonne idée, soit dit en passant. Nous avons en fait enchâssé dans l'ALENA une période d'étude d'environ un an et demi pour que la triade Canada-États-Unis-Mexique puisse examiner officiellement un certain nombre des enjeux qui sont liés au groupe de travail axé sur le secteur de l'automobile de l'ALENA, et notre interaction avec ces gens s'est révélée très efficace. Mais une fois qu'on s'était penché sur les enjeux particuliers, il a été dissous. Je ferais valoir que ce genre de chose est nécessaire. Mais il en existe probablement un en Europe, distinct de celui de l'Amérique du Nord, distinct de celui de l'Asie, et c'est une très bonne idée.

M. Francis Valeriote: Monsieur Frise.

M. Peter Frise: Il y a en fait un organisme canadien qui joue ce rôle, et c'est le Conseil du partenariat pour le secteur automobile,

le CPSCA. En fait, ce modèle fait l'envie de pays partout dans le monde. J'en entends toujours parler lorsque je voyage. Il comprend les grands fabricants d'automobiles. Reid Bigland est membre du CPSCA, tout comme le sont le ministre fédéral de l'Industrie, des présidents d'entreprises clés du secteur des pièces, le président des TCA, et le recteur de l'Université de Windsor, car c'est l'établissement-hôte d'AUTO21. Il y a des groupes de travail sur les ressources humaines, sur l'innovation, sur le commerce et l'infrastructure, sur les politiques budgétaires et sur la durabilité. C'est un organisme très actif qui a déjà accompli de grandes choses. Les ministères de l'Industrie ou du Développement économique du Québec et de l'Ontario sont aussi membres.

M. Dennis DesRosiers: Mais c'est seulement à l'échelle canadienne.

M. Peter Frise: C'est seulement à l'échelle canadienne, mais c'est le genre de structure, selon moi, dont vous parlez, et elle existe. Cela nous a permis d'échanger sur les enjeux et de mettre de l'avant de bonnes recommandations stratégiques.

Le président: Merci, monsieur Frise.

Ce sera tout pour ce soir. Monsieur Ostroff, monsieur DesRosiers et monsieur Frise, je vous remercie beaucoup de votre témoignage direct et franc. Nous vous en sommes très reconnaissants.

[Français]

Nous allons faire une pause de dix minutes.

[Traduction]

[La séance se poursuit à huis clos.]

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

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

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

Also available on the Parliament of Canada Web Site at the following address:

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

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

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