



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 003 • 2<sup>e</sup> SESSION • 40<sup>e</sup> LÉGISLATURE

---

TÉMOIGNAGES

**Le mardi 10 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 mardi 10 mars 2009

• (1830)

[Traduction]

**Le président (L'hon. Michael Chong (Wellington—Halton Hills, PCC)):** Bonsoir, mesdames et messieurs les membres du comité, messieurs les témoins. Merci beaucoup de venir témoigner ce soir.

Nous entreprenons une étude du secteur automobile canadien et de certains des défis qu'il doit relever. Grâce à votre témoignage, nous serons mieux en mesure de rédiger notre rapport et de formuler nos recommandations à l'intention de la Chambre des communes pour la fin mars. Merci beaucoup d'être venus.

Aujourd'hui, nous accueillons Stephen Beatty, directeur gestionnaire principal de Toyota Canada Inc., et Adriaan Korstanje, directeur général, Affaires externes, Toyota Motor Manufacturing Canada Inc. Merci à tous les deux de venir comparaître.

Nous allons d'abord entendre les exposés liminaires de 10 minutes. Puis, nous écouterons les observations et les questions des membres de notre comité.

Je vous prie de commencer.

**M. Stephen Beatty (directeur gestionnaire principal, Toyota Canada inc.):** Merci, monsieur le président.

D'abord, j'aimerais vous remercier simplement de l'occasion que vous et les membres du comité nous offrez de vous rencontrer ce soir.

Comme vous l'avez dit, j'ai à mes côtés Adriaan Korstanje, directeur général, Affaires externes de Toyota Motor Manufacturing Canada de Cambridge, en Ontario, ou TMMC.

TMMC fabrique les véhicules Toyota et Lexus au Canada. Toyota Canada, société que je représente moi-même, est responsable des activités de marketing, de distribution, de ventes, d'entretien et de garantie de Toyota au Canada. Nous avons une société soeur, Services financiers Toyota, qui offre du financement d'entreprise aux concessionnaires et du financement d'achat et de location aux consommateurs.

Le sous-comité est appelé à étudier des questions qui comportent certainement des conséquences graves et profondes pour l'industrie automobile du Canada et l'économie canadienne dans son ensemble. Bien entendu, vous savez déjà que l'industrie automobile contribue de manière significative à l'économie canadienne, mais, j'ajouterais que, au cours des 45 années de présence de Toyota au Canada, nous en sommes venus à faire une contribution substantielle à l'industrie et au pays.

Au cours des quatre dernières décennies, nous avons engagé des milliards de dollars pour établir des installations de fabrication, pour embaucher et former des employés, pour créer un réseau de concessionnaires et d'entretien, et bien plus encore. Aujourd'hui,

nous fournissons un emploi directement à des milliers de Canadiens et indirectement à des dizaines de milliers de Canadiens, chez nos divers fournisseurs et partenaires.

Nos investissements en immobilisations comprennent une toute nouvelle usine de fabrication ultramoderne à Woodstock, en Ontario. Au moment de son ouverture officielle en décembre dernier, cette usine est devenue la première usine de montage entièrement nouvelle à être aménagée au Canada en 20 ans. Notre contribution comprend le fait que TMMC fabrique certains des véhicules les plus populaires et les plus écoénergétiques de leurs catégories en Amérique du Nord, dont la Corolla, la Matrix, la RAV4 et la Lexus RX 350.

Ce mandat de fabrication est significatif pour deux raisons. Premièrement, ces modèles fabriqués au Canada représentent plus ou moins la moitié de nos ventes prévues au Canada cette année. De fait, on ne se tromperait pas en affirmant que celui qui n'achète pas une Toyota a de fortes chances d'acheter une voiture qui n'est pas fabriquée au Canada cette année. En second lieu, Toyota est un exportateur net de véhicules, ce qui appuie nos investissements au Canada. L'an dernier, nos usines de Cambridge et de Woodstock en Ontario ont exporté environ 70 p. 100 de leur production comparativement aux 85-p. 100 environ de la production exportée, en moyenne, par les usines canadiennes de fabricants de véhicules automobiles autres qu'asiatiques. À ce chapitre, les ventes au Canada de produits fabriqués au Canada représentent un élément majeur du succès des usines de montage Toyota.

Par ailleurs, à l'échelle mondiale, nous sommes en train de créer des technologies qui montrent le chemin que prendra l'industrie pour aider les sociétés. Nos véhicules hybrides de premier ordre en constituent l'exemple le plus visible, mais si Toyota offre le parc de véhicules de tourisme le plus écoénergétique du Canada, cela ne tient pas du tout du hasard.

Par contre, comme tout autre joueur de l'industrie automobile mondiale, Toyota est touché par le déclin sans précédent de l'économie mondiale; ce déclin est dû à l'effondrement du marché de la consommation aux États-Unis.

Nos investissements en infrastructure et en technologie représentent quelque chose de positif, mais Toyota a également pleine conscience du fait que tout commence avec le consommateur. Nous avons besoin d'un marché qui achète nos produits, purement et simplement, et pour cela, deux conditions doivent être remplies: premièrement, la confiance des consommateurs; et, deuxièmement, l'accès au crédit.

Ces questions sont particulièrement importantes dans l'immédiat. Pour parler des véhicules de tourisme, c'est 43 p. 100 des ventes totales de Toyota et de Lexus au Canada en 2008 qui se sont faites au cours des mois de mars, avril, mai et juin. En fait, si les concessionnaires et les fabricants ratent l'important marché du printemps, c'est leur année qui est ratée au Canada, simplement.

Pour Toyota, ces mois coïncident avec notre événement annuel « les jours étiquettes rouges ». Cette année, pour la première fois de notre histoire, nous offrons un financement sans intérêts sur nos modèles de base fabriqués au Canada de même qu'une protection de crédit gratuite sur ces mêmes modèles en cas de perte d'emploi. C'est notre effort pour stimuler l'activité économique ici au Canada et pour stimuler la confiance des consommateurs à l'égard de ces véhicules de base.

Je vous dirais aujourd'hui que la demande la plus importante que Toyota puisse faire au gouvernement canadien est la suivante: donnez l'accès au crédit dès maintenant. Le problème de l'accessibilité du crédit dépasse toute entreprise particulière. Les sources de crédit traditionnelles du financement d'achat et de location de véhicules — y compris, mais sans s'y limiter, les entités de financement des sociétés automobiles — doivent pouvoir compter sur de grosses sommes d'argent pour pouvoir faire des affaires. Cependant, les sources habituelles de ce crédit — les titres adossés à des créances, les effets de commerce, les prêts à court terme, les obligations et ainsi de suite — ne sont pas disponibles par les temps qui courent, pas même là où les activités de financement ont une bonne réputation de crédit.

Nous félicitons le gouvernement d'être intervenu pour combler ce manque au moment du dernier budget en créant un fonds de 12 milliards de dollars. Cependant, nous avons quelques réserves à ce sujet.

• (1835)

Premièrement, étant donné l'évolution actuelle de l'économie, nous craignons que le montant de 12 milliards de dollars, bien que substantiel, ne réponde même pas aux besoins des entités financières exploitées par les divers fabricants d'automobiles, sans compter les autres sources indépendantes de crédit.

Deuxièmement, si ces 12 milliards de dollars sont insuffisants, comment le gouvernement s'y prendra-t-il pour répartir les sommes consenties? Nous encourageons le gouvernement à établir un mécanisme pour garantir que ces fonds soient affectés aux entreprises de financement qui s'engagent à mettre l'argent dans les poches des consommateurs et non pas à celles qui visent à les utiliser pour satisfaire à leurs propres besoins d'affaires.

Troisièmement, il faut reconnaître que toutes les sources de financement de l'achat de véhicules n'ont pas une valeur égale. Certaines entreprises de financement n'ont pas aussi bonne réputation que d'autres. Si le gouvernement traite les demandeurs sur un pied d'égalité, sans prendre en considération la qualité de leur crédit, il devra inclure une prime sur l'intérêt à facturer à ceux qui se prévalent de ce fonds. Par voie de conséquence, le taux d'intérêt facturé aux consommateurs devrait être plus élevé, ce qui peut dissuader certains d'acheter ou de louer un véhicule neuf.

Enfin, ce fonds est l'occasion de rétablir la confiance des consommateurs, mais pour que ce soit efficace, il faut que l'argent soit disponible immédiatement. Comme je l'ai mentionné, la saison privilégiée pour les ventes est en cours au Canada. Nous devons libérer ces fonds immédiatement ou envisager d'autres approches à court terme pour stimuler les dépenses de consommation.

Si le gouvernement ne peut établir un marché où l'accès au crédit est disponible, il existe d'autres programmes qui peuvent être envisagés et qui, de fait, ont été proposés au comité. Les propositions en question vont de l'exemption de taxe de vente à une refonte du programme de mise au rancart, qui encourage les Canadiens à retirer de vieux véhicules de la circulation et à en acheter des neufs. Certes, chacun présente ses avantages et ses inconvénients.

Par exemple, une exemption de taxe de vente temporaire sur les véhicules neufs pourrait être mise en oeuvre rapidement. Pour cette raison, ce serait peut-être la façon la plus facile de stimuler le marché. Tout de même, c'est une mesure qui comporte des coûts durables que le gouvernement aurait à assumer en période de financement déficitaire. Par ailleurs, un programme de mise au rancart amélioré présenterait des avantages en ce qui concerne l'efficacité énergétique, la lutte contre la pollution et la sécurité, mais il faut majorer l'incitatif pécuniaire proposé pour que quelqu'un retire un vieux véhicule de la circulation. En même temps, il faut lier la taille de l'incitatif pécuniaire aux gains réalisés sur le plan environnemental. Mais il faut faire cela dans les plus brefs délais, pour que l'on puisse profiter pleinement du marché du printemps.

Il importe aussi de noter que, jusqu'à maintenant, le débat s'est limité à la question de la fabrication, ce qui ne tient pas compte du fait que la vente, la distribution et les concessions comptent pour environ la moitié des emplois dans le secteur automobile au Canada. Les incitatifs conçus pour les consommateurs permettront de vider les parcs automobiles des concessionnaires et de relancer la filière de production, apportant les ressources financières dont tout le monde a besoin dans la chaîne d'approvisionnement pour garantir la santé économique du secteur. Cela ne règle pas les problèmes de trésorerie et de certaines parties de la chaîne d'approvisionnement, par exemple les secteurs de la fabrication des véhicules et des pièces, qui dépendent des exportations aux États-Unis. Tout de même, on peut voir que, dans un marché nord-américain intégré, le Canada doit faire sa part pour résoudre les problèmes économiques qui freinent l'achat de véhicules neufs.

Nous ne pouvons perdre cela de vue: pour demeurer concurrentiel en ce qui concerne ses investissements continus au Canada, une usine de montage doit respecter les normes de qualité et de productivité les plus élevées. Or, la qualité est fondée sur la formation continue et l'amélioration des compétences, alors que la productivité repose sur les dépenses en capital pour l'équipement et l'innovation technologique. Le gouvernement peut continuer de soutenir l'effort en adoptant des incitatifs et une structure fiscale favorable qui reconnaît les réalisations en ce qui concerne la formation, la recherche et le développement et les dépenses en capital pour l'équipement et la technologie

Les conditions actuelles du marché sont temporaires, mais elles sont bien réelles. Le débat n'est pas théorique, car la situation débouche sur des conséquences pénibles pour les Canadiens. Nous ne devons pas perdre de vue que d'autres objectifs nationaux importants ont été mis de côté pendant que nous nous concentrons sur les ajustements à court terme qu'il faut apporter. Par exemple, le besoin d'aborder les questions que représentent les normes de sécurité, d'efficacité énergétique et d'émissions demeure. Le gouvernement des États-Unis s'apprête à introduire de nouvelles cibles d'économie de consommation et d'émissions des parcs automobiles pour 2011 et la période subséquente. Le Canada, bien entendu, s'est engagé à établir des normes complémentaires, mais l'industrie doit avoir le temps et les ressources nécessaires pour satisfaire à ces exigences, d'où le fait qu'il soit encore plus urgent de régler les problèmes économiques, pour que nous puissions aller de l'avant.

Il faut y entendre aussi que, dans la mesure où il est question d'envisager des incitatifs à la consommation, il faut en choisir qui alignent le marché sur les futures normes en question, qui améliorent la demande de véhicules respectant les normes les plus élevées en matière de sécurité, d'économie de carburant et de rendement environnemental; de ce fait, les fabricants pourront en arriver rapidement à de nouvelles technologies qui sont rentables pour eux.

En résumé, voici ce que fait Toyota face à la situation actuelle. Nous fabriquons une gamme complète de produits écoénergétiques de haute qualité et sécuritaires que les Canadiens veulent acheter, et nous en fabriquons un pourcentage élevé ici même au Canada. Nous avons déjà investi au Canada à chaque étape de la chaîne d'approvisionnement du secteur automobile et nous continuerons à soutenir ces investissements. Nous créons des offres de prix et de financement attrayantes ainsi que des mesures pour inciter les Canadiens à acheter des véhicules neufs. Grâce aux investissements que nous faisons en recherche et en développement à l'échelle mondiale, les produits de Toyota répondent toujours aux exigences en matière de normes d'efficacité énergétique, de rendement environnemental et de sécurité, entre autres, quand elles ne les dépassent pas tout à fait.

●(1840)

Par ailleurs, voici nos recommandations à l'intention du sous-comité.

Se concentrer sur des programmes qui encouragent les Canadiens à acheter des véhicules neufs, car c'est une façon d'appuyer chaque maillon de la chaîne d'approvisionnement du secteur automobile.

Si le gouvernement veut faciliter les activités du secteur automobile, le meilleur moyen d'y parvenir est de s'assurer de l'existence d'un marché sain pour ses produits. Or, la méthode la plus rapide et la plus efficace à ce chapitre, c'est d'assurer un accès immédiat au crédit. Une deuxième possibilité consisterait à offrir aux Canadiens une exemption de taxes de vente temporaire sur l'achat d'un véhicule neuf, mesure qui peut être mise en oeuvre rapidement et qui peut aider l'industrie à profiter des ventes pendant la période de pointe du printemps qui a cours en ce moment, période capitale.

Enfin, assurer un suivi avec des programmes qui encouragent l'achat d'un véhicule neuf et qui permettent en même temps d'atteindre les objectifs à plus long terme du gouvernement. Par exemple, le nouveau programme de mise au rancart intégrant les idées présentées par Toyota encouragerait les choix écoresponsables et écoénergétiques tout en retirant de la circulation des véhicules plus vieux, moins sécuritaires et plus polluants.

Merci de votre attention. Nous nous ferons un plaisir, mon collègue et moi, de répondre à vos questions.

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

Avant d'entendre vos questions et vos observations, mesdames et messieurs les membres du comité, je tiens à vous signaler que la société General Motors du Canada doit nous remettre un autre mémoire en guise de complément aux témoignages de la semaine dernière — de mercredi — à la lumière de l'entente qui vient d'être négociée avec le Syndicat des travailleurs et travailleuses de l'automobile. Je vais donc demander à la greffière d'assurer le suivi auprès de General Motors du Canada, pour que ce mémoire-là puisse bel et bien parvenir au bureau de chacun.

Sans plus tarder, écoutons les questions et observations de M. Valeriotte.

**M. Francis Valeriotte (Guelph, Lib.):** Merci beaucoup, monsieur Beatty et monsieur Korstanje, d'être venus témoigner ce soir.

Pour être franc, plus nous avançons dans notre étude, plus j'ai l'impression que notre travail ressemble à un atterrissage forcé sur la rivière Hudson. D'après ce que j'entends, pour régler le problème, il faudra une convergence de facteurs tout aussi parfaite que la convergence de facteurs qui est à l'origine du problème au départ.

Vous avez évoqué plusieurs idées qui seraient peut-être utiles pour promouvoir les ventes, pour aider l'industrie. Franchement, nous avons déjà entendu ces idées-là. Je sais que, au moment d'ouvrir votre usine à Woodstock, en décembre, c'est un seul quart de travail qui a été adopté plutôt que les deux qui étaient prévus, et que ce sont 1 100 ou 1 200 personnes qui ont commencé à travailler, plutôt que les 2 200 ou 2 300 prévus. J'ai l'impression que ce n'est pas qu'un phénomène récent, ce ralentissement. Il se manifeste depuis un certain temps déjà, depuis plusieurs années. Puis, j'ai mis la main sur un document de l'Association canadienne des constructeurs de véhicules, daté d'octobre 2007, qui comportait certains éléments, certaines recommandations, destinés à aider l'industrie.

Ma question est la suivante: Êtes-vous conscient de l'imminence de ce problème depuis un certain temps et, le cas échéant, depuis quand? Avez-vous formulé des observations à l'intention d'une administration quelconque — l'administration libérale précédente ou l'administration conservatrice en place aujourd'hui — en faveur de l'adoption d'une stratégie nationale pour le secteur automobile, de fait, d'une stratégie nord-américaine du secteur de l'automobile, étant donné l'intégration de l'industrie?

●(1845)

**M. Stephen Beatty:** Comme vous le savez, le Conseil du Partenariat pour le secteur canadien de l'automobile travaille depuis plusieurs années déjà à l'élaboration d'un projet de politique. Pour cela, il a travaillé de concert avec le gouvernement canadien de même qu'avec les provinces à l'élaboration de stratégies utiles. Il y a donc beaucoup de travail qui s'est fait quand il s'agit de concevoir le cadre stratégique global qui permettra d'aller de l'avant.

Je dirais tout de même que personne n'a prévu la convergence pour ainsi dire parfaite des éléments qui nous affligent depuis un an environ. L'effondrement à ce point rapide et total du marché américain a certes nui à la capacité des fabricants au Canada de planifier correctement leur production, de manière ordonnée. Il n'est pas terriblement étonnant que l'économie canadienne emboîte le pas, sans pour autant que les effets ne se fassent sentir de manière aussi profonde ou aussi rapide, étant donné la forte intégration de l'économie nord-américaine.

Notre exposé est centré directement sur l'idée d'ouvrir les marchés de crédit aux consommateurs. Ce sont les consommateurs qui nous ont menés à l'actuelle contraction mondiale; ce sont les consommateurs aussi qui, au bout du compte, nous sortiront de la situation, non seulement dans l'industrie de l'automobile, mais dans de nombreux autres secteurs. On peut faire valoir que la meilleure approche consiste à appuyer un crédit de bonne qualité, car il n'en ressort pas d'obligation à long terme du point de vue du gouvernement.

**M. Francis Valeriote:** Vous avez évoqué cet argument. Ma question est toutefois précise: avant aujourd'hui, l'an dernier, d'après le document que j'ai consulté et qui remonte à 2007, où il est question de mise au rancart et d'incitatifs pour stimuler les achats, avez-vous présenté ou fait valoir ces idées-là au gouvernement?

**M. Adriaan Korstanje (directeur général, Affaires externes, Toyota Motor Manufacturing Canada Inc.):** Le Conseil du Partenariat pour le secteur canadien de l'automobile a certainement présenté des observations au gouvernement, mais pas vraiment en rapport avec la crise actuelle. Il a été question à l'époque de l'évolution du dollar canadien et du nombre d'heures de travail productif par personne au Canada, par rapport aux États-Unis. Il a été question des grands incitatifs que nous pouvons obtenir auprès d'un État par rapport aux investissements faits ici, et de la nécessité de promouvoir l'investissement. Autrement dit, il était toujours question d'investir au Canada, à condition de créer le bon scénario. TMMC a été étonnée de ne pouvoir implanter un deuxième quart de travail à Woodstock. De fait, à l'étape de la conception, le projet de Woodstock allait comporter bien plus qu'une seule usine, si tout allait bien. Le terrain acheté est le double de ce dont nous avons besoin. Avant d'annoncer que nous allions implanter d'abord un seul quart de travail, il y a eu quelques jours seulement, peut-être quelques semaines pour préparer une stratégie. De fait, nous recrutions à toute vapeur pour implanter les deux quarts de travail à Woodstock. En septembre, pour la production de la Corolla et de la Matrix, à la direction, nous en étions encore à essayer de trouver une façon de faire en sorte que nos gens fassent plus d'heures supplémentaires. Or, les choses se sont vraiment bousculées, et pour des raisons qui diffèrent de ce dont il était question il y a un an environ.

**M. Francis Valeriote:** J'ai une autre question à poser.

C'est toute une somme d'argent, de sept à dix milliards de dollars, qui a été investie dans l'industrie. Ici autour de la table, nous avons l'obligation de pondérer, pour être franc, la conservation d'emplois prisés — jusqu'à 500 000 emplois — et l'idée d'être financièrement responsables avec l'argent du contribuable, devant les pertes d'argent que nous pourrions subir, je le suppose, à un moment donné.

Avez-vous réussi à déterminer, depuis le poste que vous occupez, quelle somme d'argent serait suffisante? À votre avis, si vous avez bien un avis sur la question, combien de temps mettront General Motors et Chrysler à dépenser cet argent-là? Que feriez-vous si quelqu'un revenait pour demander d'autres fonds encore?

**M. Stephen Beatty:** À mon avis, nous ne sommes pas placés pour évaluer les plans d'affaires de nos concurrents. Je suis certain que les responsables vont vous donner les détails nécessaires pour que vous puissiez évaluer leurs projets au moment où ils les présenteront. Cela ne fait aucun doute, vous allez vouloir obtenir toutes les assurances nécessaires là où il est question de fonds publics.

Par contre, je dirai que l'effondrement catastrophique d'un fabricant de taille, quel qu'il soit, aura probablement une incidence sur le secteur dans son ensemble. Ça se répercuterait visiblement dans d'autres secteurs, en dehors de la chaîne d'approvisionnement, chez les réseaux de concessionnaires de tous les fabricants. Tout ce

qui peut entraîner encore un ralentissement important de l'économie ou une perte d'emplois importante aura des retombées générales sur l'économie, ce qui serait sûrement de mauvais augure pour l'économie canadienne et pour le secteur de l'automobile en particulier. Nous savons très bien qu'il s'agit d'une situation inusitée. Certes, les types de restructuration qui se font dans bien des secteurs de l'industrie s'imposent. Le marché d'aujourd'hui diffère de ce qu'il était il y a 10 ou 20 ans, et cette restructuration a commencé avant que les conditions actuelles ne se manifestent. C'est le rythme auquel les conditions actuelles ont fini par s'imposer qui était imprévisible; je crois que c'est pour cela que votre comité s'est vu confier ce mandat.

• (1850)

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

Monsieur Vincent, vous avez la parole.

[Français]

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

Vous avez fait trois recommandations: l'accès au crédit, l'exemption de la taxe sur la vente de véhicules neufs durant quatre mois et un programme de mise au rancart. Cela ferait partie de l'effort gouvernemental pour aider les fabricants de voitures, comme Toyota, Honda, GM, à se sortir de la crise économique.

Néanmoins, j'aimerais avoir des détails sur votre engagement dans le cadre de cette crise, et connaître les modifications vous voulez apporter afin d'inciter les consommateurs à acheter vos véhicules.

[Traduction]

**M. Stephen Beatty:** Merci.

Je ne voudrais pas qu'on se trompe: plutôt que trois propositions distinctes, en vérité, c'est une seule et unique proposition sur le crédit des consommateurs et, dans la mesure où il n'est pas possible de l'adopter, il y a des solutions de rechange. Ce ne sont pas des propositions qui se combinent.

Quant à savoir ce que nous faisons en réponse au mouvement des consommateurs, ça s'apparente tout à fait à ce que nous avons fait par le passé devant toute autre contraction importante de l'économie, en remontant jusqu'à la crise du pétrole durant les années 70.

La position de Toyota, c'est que, lorsque l'économie va mal, le consommateur se tourne vers la qualité. Il recherche le prix le plus bas qui soit, le moins d'ennuis possible aussi, parmi ce qui se trouve sur le marché aujourd'hui. Il recherche donc une voiture abordable et de première qualité qui n'entraînera pas de frais d'entretien inhabituels, sans oublier qu'il recherche de bonnes économies du côté du carburant aussi.

Comme je l'ai mentionné pendant mon exposé, nous avons mobilisé très directement les ressources de notre société pour promouvoir les produits que nous fabriquons au Canada et qui s'inscrivent justement dans cette catégorie-là. Des véhicules comme la Corolla, la Matrix, le RAV4 aussi sont tous premiers de classe pour l'économie de carburant dans leur catégorie, et tous ont une très bonne cote pour ce qui est de la qualité.

Comme je l'ai dit, pour la première fois de notre histoire, nous offrons un financement sans intérêts de même qu'une protection de crédit en cas de perte d'emploi et plusieurs autres mesures conçues pour convaincre le consommateur d'acheter un véhicule neuf.

Par ailleurs, nous savons très bien que le monde va changer encore une fois. En 2011 et par la suite, tandis que nous adoptons des normes nouvelles pour l'économie de carburant et les émissions, il faut agir très rapidement et introduire des technologies nouvelles. Par exemple, à un moment donné, au printemps, nous allons présenter la troisième génération de notre technologie d'hybrides au Canada, pour un véhicule qui non seulement profite de progrès extraordinaires en efficacité énergétique et en puissance, mais qui est nettement amélioré sur le plan de la sécurité et pour d'autres aspects encore. Cette nouvelle voiture permet d'inaugurer des matériaux nouveaux sur le marché de l'automobile; on y trouve des trucs comme le toit ouvrant à énergie solaire, qui aide à ventiler la voiture sans recourir à une autre forme d'énergie externe; il y a les systèmes précollision avancés, qui « lisent » la circulation devant le véhicule et aident à éviter les collisions, et quelques innovations dans le domaine de l'interface humain-machine.

Toyota fonce donc à vive allure même si le marché est lent. Au contraire, c'est le plus rapidement possible que nous essayons d'introduire les procédés nouveaux et, fait encore plus important, étant donné le marché actuel, pour soutenir nos opérations canadiennes.

[Français]

**M. Robert Vincent:** Je comprends que les voitures hybrides révolutionnaires que vous allez fabriquer se vendront à un certain prix. Ces prix seront-ils accessibles? Comme je le disais hier à un autre constructeur, étant donné l'actuelle crise économique, il y a beaucoup de pertes d'emploi, beaucoup de baisses de salaire. Par conséquent, il faudrait des véhicules à prix plus accessibles.

Ça va continuer ainsi, parce que même s'il y a une reprise économique, les salaires et le pouvoir d'achat auront tellement diminué que le consommateur cherchera un véhicule adapté à sa capacité d'achat. Si la crise continue jusqu'en 2010 ou 2011, il n'y aura pas de hausses de salaire durant cette période. Les employeurs auront réduit le salaire horaire de 3 \$, 4 \$ ou 5 \$. Et après la crise économique, soit dans deux ans, les travailleurs n'auront pas récupéré cette perte. Leur pouvoir d'achat ainsi que leur capacité de crédit auront donc beaucoup diminué. Les dettes vont demeurer, mais la capacité de les rembourser sera moindre.

Il faudrait adopter une autre façon de faire, comme dans les années 1970. Il faudrait des voitures ayant très peu d'équipement: un moteur, une transmission, des portes. Il faudrait des voitures le moins chères possible pour faire face à la future concurrence.

• (1855)

[Traduction]

**M. Stephen Beatty:** Merci de poser la question.

Bien entendu, il y a une différence évidente entre les années 70 et l'époque d'aujourd'hui: les exigences nettement plus élevées en matière de sécurité et d'émissions — et il s'agit là de systèmes coûteux. Tout de même, je crois que nous pouvons être très fiers de savoir que, pendant toute cette période-là, Toyota a introduit de nouvelles voitures compactes au Canada; de fait, nous avons ranimé le marché de la voiture à hayon au Canada avec la Yaris, véhicule très populaire au Québec. Et nous avons réussi, ce faisant, à faire baisser le prix des voitures.

J'aimerais maintenant céder la parole à mon collègue. Je crois qu'il saura vous parler du fait que la toute première tâche, du côté de la fabrication chez Toyota, c'est de trouver des façons de proposer sur le marché les produits les plus abordables possible.

**M. Adriaan Korstanje:** Bien sûr, notre entreprise repose tout à fait sur ce principe: comment fabriquer le meilleur produit et le proposer au meilleur prix. À plusieurs égards, la méthode de fabrication d'un véhicule de Toyota repose sur cette aspiration; d'abord, il s'agit de produire le véhicule seulement lorsque le client en a besoin; de cette façon, nous n'avons pas d'excès d'inventaire ou de gaspillage qui viennent nuire au coût. Tout de même, le gaspillage ne prend pas que la forme de stocks excédentaires. Toyota divise le gaspillage en sept catégories. Chaque membre de l'équipe de Toyota est donc formé pour trouver une façon de rationaliser le procédé qu'il emploie et de moins gaspiller, mais, en même temps, de proposer des idées pour améliorer la qualité. Car, dans une très grande part, la qualité vient de la conception, mais une fois un véhicule fabriqué, la qualité de l'objet fabriqué et tous les petits trucs qui servent à contenir les coûts se répercutent au niveau de l'interface elle-même.

Depuis 50 ans, la méthode de production de Toyota construit un système qui répond à ces trois besoins: une sécurité sans égale, une qualité sans égale, une productivité sans égale. Et une productivité sans égale, au bout du compte, est ce qui permet de proposer la meilleure voiture au meilleur prix.

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

La parole est à M. Lake.

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

Et merci aux témoins de venir comparaître ce soir.

Je veux commencer en brochant un peu le contexte, si vous le permettez, en parlant un peu du contexte mondial qui est le nôtre en ce moment. Bien entendu, comme nous le savons tous, il y a un ralentissement de l'économie mondiale qui a eu un effet significatif sur l'industrie. Quoi qu'il en soit, si nous regardons ce que des commentateurs de partout dans le monde ont écrit à propos du système du Canada, nous pouvons voir que, par exemple, dans *Newsweek*, il était question du Forum économique mondial, où notre système bancaire a été désigné comme étant le plus sain au monde, alors que celui des Américains, je crois, venait au 40<sup>e</sup> rang. De fait, un article d'il y a quelques semaines dans *Newsweek*, toujours, comportait la phrase suivante: [Traduction] « Si le président Obama recherche un gouvernement qui a agi intelligemment dans cette affaire, il ferait bien, comme nous le ferions tous, de tirer les enseignements de l'action de notre voisin du Nord. »

Dans le *Daily Telegraph*, de Londres, cet été, on pouvait lire: [Traduction] « Si le reste du monde s'était comporté avec une modestie et une prudence comparables, nous ne serions pas dans ce pétrin. »

Et puis, *The Economist*: [Traduction] « ...dans un monde qui coule, le Canada a quelque chose du bouchon... La grande inquiétude, c'est que les États-Unis emportent le Canada avec eux dans leur descente vers le fond. »

Je crois que nous voyons bien ce qui se passe de ce point de vue-là maintenant.

Tout récemment, c'est le *New York Times* qui faisait remarquer:

[Traduction]

Nous n'avons pas de temps à perdre. Reconfigurer la structure bancaire américaine d'après le modèle canadien permettrait de rétablir la confiance qu'un système financier assiégé inspire aux consommateurs, ce dont on a beaucoup besoin. Pourquoi ne pas émuler les meilleurs qui soient, qui se trouvent à être nos voisins immédiats?

Il y a beaucoup de commentaires qui se font, face à ce contexte mondial-là. J'aimerais savoir ce que vous en pensez, d'après l'expérience qui est la vôtre, dans le secteur automobile. L'expérience du secteur automobile s'apparente-t-elle à celle d'autres secteurs où nous, au Canada, nous sommes vraiment plus forts, relativement à d'autres pays — particulièrement les États-Unis —, en sachant tout de même que nous ne pouvons rien faire face à ce qui se produit aux États-Unis ni à l'impact que cela peut avoir sur notre industrie à nous?

• (1900)

**M. Stephen Beatty:** Il y a deux points de vue là-dessus et, encore une fois, je demanderai peut-être à Adriaan de commenter la question dans un instant. Je vais tout de même commencer par dire qu'il n'y a pas d'autres pays où je voudrais me retrouver. Le marché canadien de l'automobile a crû l'an dernier; le Canada ne ressemble donc à aucun autre pays industrialisé pour cette question-là. La santé de l'économie canadienne est fondamentalement bonne. C'est le fruit des efforts déployés depuis un très grand nombre d'années par le gouvernement et par l'industrie.

Cela dit, les analystes et autres commentateurs ont raison: nous nous retrouvons dans une économie mondiale intégrée et, dans la mesure où nos partenaires commerciaux commencent à connaître un déclin, cela comporte des conséquences pour tous les aspects de l'économie canadienne. Plus particulièrement, au milieu des années 60 — de fait, c'est à peu près à l'époque où Toyota a commencé à faire des affaires au Canada —, nous avons décidé en tant que pays qu'il nous fallait créer un marché nord-américain intégré pour les véhicules avec un axe de fabrication nord-sud.

L'avantage, du point de vue de nos installations canadiennes, c'est que Toyota a décidé de produire au Canada des véhicules qui emportent la faveur des consommateurs canadiens. Si 50 p. 100 de mes ventes cette année proviennent des usines de Cambridge et de Woodstock, c'est un avantage très net et, à mon avis, c'est utile à ces usines-là à un moment où les conditions économiques aux États-Unis se font difficiles. Tout de même, cela ne fait aucun doute, les usines ne pourraient exister si nous n'avions pas accès au marché américain; toute retombée économique aux États-Unis va donc aussi se manifester dans le secteur automobile canadien. Nous y sommes un peu moins exposés, mais il y a des facteurs de comparaison qui permettent de mesurer le phénomène.

Adriaan, vous pourriez parler de la dimension manufacturière de la question.

**M. Adriaan Korstanje:** Si vous vous demandez si le Canada a adopté, ou est en train d'adopter, toutes les bonnes mesures pour sécuriser l'investissement et le travail manufacturier dans le domaine de l'automobile, je vous dirai que, selon moi, le Canada représente quelque chose d'excellent en ce qui concerne la main-d'oeuvre, l'accessibilité et la volonté de coopérer des administrations et des collectivités, mais qu'il y a des questions qui ont stimulé nos discussions et entraîné pour nous des difficultés au fil des ans, qu'il s'agisse de la question des incitatifs aux dépenses d'équipement...

Notre industrie doit se rééquiper tous les quatre ou cinq ans — il s'agit, essentiellement, de refaire nos usines d'un bout à l'autre en vue de produire un nouveau modèle. Cela entraîne d'énormes dépenses d'équipement. Il existe de nombreuses administrations aux États-Unis et ailleurs dans le monde qui offrent la possibilité de profiter immédiatement du rendement sur le capital ainsi investi. Pour nous, cela résulte habituellement d'une négociation.

Au moment où nous avons construit l'usine de Woodstock, d'autres usines étaient construites dans certains des États du Sud des

États-Unis. L'usine de Woodstock a bénéficié de bons appuis sous la forme d'un prêt sans intérêt de 55 millions de dollars et d'incitatifs équivalant à 85 millions de dollars provenant du Canada et de l'Ontario, en échange de quoi nous investissons 1,1 milliard de dollars et garantissons 5 000 emplois — tous de TMMC — pendant sept ans. Nous appliquons cette entente-là.

De la part du Canada, c'était là un investissement presque minuscule par rapport aux investissements que sont prêts à faire certains États sous la forme d'allègements de l'impôt foncier, entre autres. Si les gens au siège social pour l'Amérique du Nord ont comme tâche de déterminer où il faut aménager la prochaine usine, que tout est relativement égal du point de vue de l'effectif à constituer et de l'accès au gouvernement, que le secteur est intégré, qu'il y a le libre-échange nord-américain et que l'incitatif est plus fort ici et moins fort là, la décision n'est pas compliquée.

Je ne dis pas que le Canada doit adopter davantage des mesures incitatives importantes qui ressembleraient à celles des États, mais soyez conscient d'un fait: pour que le travail dans nos usines au Canada demeure à la fine pointe du secteur, nous devons dispenser à nos gens une formation de très haut niveau pour qu'ils puissent produire de la qualité... et il nous faut une technologie et un équipement modernes. L'usine à la fine pointe qui compte un personnel dûment formé ne ferme pas ses portes, et pour cela, il faut des incitatifs.

• (1905)

**M. Mike Lake:** Pouvez-vous prendre un instant pour bien préciser votre position sur le prêt offert à GM et Chrysler?

**M. Adriaan Korstanje:** Nous sommes neutres sur la question. Nous avons besoin d'une industrie automobile qui est en santé.

Notre industrie automobile est intégrée. Nous ressentons immédiatement l'effet des défaillances dans d'autres segments de l'industrie automobile; il nous faut donc une industrie automobile en santé pour survivre. Étant neutres, nous pourrions vous demander de concevoir la chose d'une manière qui n'accorde pas un avantage concurrentiel à certains. Il peut y avoir d'autres formes de soutien possibles, mais songez à ce qui pourrait donner un avantage concurrentiel à quelqu'un et essayez de ne pas tomber dans ce piège-là.

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

Monsieur Masse.

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

Et merci à vous, messieurs, d'être venus ce soir.

Je ne sais pas si c'est le fait d'avoir un certain savoir institutionnel ici qui représente une sorte de malédiction, mais je me souviens de l'époque, c'était en 2002, où John Manley tenait essentiellement à déréglementer nos banques, mais c'est nous, nous et le Bloc, qui avons dû nous battre pour contrer cela. Je trouve cela intéressant, d'entendre certaines personnes s'accorder le mérite pour la situation relativement plus heureuse des banques ici en ce moment.

Quoi qu'il en soit, je ne suis pas heureux des banques. Il est bien qu'elles soient profitables en ce moment, mais, en même temps, elles présentent un réel problème fonctionnel. Vous avez mentionné que la solution pour vous réside dans l'accessibilité du crédit. C'est un message qui nous a été transmis avec constance ici; le gouvernement proposant des sommes allant jusqu'à 13 milliards de dollars, alors que certains analystes de l'industrie sont allés jusqu'à 60 milliards de dollars.



Je crois qu'il nous faut une sorte de mécanisme pour travailler. Si ce n'est que le secteur public qui débourse, c'est une chose, mais si on étudie les programmes de prêt des banques, en ce moment, on constate que le taux d'intérêt se situe à 8 p. 100, si votre crédit est bon — mais il peut s'élever jusqu'à 14 p. 100. Pour quelqu'un dans ma circonscription qui n'a pas une aussi bonne cote de crédit, ça monte à 30 p. 100. Certains des coûts exigés sont déments.

Est-ce pour cela que vous vous êtes lancé dans le financement vous-mêmes et que vous proposez les programmes attrayants en question? Le financement semble représenter l'activité la plus profitable en ce moment. On regarde certains des paiements échelonnés prévus et on voit que, au bout de cinq ans, la personne doit encore des milliers de dollars. La garantie est échue, mais vous n'avez pas encore achevé de payer votre véhicule.

**M. Stephen Beatty:** Monsieur le président, comme vous pouvez l'imaginer, il n'y a pas que les consommateurs qui empruntent sur le marché. Certes, nos entreprises financières font de bonnes affaires. Si nous offrons un financement sans intérêt sur des véhicules comme la Corolla ou la Matrix, c'est que nous subventionnons les taux qui sont offerts aux clients. Sur un marché du crédit qui se resserre, ces taux-là grimpent sans cesse. C'est une sorte de coût dissimulé dans l'industrie de l'automobile.

En réalité, et c'est ce qui m'apparaît être la chose la plus importante, notre industrie est une industrie de consommation. Si nous ne trouvons pas de façon d'installer les clients au volant d'un véhicule neuf, notre modèle d'affaires ne vaut vraiment rien. Nous allons donc chercher sur les marchés le crédit nécessaire pour financer les incitatifs que nous offrons aux consommateurs.

Comme je l'ai dit, qu'il s'agisse de Toyota ou d'un autre fabricant, de manière générale, le marché du crédit se resserre. De ce fait, les coûts qu'il faut engager pour faire des affaires au Canada augmentent assez rapidement et limitent la capacité du marché dans son ensemble de stimuler la demande chez le consommateur.

**M. Brian Masse:** Si nous décidons d'accorder simplement 13 milliards de dollars pour commencer, pour ne rien faire d'autre par la suite, serait-il inacceptable que le Parlement envisage une forme quelconque de restrictions sur les paiements d'intérêt que les banques imposent dans le cas des véhicules? À mes yeux, si nous ne pouvons accorder le financement nécessaire à l'industrie, pourquoi permettre essentiellement que les taux d'intérêt créditeurs, qui sont nettement plus élevés que le taux de la Banque du Canada, de toute manière, viennent contrecarrer l'activité en question? À mes yeux, c'est une question qu'il nous faudrait tout au moins examiner. Sinon, le crédit nécessaire ne sera peut-être pas disponible.

**M. Stephen Beatty:** Sans doute, certaines conditions seront rattachées à tout programme que le gouvernement canadien peut appliquer à l'industrie par le truchement du système bancaire ou d'autres mécanismes, quels qu'ils soient.

Tout de même, comme je l'ai dit dans mon exposé, j'espère que nous saisissons le fait que le marché du crédit se compose de segments d'une qualité variable et qu'indépendamment des règles que vous pourriez décider d'appliquer, il y aura une certaine variabilité des taux exigés, étant donné la nature du risque associé à l'instrument que vous décidez de garantir.

Nous observons en ce moment des écarts sans précédent, si vous voulez, entre le taux de la banque centrale et les taux effectifs du marché. Nous devons régler cette question-là d'une manière ou d'une autre, en partie par l'injection de sommes supplémentaires sur le marché, pour libérer le crédit. Certes, dans sa sagesse, le Parlement

se penchera sur les mécanismes qu'il convient d'adopter pour contrôler le marché financier.

● (1910)

**M. Brian Masse:** Je regrette souvent le fait que les représentants de l'industrie bancaire ne viennent pas témoigner devant notre comité. À moins d'ajouter des milliards de dollars à cette somme, aux 13 milliards de dollars, enfin... c'est assez universel, ce que nous entendons dire. Les banques devront jouer un rôle à ce chapitre, et elles devraient jouer un rôle à ce chapitre. Elles ne devraient pas pouvoir profiter des travailleurs et des entreprises sans assumer quelque responsabilité dans l'affaire.

Je suis d'accord pour dire qu'il faudrait peut-être nuancer certains des différents éléments qui entrent en jeu avec les différents établissements de prêt. Je crois qu'il faut se pencher sur cette question-là. Ce serait une contribution précieuse à l'affaire.

J'aimerais parler maintenant de l'entreprise mère, à savoir de ce qui se passe en ce moment dans l'industrie au Japon même. Cela est important. Vous avez dit qu'il y a là une sorte de mythe selon lequel aucun soutien n'a été accordé à certaines des usines américaines, pour l'aménagement, ni quoi que ce soit d'autre. Je crois savoir que, au Japon, l'État investit lui aussi dans son industrie. Que se passe-t-il là-bas en ce qui concerne les activités de la société mère?

**M. Adriaan Korstanje:** Les commentaires les plus notables des médias à ce sujet sont peut-être ceux qui ont été faits la semaine dernière concernant les Services financiers Toyota, lesquels sont en pourparlers avec la Banque pour la coopération internationale, qui est appuyée par l'État, en vue d'obtenir un prêt.

Cela se conçoit que les médias aient mal interprété la situation et commencé à parler très rapidement de « sauvetage », mais ce qu'il faut comprendre, dans le cas qui nous occupe ici, c'est que Services financiers Toyota n'est pas assujéti à notre entreprise. Ce sont les services financiers. Toute l'année durant, leur travail consiste à obtenir le crédit nécessaire auprès de toute une série de prêteurs, crédit qui peut alors prendre la forme de prêts et de baux accordés aux clients.

En s'adressant à cette banque étatique et à toutes sortes d'autres prêteurs, ils font simplement preuve de prudence et cherchent à s'assurer qu'ils disposent toujours des sources nécessaires pour exploiter une entreprise de financement. Cet argent-là ne sert jamais aux activités courantes; les gens font simplement leur travail comme d'habitude en usant de prudence.

Ça ne veut pas dire qu'il n'y a pas de difficultés au Japon. L'équipe de Toyota compte 60 000 membres, et peut-être 100 000 en comptant les employés des fournisseurs, puis des milliers d'employés à contrat engagés pour la flexibilité de la chose, mais qui ont dû être licenciés. Les responsables se penchent sur la question des heures de travail qui pourraient être réduites. Ils se penchent sur la structure salariale des cadres et des travailleurs. C'est le même mode de fonctionnement qui prévaut: comment économiser tout en protégeant l'essentiel de nos acquis et en ne renonçant pas à nos valeurs du point de vue de l'emploi? Ils se débattent avec la question comme tout le monde.

**Le président:** Merci beaucoup.

Madame Hall Findlay.

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

Merci beaucoup d'être là, messieurs.

Il vaut la peine de le répéter, ad nauseam s'il le faut: nous nous préoccupons tous des emplois en jeu. En tant que parlementaires, nous devons nous préoccuper aussi de l'argent du contribuable. Nous sommes là pour étudier la situation de l'industrie de l'automobile, mais nous sommes là aussi pour étudier une demande de fonds, qui met en jeu une somme d'argent importante. Je ne parle pas ici du crédit de 12 milliards de dollars; je parle d'espèces sonnantes.

Je comprends tout à fait les recommandations que vous avez formulées dans votre mémoire à propos du soutien du marché. Je n'ai pu m'empêcher de remarquer qu'il n'y est pas recommandé que le gouvernement fournisse à General Motors ou à Chrysler une somme d'argent importante. J'ai donc quelques questions très directes à poser.

Toyota va-t-elle profiter du fait que General Motors et/ou Chrysler tombent... non pas en faillite, à proprement parler, mais sous la coupe de la LACC, équivalent canadien de la proposition à présenter sous le régime du chapitre onzième aux États-Unis?

**M. Stephen Beatty:** Pour répondre à votre question, nous ne profitons pas de cela. Étant donné la nature interdépendante de la base d'approvisionnement et des réseaux de concessionnaires dans toute l'Amérique du Nord, tout ce qui vient perturber le secteur de l'automobile se répercutera sur chacune des sociétés du secteur.

Il me semble aussi raisonnable de dire que les consommateurs, dans la foulée de ce type de réorganisation, vont porter un regard très attentif sur le marché de l'automobile et se demander si le moment est bien choisi pour acheter une voiture. L'incertitude amène naturellement le consommateur à redoubler de prudence, à laisser la poussière retomber un peu avant de décider de faire un achat important.

Il est raisonnable de présumer que tout échec catastrophique ou toute réorganisation importante ayant pour effet de priver les concessionnaires, les fournisseurs de pièces et autres sociétés affiliées de sommes dues bouleversera par ailleurs le reste de l'industrie. Il est très difficile pour nous de prédire l'envergure d'un tel phénomène.

Je crois que le public a l'impression que Toyota ou d'autres sociétés profiteront de l'échec de certaines autres sociétés, mais je ne crois pas que ce soit jamais vrai dans le cas d'un secteur industriel dans son ensemble. Tous en profitent lorsque le secteur est en santé; tous ont tendance à le ressentir lorsque certains souffrent.

•(1915)

**Mme Martha Hall Findlay:** L'ironie de la situation, maintenant, c'est que nous observons des parts de marché qui baissent. Les produits de GM et de Chrysler sont touchés par la conjoncture actuelle et par les inquiétudes nourries à propos de l'avenir des entreprises en question.

Vous avez affirmé une chose — et, hier, le représentant de l'association des fabricants japonais a dit quelque chose de semblable — l'action décidée par le gouvernement ne devrait pas créer de désavantage concurrentiel ou d'avantage concurrentiel. J'apprécie donc la réponse que vous avez donnée à la première question.

Pour aider le gouvernement à prendre une décision impartiale, selon vous, quelles sont les mesures que le gouvernement peut adopter pour s'attaquer aux préoccupations en jeu et éviter d'accorder un avantage concurrentiel à quelqu'un? À première vue, on serait porté à croire que le fait de fournir une grande somme d'argent à deux entreprises équivaldrait à leur accorder un avantage concurrentiel.

J'aimerais bien savoir ce que vous pensez de la manière de concilier ces deux choses-là.

**M. Stephen Beatty:** J'hésite à trop m'avancer sur ce terrain. Clairement, c'est à General Motors et à Chrysler que vous devez vous adresser pour savoir quels sont les éléments nécessaires de toute restructuration. Comme je l'ai dit plus tôt, à certains égards, nous nous retrouvons maintenant devant une convergence extraordinaire de difficultés. Non seulement il y a des entreprises qui ont besoin de restructurer leurs activités, car, pour être tout à fait franc, leur production dépassait les besoins réels du marché en Amérique du Nord depuis plusieurs années, mais encore, étant donné une baisse supplémentaire de la demande, il y a des problèmes de trésorerie qui se présentent. Sans compter les autres impacts sur leurs activités.

Nous ne verrions pas forcément comme un désavantage concurrentiel pour nous l'aide que vous pouvez accorder aux sociétés pour qu'elles se restructurent et en ressortent plus fortes et plus viables. Au contraire, si vous évitez une situation où la base d'approvisionnement et les réseaux de concessionnaires et ainsi de suite sont gravement atteints, cela peut présenter un avantage pour l'industrie dans son ensemble.

Parfois, le gouvernement est appelé à se pencher sur des programmes très précis, conçus pour soutenir une production particulière ou financer des incitatifs très précis pour les consommateurs, de manière à aider une ou plusieurs entreprises au détriment de l'industrie dans son ensemble. Voilà où nous voulons en venir. Si vous prévoyez des incitatifs pour le consommateur, tâchez d'en faire des incitatifs de portée générale, qui s'appliquent à l'ensemble des consommateurs. À ce moment-là, c'est le consommateur qui décide. Je crois que cela représente pour nous le mécanisme indiqué.

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

Écoutons maintenant M. Wallace.

**M. Mike Wallace (Burlington, PCC):** Merci, monsieur le président, merci, messieurs, d'être là.

Je suis d'accord avec ce que vous disiez plus tôt, au moment où mon collègue libéral se demandait si nous aurions pu agir plus tôt. En tant que membre actif du caucus sur l'automobile du Parti conservateur, qui se réunit avec les trois grands fabricants d'Amérique du Nord et les fabricants étrangers qui sont présents ici, je peux vous dire que, à nos réunions mensuelles, il n'y a pas eu de discussion sur ce qui allait se produire. Les choses allaient bien à la même époque l'an dernier, par exemple. La situation nous a vraiment pris de court, d'une certaine façon. Nous parlions du Fonds d'innovation pour le secteur de l'automobile, entre autres, dans lequel nous investissons 250 millions de dollars, et de l'idée d'accroître cette contribution-là.

J'ai quelques questions à vous poser rapidement.

Vous avez parlé du système de protection en cas de perte d'emploi. Financez-vous cette mesure-là ou est-ce une tierce partie qui le fait?

•(1920)

**M. Stephen Beatty:** Les Services financiers Toyota offrent cela au client, sans frais.

**M. Mike Wallace:** Les clients n'en assument pas les frais lorsqu'ils achètent une voiture.

**M. Stephen Beatty:** Le client n'en assume pas les frais.

**M. Mike Wallace:** Pendant combien de temps ce programme s'applique-t-il?

**M. Stephen Beatty:** Nous l'offrons en ce moment même.

**M. Mike Wallace:** Est-ce une protection de un an?

**M. Stephen Beatty:** Cette offre est pour nous un programme spécial qui s'applique au marché du printemps. Nous allons devoir attendre pour voir s'il y a lieu de l'appliquer par la suite.

**M. Mike Wallace:** Si je suis un client et que je deviens... J'ai combien de temps? Votre financement s'applique à moi pendant quelle durée au juste?

**M. Stephen Beatty:** Le financement s'applique à votre contrat.

**M. Mike Wallace:** Ça s'applique au contrat dans son ensemble. D'accord.

Votre société est-elle la seule à fournir ce genre de service?

**M. Stephen Beatty:** Sans frais, oui.

**M. Mike Wallace:** C'est une idée intéressante. Quelqu'un serait incité à acheter une voiture dans la mesure où il est protégé advenant qu'il lui arrive quelque chose.

**M. Stephen Beatty:** Nous savons que l'essentiel de nos véhicules est vendu à des familles. Ce sont des gens qui, en ce moment, se soucient d'abord et avant tout de ce à quoi ressemblera le budget du ménage; voilà donc le but de l'offre.

**M. Mike Wallace:** J'ai une question à vous poser à propos du financement.

À la même époque, l'an dernier, il a beaucoup été question ici à la Chambre et ailleurs aussi au Canada du papier commercial non bancaire adossé à des actifs. C'est le PCAA que vous recherchez, d'une certaine façon. Vous essayez de regrouper votre financement, de le regrouper et de le vendre au gouvernement du Canada en échange d'une capacité de financement de 12 milliards de dollars.

La situation donnait lieu à une certaine inquiétude. Nous avons l'entente de Montréal — je ne me rappelle plus le titre exact, je crois que c'est l'Accord de Montréal — qui protège certains investisseurs, essentiellement, advenant une défaillance sur les points que vous avez mentionnés. Dites-moi, à moi qui siège au Parlement où on risque 12 milliards de dollars en financement garanti — et je suis d'accord avec l'idée de l'accorder, soit dit en passant —, en quoi votre papier adossé à des actifs est mieux que les autres? Pourquoi est-il de qualité? Si vous n'arrivez pas à le vendre sur le marché, pourquoi devrions-nous l'acheter, nous?

**M. Stephen Beatty:** La réponse, c'est qu'il s'agit d'une très bonne stratégie d'investissement du point de vue du gouvernement. Le fait est que les sociétés de financement des fabricants d'automobiles ont toujours été très rentables, car il s'agit d'un papier de qualité qui provient du fait que quelqu'un achète un véhicule, et la valeur du véhicule est mise à contribution dans le calcul.

Chez Toyota, certes, nous sommes très fiers de la valeur que conservent nos véhicules au fil du temps. C'est donc un bon actif de ce point de vue-là. D'ordinaire, en signant un de nos contrats, le client peut appliquer la valeur de son véhicule au véhicule suivant. Ce sont donc des instruments très « conservateurs ». Ils sont liés à la valeur des véhicules, et ils sont liés à une chose que les consommateurs canadiens ne mettent pas dans la balance. C'est leur principal moyen de transport.

C'est donc une approche de financement qui est très conservatrice, vous excuserez le terme.

**M. Mike Wallace:** Au sens général du terme, dites-vous.

Par le passé, quel pourcentage a représenté le crédit-bail dans vos affaires?

**M. Stephen Beatty:** Le crédit-bail pouvait représenter jusqu'à 40 p. 100 de nos affaires. Fait intéressant, nous n'avons pas du tout réduit l'accessibilité au crédit-bail, mais les consommateurs recherchent maintenant des instruments financiers à plus long terme, par opposition à un simple crédit-bail.

**M. Mike Wallace:** Pour le crédit-bail que vous faites en ce moment, visiblement, vous vendez le papier; vous vendez ce papier-là. Le consommateur arrive avec l'idée de louer un véhicule, et vous vous tournez vers ce papier-là pour l'argent. Qui garantit votre crédit-bail maintenant?

**M. Stephen Beatty:** Bien entendu, lorsque votre société de financement est captive, elle se tourne alors vers le marché et, souvent, vers une société qui est liée à une des grandes banques, pour aller chercher les fonds sur le marché. Bien entendu, la différence notée, depuis un certain temps, c'est que, de manière générale, les marchés du crédit se sont resserrés, l'écart s'est élargi, et le coût du financement a connu une augmentation très marquée.

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

Monsieur Vincent.

[Français]

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

Pour faire suite à mes questions précédentes, j'aimerais savoir quelle sera votre vision lorsque la crise économique prendra fin. Y aura-t-il une façon différente de considérer la fabrication de véhicules? Ou encore vous dites-vous que, bien qu'aujourd'hui ça n'aille pas bien en raison de la crise économique, du moment qu'elle prendra fin, vous allez construire la même gamme de véhicules et continuer de la même façon qu'auparavant? Changerez-vous votre façon de faire à la suite de cette crise économique?

• (1925)

[Traduction]

**M. Stephen Beatty:** Comme dans le cas de la crise du pétrole et tout autre tournant de l'histoire de l'industrie, pour une bonne part, je crois qu'il y aura, au sortir de la crise, non pas une industrie différente, mais un consommateur différent, qui recherchera autre chose que ce qu'il voyait auparavant.

Cela me semble être un partenariat à trois, pour être franc. Le consommateur finira par rechercher un type de véhicule différent. Le fabricant devra déterminer ce qu'il faut faire pour être concurrentiel sur le nouveau marché et, en particulier, comme vous le disiez, dans une situation où les gens commencent seulement à redresser leurs finances.

Enfin, il y aura un nouveau régime de réglementation en Amérique du Nord et ailleurs dans le monde. Tout cela déterminera les changements qui seront apportés aux véhicules; nous avons certainement pu observer cela depuis dix ans. Le passage de la mini-fourgonnette au VUS, le retour des véhicules métis... les mutations qui touchent les différents types de véhicules sont énormes. Il y a l'arrivée des mini-véhicules au Canada. Il y a les véhicules hybrides et les autres formes de technologie avancée. Tout cela se fait très, très rapidement. Plusieurs produits inconnus il y a dix ans sont maintenant relativement courants dans les rues du Canada, et le rythme d'adoption s'accélère.

[Français]

**M. Robert Vincent:** Étant donné que Toyota connaît une baisse importante de ses ventes au Japon, croyez-vous que cela aura une influence sur votre compagnie, sur le déplacement de fonds pour votre production canadienne?

[Traduction]

**M. Adriaan Korstanje:** Je ne crois pas que nous allons en ressentir les effets au Canada. Nous avons commencé à monter les RAV4 avec un seul quart de travail; de fait, nous en produisons 75 000, alors que la demande est plus forte que cela — ça ne suffirait peut-être pas à justifier un second quart de travail, mais c'est plus que cela.

La Corolla connaît un petit ralentissement, en ce moment, surtout aux États-Unis. Cela nous pose certaines difficultés. Sur ce point, il nous a fallu adopter certaines mesures pour maîtriser notre rythme de fabrication, de manière à produire moins de Corolla pour un certain temps. Nous espérons bien qu'une voiture comme la Corolla, qui est compacte et économe de carburant, au printemps et à l'été, connaîtra un regain de vie qui serait peut-être plus rapide que ce qui se voit dans le reste de l'industrie. Nous sommes donc optimistes en ce qui concerne la Corolla et notre RRX. Les véhicules comme ceux-là ne fluctuent pas aussi rapidement, et puis nous avons un nouveau modèle qui est tout simplement extraordinaire. C'est une voiture extraordinaire dont je veux que vous fassiez tous l'essai; je crois qu'elle se vendra très bien aussi.

[Français]

**M. Robert Vincent:** Parfait, merci.

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

*Mr. Wallace, Mr. Lake.*

[Traduction]

**M. Mike Lake:** Je voudrais toucher à cette question rapidement, si vous le permettez.

Hier, pendant la réunion du comité, nous avons accueilli le Syndicat national des travailleurs et travailleuses de l'automobile et discuté beaucoup de l'avantage des travailleurs de ce syndicat par rapport aux autres sur le plan de la productivité. Je me demande simplement si vous avez quelque chose à dire à ce sujet. Vos travailleurs sont-ils moins productifs que les membres de ce syndicat? Le cas échéant, pourquoi est-ce le cas?

**M. Adriaan Korstanje:** Comment formulent-ils leur analyse?

**M. Mike Lake:** Il me faudrait un certain temps pour étudier les données et articuler cette position.

Je vais reformuler ma question: vos travailleurs sont-ils moins productifs que les travailleurs membres du Syndicat national des travailleurs et travailleuses de l'automobile?

**M. Adriaan Korstanje:** Certainement pas. Si on regarde les heures par unité ou le coût par unité, nos travailleurs sont concurrentiels en Amérique du Nord et dans le monde. C'est prouvé étude après étude.

Je ne sais pas s'ils ont déniché un procédé très sélectif qui leur permettrait de faire voir une différence du point de vue de la productivité. La productivité, c'est comme les pommes et les oranges — ça dépend du véhicule auquel vous travaillez. La productivité quand il s'agit de produire une Lexus diffère de la productivité là où il s'agit d'un camion qui est très simple à monter. Ce sont donc des calculs qui sont difficiles.

De notre point de vue, la capacité de modifier rapidement le temps de travail, c'est-à-dire notre cycle, de s'adapter rapidement au marché et de produire un nombre supérieur ou inférieur de véhicules sans investir un temps et des ressources considérables nous rend très compétitifs en ce qui concerne la productivité.

●(1930)

**M. Mike Lake:** Je ne voudrais pas donner l'impression qu'un travailleur canadien de l'automobile, quel qu'il soit, n'est pas productif.

Je veux poser une question alors. À propos des travailleurs canadiens de l'automobile, qu'est-ce qui fait qu'ils sont plus productifs, de manière générale, que leurs homologues dans d'autres pays? Nous entendons constamment cela, l'idée que nous possédions un réel avantage concurrentiel, dans l'ensemble, en ce qui concerne l'expertise que nous avons ici.

**M. Adriaan Korstanje:** Je ne sais pas si on peut vraiment affirmer que nos travailleurs sont plus compétitifs que ceux d'ailleurs, mais la productivité est tributaire du nombre d'heures-personnes consacrées à la fabrication d'un véhicule. Notre nombre d'heures par véhicule est certainement très concurrentiel dans le contexte de l'Amérique du Nord et du monde aussi.

Comme je l'ai dit, pour le nombre d'heures-personnes par véhicule, là où il s'agit d'un véhicule plus complexe, ce n'est pas le même calcul qui s'applique.

**M. Mike Lake:** D'accord.

Juste pour nous faire dévier sur un autre chemin, je voudrais parler un peu, si vous le permettez, de la situation économique actuelle de Toyota. Visiblement, les difficultés éprouvées sont grandes dans l'ensemble du secteur. Nous avons appris par les médias que Toyota, si je ne m'abuse, subira une perte pour la première fois de son histoire.

D'abord, vous pourriez nous parler de l'ampleur de cette perte.

**M. Adriaan Korstanje:** Mondialement, la Toyota Motor Corporation prévoit des pertes de l'ordre de 5 milliards de dollars, plus ou moins, au cours de l'année, d'ici la fin de l'année; nous sommes actuellement au quatrième trimestre.

Les liquidités se sont envolées très rapidement. Nous sommes chanceux d'en avoir encore à notre disposition, si bien que cela ne nous touche pas dans l'immédiat. Nous adoptons des contre-mesures très vigoureuses et immédiates, pour stopper les dépenses d'investissement inutiles. Nous nous penchons sur la rémunération des dirigeants, sur un gel général des salaires comme possibilité. Nous étudions chacune des dépenses de la société et essayons de conserver ce qui nous aidera à l'avenir, la R-D, le *kaizen*, l'attention portée à la qualité, mais nous essayons de modifier la culture de notre société, du point de vue des coûts, étant donné que nous éprouvons des difficultés très nettes.

Il faut renverser la vapeur, étant donné que les liquidités s'épuisent de manière extraordinairement rapide dans l'industrie de l'automobile.

**M. Mike Lake:** C'est une question vraiment importante pour les Canadiens qui nous écoutent peut-être en ce moment et qui réfléchissent au fait que leur argent est consacré à ces prêts. Si on ne réussit pas à renverser la vapeur, car personne ne sait vraiment combien de temps il faudra pour renverser la vapeur, y a-t-il un moment où Toyota sera peut-être contrainte de cogner à la porte du ministre de l'Industrie pour demander un prêt?

**M. Adriaan Korstanje:** Cela ne m'apparaît pas vraisemblable, quel que soit le scénario que l'on regarde.

**M. Mike Lake:** Pour poser la question comme je l'ai posée hier aux gens de Ford, ce n'est pas un scénario vraisemblable à vos yeux, mais la question est la suivante: pendant combien de temps faudrait-il que l'économie continue d'évoluer comme elle évolue en ce moment pour que cela devienne une nécessité, étant donné que cela finira par arriver, j'en suis sûr?

**M. Adriaan Korstanje:** J'aimerais être un meilleur économiste que je le suis, pour pouvoir répondre à cette question-là avec plus d'exactitude, mais, à regarder les cycles associés à nos modèles et les espoirs que nous entretenons à l'égard des mêmes modèles, je ne vois pas les choses aboutir à ce degré d'intensité-là.

**Le président:** Merci.

Monsieur Beatty, allez-y, brièvement.

**M. Stephen Beatty:** Je tiens simplement à dire que les investissements nécessaires à l'élaboration des technologies propres aux prochains véhicules ont déjà été faits. La société est en train de transformer très rapidement ses pratiques internes en vue de conserver les ressources, pour continuer à aller de l'avant. En nous donnant une meilleure position au départ, armés de meilleures liquidités, et ayant agi rapidement pour régler ainsi les questions fondamentales pour une entreprise, nous croyons qu'il est très peu probable que nous venions cogner à la porte. Je crois qu'on s'attendrait à une intervention rapide de notre part pour régler ces questions-là.

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

Le dernier du groupe est M. Masse.

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

Je crois qu'il importe d'apporter ici une précision. Quand on vous demande — peut-être dans le voisinage de Woodstock ou je ne sais où encore — comment la rémunération d'un employé de Toyota se compare à celle d'un employé de l'un des trois géants américains de l'automobile... quelle serait votre réponse si quelqu'un posait cette question-là?

**M. Adriaan Korstanje:** S'il s'agit des trois géants américains de l'automobile, mais au Canada, la réponse n'est pas la même que s'il s'agit des trois géants américains aux États-Unis mêmes.

**M. Brian Masse:** Je veux dire au Canada.

**M. Adriaan Korstanje:** Au Canada, ce n'est pas tout à fait la même chose qu'aux États-Unis. Nous essayons tous d'offrir une rémunération globale qui soit concurrentielle, c'est-à-dire dont le taux de base est le même à quelques cents près, mais cela est négligeable. Quant à la valeur des avantages sociaux, nous les administrons peut-être différemment — un peut être plus souple, et l'autre, plus rigide —, mais ça se compare relativement bien. Au Canada, nous avons entretenu avec les trois géants américains et, de fait, avec tout le secteur des équipementiers canadiens des liens plus étroits, du point de vue de la concurrence, que peut-être...

• (1935)

**M. Brian Masse:** Bon, comme ces gens-là ont reçu pour consigne de diminuer leur rémunération et de rouvrir les conventions collectives — et les précisions ressortiront de l'analyse —, à un moment donné, allez-vous demander à vos employés d'accepter une réduction de leur taux de base ou de leurs avantages sociaux durant la présente période ou à l'avenir?

**M. Adriaan Korstanje:** Nous nous sommes engagés auprès des membres de notre équipe à protéger le noyau. Cela ne veut pas dire que nous allons conserver chaque petit congé ou avantage social qui peut paraître un peu fantaisiste ou inefficace en termes de coûts, mais

nous savons qu'il faut à notre personnel un certain nombre d'heures de travail et de dollars de l'heure pour maintenir ce que nous avons, et c'est ce que nous essayons de travailler ensemble à protéger.

**M. Brian Masse:** D'accord, mais allez-vous regarder ce qui se fait de l'autre côté de la frontière pour vous pencher ensuite sur votre propre effectif?

**M. Adriaan Korstanje:** Nous avons déjà adopté de nombreuses mesures. Nous avons éliminé entièrement les heures supplémentaires, et quand on sait que c'est une entreprise où il y a des heures supplémentaires qui se font constamment depuis que j'y suis, on voit que c'est tout un changement. Il y a eu plusieurs jours où la production a cessé. À ce moment-là, les travailleurs à contrat, les travailleurs visés par le régime souple, sont demeurés à la maison. Quant à notre effectif permanent à temps plein, les gens pouvaient venir travailler pour être rémunérés ou non; ils pouvaient demeurer à la maison. Nous avons pris de nombreuses mesures. Les dirigeants ont accepté une réduction assez nette de leur rémunération. Nous agissons donc, mais en nous en tenant à une base de valeurs qui dit: il y a un certain noyau qu'il faut pour être travailleur de l'automobile au niveau actuel, et nous allons essayer de préserver ce noyau-là.

**M. Brian Masse:** On ne se tromperait donc pas en disant que la rémunération du travailleur ordinaire de l'usine de Windsor, qui monte des mini-fourgonnettes, et celle du travailleur à Woodstock sont relativement comparables et égales. C'est bien cela?

**M. Adriaan Korstanje:** C'est comme cela que nous l'avons toujours conçu: une rémunération globale et non pas un élément quelconque au détriment d'un autre.

**M. Brian Masse:** Comme solution au problème, on propose souvent de réduire constamment les salaires et les avantages sociaux des travailleurs. Diriez-vous que c'est là la solution au problème?

**M. Adriaan Korstanje:** Je crois que la confusion à ce sujet naît du fait que la rémunération repose ici sur un modèle qui n'est pas celui des États-Unis. Dans une usine de Toyota aux États-Unis, le taux de base peut être inférieur de 10 p. 100 à celui des trois géants, mais le régime de rémunération variable, dans la mesure où l'usine fait un bon travail, peut porter la rémunération globale à un point qui est supérieur de 5 p. 100 à la rémunération globale des trois géants américains. Il faut que l'usine produise. Il y a un élément de rendement qui entre en ligne de compte.

Si vous oubliez tout cela et que vous dites « je veux simplement réduire le taux de base comme suit... », vous imposez aux gens une approche qui n'est pas très raffinée. Lorsque les gens demandent que les trois géants américains réduisent les taux de rémunération pour qu'ils ressemblent à ceux de Toyota, je me demande s'ils ne choisissent pas un peu trop les éléments qu'ils veulent mettre en valeur.

**M. Brian Masse:** Je crois que vous avez raison, et cela a créé des complications dans la recherche d'une solution au problème. Ça nous a aussi détournés du véritable problème ici, soit que les marchés financiers sont vraiment au cœur de ce qui nous intéresse aujourd'hui. Ce ne sont pas les hommes et les femmes qui fabriquent les véhicules qui sont en cause, que ce soit à Woodstock ou à Windsor. Ce n'est pas leur faute. L'idée que nous continuions à gruger leur base m'inquiète, car cela va tout à fait à l'encontre du but d'une mesure de stimulation économique; regardez Windsor maintenant, nous avons perdu un autre quart de travail, sinon regardez Woodstock, s'il faut réduire les salaires de 2 ou de 3 \$ ou quelque chose du genre, les gens ne pourront plus contribuer à l'économie locale, ce qui est nécessaire au maintien des systèmes que nous essayons de préserver maintenant en faisant des emprunts massifs. Cela me semble particulièrement difficile.

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

Merci à nos témoins, MM. Korstanje et Beatty, d'être venus comparaître ce soir. Votre témoignage nous aidera à rédiger un rapport et des recommandations à l'intention de la Chambre.

Nous allons suspendre les travaux pendant six minutes pour que d'autres témoins s'installent, puis nous reprendrons à 19 h 45.

• \_\_\_\_\_ (Pause) \_\_\_\_\_

•

• (1945)

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

Nous avons devant nous le deuxième groupe de témoins pour ce soir. Il nous vient de Honda Canada. Accueillons M. Jerry Chenkin, vice-président exécutif, et M. Louis Gaëtan, qui est directeur responsable des relations gouvernementales.

Bienvenue à vous deux. Merci beaucoup de venir comparaître devant nous. Votre témoignage nous aidera à rédiger le rapport et les recommandations que nous allons transmettre à la Chambre des communes d'ici la fin mars.

Sans plus tarder, je vous demanderai de présenter votre exposé préliminaire de dix minutes.

[Français]

**M. Jerry Chenkin (vice-président exécutif, Honda Canada inc.):** *Mr. Chairman, committee members,* mesdames et messieurs, bonsoir. C'est un grand plaisir pour moi d'être parmi vous ce soir pour vous présenter Honda Canada.

[Traduction]

Merci d'inviter Honda Canada à participer à la présente audience sur la crise à laquelle est confrontée l'industrie de l'automobile au Canada.

M. Manabu Nishimae, président et directeur général de Honda Canada, souhaitait être présent ce soir, mais il ne pouvait malheureusement pas le faire, étant donné qu'il se trouve à l'étranger en ce moment. Il nous a demandé, à Louis et à moi, de le représenter. Il transmet ses salutations et vous félicite d'avoir entrepris une mission si importante, qui consiste à trouver des solutions possibles à la crise qui touche l'industrie de l'automobile au Canada.

En guise d'introduction, je présenterai rapidement un historique de Honda Canada en expliquant peut-être au sujet de notre entreprise des choses que vous n'avez jamais entendues auparavant.

Premièrement, coïncidence, demain le 11 mars, nous allons célébrer notre 40<sup>e</sup> anniversaire au Canada. Nous allons donc rentrer pour aller assister à une grande fête demain.

En 1969, au moment de son arrivée au Canada, Honda était une petite entreprise qui caressait un grand rêve. Au début, nous vendions des motocyclettes et du matériel motorisé, puis, en 1974, nous nous sommes lancés dans le domaine de l'automobile. De fait, à ceux qui se souviennent de la première Civic que nous avons lancée en 1974, je dirai que nous en avons vendu 747 au total cette année-là.

Cependant, nous avons trimé dur pour gagner la confiance des Canadiens et, au fil du temps, au fur et à mesure que notre image de marque se consolidait, nos produits ont gagné le respect du marché. Et nous avons crû. En 1986, nous avons aménagé notre première usine à Alliston, en Ontario, soit la première usine d'automobiles ouverte par une entreprise japonaise au Canada. En 1991, nous avons déjà vendu un million de véhicules au Canada et, en 1998, nous avons construit une deuxième usine de montage, à Alliston, encore une fois, en nous fondant sur la philosophie de l'entreprise, qui consiste à fabriquer les produits le plus près possible des marchés où ils sont vendus.

Fidèles à cette philosophie et forts de l'augmentation constante de nos ventes, l'an dernier, en 2008, nous avons investi dans notre troisième installation manufacturière en Ontario, une usine d'assemblage de moteurs dernier cri destinée à alimenter nos usines canadiennes en quatre cylindres économiques et peu polluants.

Mais l'investissement ne s'est pas arrêté là. L'an dernier, nous avons entamé la construction d'un nouveau siège social écologique à Markham, en Ontario, qui est conçu pour obtenir la certification « Or » de LEED. La nouvelle installation accueillera 700 associés. Comme vous le savez peut-être, nous avons aussi des bureaux régionaux au Canada, soit en Colombie-Britannique, en Alberta, au Québec et en Nouvelle-Écosse. Tous ces investissements dépassent maintenant les 2,6 milliards de dollars pour Honda au Canada. Tous ont été faits sans subvention ni aide gouvernementale directe du gouvernement, car, pour être viable, selon nous, un investissement doit se justifier lui-même financièrement sur une période donnée.

J'y reviendrai pendant mon exposé, nous croyons que les gouvernements ont un rôle important à jouer pour créer de la stabilité sur le marché, de telle sorte que des investissements du genre puissent être viables et récurrents.

Que représente Honda au Canada aujourd'hui? Honda est une entreprise mue par des Canadiens, pour des Canadiens. De fait, plus de 22 000 Canadiens travaillent directement ou indirectement pour Honda dans la fabrication, dans les bureaux de vente et les concessions de tout le pays; ils génèrent ainsi 12,5 milliards de dollars de ventes annuellement. Vous poserez peut-être la question: pourquoi un si grand nombre de personnes? C'est que Honda Canada ne distribue pas que des voitures et des camions sous les bannières Honda et Acura. Nous vendons aussi des motocyclettes, des VTT, du matériel motorisé et nautique; bientôt, il y aura aussi de petits avions d'affaires: le nouveau jet Honda, économe en carburant. Tout ce qui abrite un moteur est bon pour Honda.

Du point de vue de la production, nous avons fabriqué un peu plus de 383 000 voitures et camions légers à Alliston l'an dernier, ce qui fait de Honda Canada le troisième fabricant d'automobiles au Canada, derrière GM et Chrysler, et le deuxième fabricant de voitures de tourisme, derrière GM. Si on se fie aux annonces récentes de certains fabricants concernant leur production, il se pourrait très bien que Honda se situe au premier rang des fabricants d'automobiles au Canada l'an prochain.

● (1950)

Il vaut la peine de le noter aussi, le mois prochain, notre usine d'Alliston produira son cinq millionième véhicule — voilà une étape très importante pour un fabricant, quel qu'il soit, mais d'autant plus pour une entreprise comme Honda, qui est souvent étiquetée comme une entreprise étrangère, plutôt qu'un nouveau fabricant du pays.

Par ailleurs, la Civic de Honda, un des modèles produits à Alliston, est pour la 11<sup>e</sup> année d'affilée la voiture la plus vendue au Canada. Étant donné son succès, Honda Canada est fière de savoir que 45 p. 100 de l'ensemble des véhicules Honda et Acura vendus au Canada l'an dernier ont été produits au Canada même.

Derrière tous ces succès et ces chiffres, il y a l'essence même de Honda Canada, soit notre personnel et notre clientèle. C'est pourquoi nous sommes ici ce soir. Nous voulons continuer à prospérer au Canada, pour que nos associés, nos concessionnaires, nos fournisseurs et nos clients continuent de tirer les bienfaits d'un secteur automobile solide.

Nous croyons que le gouvernement peut se rendre utile à une époque difficile comme celle que nous vivons. Nous aimerions aussi traiter de certaines des mesures dont nous proposons l'adoption à cette fin. Avant de commencer, tout de même, j'aimerais expliquer brièvement ce que Honda Canada conçoit comme étant ses responsabilités en tant qu'entreprise souhaitée par les Canadiens, comme en témoigne notre énoncé de mission global.

En tant que membre responsable de la société, Honda fait tous les efforts possibles pour s'assurer que ses associés travaillent toujours dans un milieu sécuritaire et plaisant; que ses concessionnaires et ses employés continuent de profiter des investissements et du dévouement qui sont les leurs, tant pour les concessions que pour les produits; que ses fournisseurs donnent de l'expansion à leurs affaires grâce à des progrès techniques et que ses clients continuent de demeurer au centre de tout ce qui se fait au sein de l'entreprise.

Chez Honda, nous avons toujours considéré cela comme étant notre responsabilité de veiller à ce que nos enfants puissent respirer un air pur. Cela veut dire la conservation de l'environnement mondial à chacune des étapes de nos activités. C'est pourquoi Honda Canada a lancé en 2000 l'Insight — premier véhicule hybride à essence et à électricité en Amérique du Nord. Nous nous sommes assurés du fait que nos usines d'Alliston n'envoient aucun déchet à la décharge publique et que notre usine d'assemblage de moteurs emploie un aluminium fondu entièrement recyclé.

Nous étudions actuellement la manière de commercialiser au Canada la FCX Clarity, véhicule sans pollution à pile à hydrogène.

Nous sommes tout aussi fiers du fait que 1,2 million de Canadiens ont profité des programmes de bienfaisance financés par Honda Canada et la Fondation Honda Canada, qui se concentre sur des activités environnementales.

Honda continuera à s'en remettre à cette philosophie et à ces principes de base, mais l'arrivée de la récession crée quand même des inquiétudes parmi tous nos intervenants. Je sais que les représentants d'associations que vous avez accueillis hier ont traité de long en large

du marché de l'automobile en Amérique du Nord; je ne vais donc pas m'engager dans des détails là-dessus. Par contre, du point de vue de Honda Canada, il suffit de dire que même si nous avons enregistré des ventes records au Canada au début de 2008, à l'exemple de celle de la majorité des autres fabricants, nos ventes ont connu une baisse substantielle au cours de la deuxième partie de l'année et au cours des deux premiers mois de 2009.

S'il est vrai que les différences de pourcentage enregistrées d'un mois à l'autre doivent être examinées à la lumière des mois records que nous avons eus l'an dernier, il importe néanmoins de savoir une chose: même une entreprise comme Honda, qui offre toutes sortes de produits et qui peut s'adapter rapidement à l'évolution de la demande des consommateurs, souffre pour de vrai. Les raisons principales du déclin rapide de nos ventes sont l'absence d'accès au crédit et la confiance défaillante des consommateurs. Nous croyons que le gouvernement peut et doit même jouer un rôle important pour agir sur ces deux facteurs-là, afin de stabiliser quelque peu le marché et, de ce fait, de rétablir un climat où les gens se sentent bien à l'idée d'acheter.

Pour ce qui est de l'accès au crédit, même si vous avez déjà entendu l'argument, permettez-moi d'expliquer de nouveau en quoi cela influe sur nos affaires. Étant donné la détérioration rapide de l'économie et l'augmentation du coût d'emprunt qui s'ensuit, Honda a dû se rajuster rapidement en resserrant le crédit accordé aux consommateurs. En même temps, nos concessionnaires ont vu monter en flèche leur coût d'activité en raison du même manque d'accès au crédit.

● (1955)

Nous avons trouvé cela très encourageant que, dans le plus récent budget, le gouvernement s'efforce de garantir le crédit de l'industrie au moyen de la facilité de crédit garanti de 12 milliards de dollars. Nous comptons sur la Banque de développement du Canada pour mettre cela en place rapidement. Cependant, nous aurions préféré que le gouvernement mette les fonds directement à la disposition des établissements financiers existants du secteur des équipementiers, à un taux préférentiel, pour que ces derniers puissent consolider leurs portefeuilles et, ainsi, permettre à leurs clients d'accéder à un financement plus abordable.

Comme ce sont plus de 65 p. 100 des acheteurs de Honda et d'Acura qui recherchent une forme quelconque de financement, y compris le financement-bail, en vue de se procurer leur véhicule, l'accès rapide au crédit pour les concessionnaires et les clients serait une façon importante de stimuler l'industrie canadienne à maintenir tout au moins sa production.

Quant au secteur du détail, Honda ne demande pas au gouvernement de lui fournir une aide quelconque, mais nous croyons que le gouvernement peut et doit même aider à rétablir la confiance des consommateurs. Nous recommandons des programmes ciblant directement le consommateur. De fait, nous croyons que le gouvernement dispose d'une occasion unique de créer une situation qui ne fera que des heureux, en améliorant l'actuel programme de mise au rancart pour stimuler les ventes de véhicules neufs au Canada, tout en ayant un impact positif durable sur l'environnement, par exemple en adoptant rapidement un programme fructueux et progressif de mise au rancart semblable à celui que ce sont donné la Colombie-Britannique et plusieurs pays d'Europe.

Honda Canada appuie sans réserve ces concepts-là, qui prévoient pour les clients des incitatifs financiers progressifs fondés sur l'idée de réduire les émissions de gaz à effet de serre par rapport au véhicule précédent qu'ils possédaient. Outre le programme en question, nous croyons que le gouvernement devrait aussi envisager d'adopter d'autres mesures de stimulation économique à l'intention des clients, par exemple accorder une exemption ou une réduction opportune de la taxe de vente dans le cas de l'achat d'un véhicule neuf; permettre de retirer des REER sans pénalité dans le cas de l'achat d'une voiture, un peu comme pour le programme d'accès à la propriété; ou réduire tous les tarifs d'importation de 6,1 p. 100 à 2,5 p. 100 pour les harmoniser avec les tarifs américains, ce qui ferait diminuer d'autant le coût de tous les véhicules importés.

Dans le même ordre d'idées, nous croyons qu'il faut exercer un contrôle serré sur les sommes d'argent versées pour stimuler l'économie, afin de vérifier si elles servent vraiment à ce pourquoi elles étaient prévues. Nous nous soucions de ce que l'argent du contribuable assigné à une fin particulière soit détourné vers le financement des prêts des clients ou quelque autre incitatif semblable, car cela introduit une concurrence déloyale face aux entreprises qui ne demandent pas d'aide gouvernementale.

Pour assurer que nos investissements demeurent toujours profitables et que nous sommes en mesure de générer de nouveaux investissements à l'avenir, il est capital que notre gouvernement assure l'égalité des chances pour toutes les entreprises en ce qui concerne les politiques et programmes touchant les décisions des consommateurs en matière d'achat.

Permettez-moi de clore mon exposé en vous remerciant au nom des 5 000 associés directs de Honda Canada que je représente ici ce soir. Je vous remercie du temps que vous m'avez accordé et j'ai bon espoir que vous allez créer un environnement où nous pouvons tous continuer à croître, à investir et à fournir des emplois durables.

• (2000)

[Français]

Merci beaucoup de votre attention.

[Traduction]

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

Nous disposons d'environ une heure pour les questions et observations des membres du comité.

Monsieur Valeriote.

**M. Francis Valeriote:** Merci, monsieur Gaëtan et monsieur Chenkin, d'être venus nous parler ce soir. Il importe pour nous de comprendre l'industrie et ce qui arrive à tous les intervenants de l'industrie; chacune des expériences que vous relatez est précieuse. Cela a déjà été dit, et je sais que vous le savez: nous avons une responsabilité financière envers le contribuable, soit de nous assurer que tout argent remis à l'industrie pour la soutenir ou lui permettre de rester à flot soit dépensé de manière judicieuse, avec l'espoir raisonnable d'un retour. Par ailleurs, nous avons aussi une obligation terriblement importante, soit de préserver l'emploi de centaines de milliers de Canadiens. Je sais que vous savez cela.

Il me semble que nous nous contentons toujours de réagir à des situations et à des crises, plutôt que de nous y préparer. Dans quelle mesure, avant cette année, si tant est que ce soit le cas, la société Honda a-t-elle eu des discussions avec le gouvernement pour proposer des idées visant à stimuler les ventes, à vous aider à donner de l'expansion à l'industrie et à protéger des emplois?

**M. Jerry Chenkin:** Il est un peu difficile pour moi de répondre à cette question-là, étant donné que je n'occupe mon poste que depuis un peu plus de un an. Tout de même, que ce soit individuellement ou par l'entremise d'associations auxquelles nous appartenons, nous discutons ouvertement avec le gouvernement. Au meilleur de ma connaissance, nous n'avons rien demandé du gouvernement en ce qui concerne la stimulation des affaires avant aujourd'hui, étant donné que, jusqu'à l'an dernier, nos affaires allaient très bien.

**M. Francis Valeriote:** Je parlais de l'idée du programme de mise au rancart des véhicules, de l'harmonisation des normes en matière d'émissions, d'efficacité et de sécurité — des questions du genre que l'Association canadienne de constructeurs de véhicules a portées à notre attention.

**M. Jerry Chenkin:** Il y a eu une approche significative dans le contexte. Depuis un an et demi, j'ai eu plusieurs rencontres avec divers ministres pour parler de questions de cette nature.

**M. Francis Valeriote:** Êtes-vous au courant des discussions qu'il y aurait en ce moment entre le gouvernement canadien et le gouvernement américain à propos des intérêts communs de nos pays, compte tenu de l'intégration profonde de notre industrie?

**M. Jerry Chenkin:** Durant la poignée de réunions qui ont eu lieu, une des grandes questions dont nous avons beaucoup discuté est l'harmonisation avec les États-Unis. Le gouvernement nous a rassurés récemment sur ce point: son orientation générale, c'est de s'assurer de faire tout ce qu'il peut pour harmoniser sa réglementation avec celle des États-Unis.

En ce qui concerne la réglementation et les consignes en matière de matériel de sécurité dans les véhicules, par exemple, le point de distinction principal entre le Canada et les États-Unis est le fait que le client doit payer davantage ce produit-là. Nous sommes donc d'avis que l'harmonisation représente une occasion extraordinaire de réduire le coût de nos véhicules, ce qui veut dire que le client en profite.

• (2005)

**M. Francis Valeriote:** Nous comprenons le fait que Honda ne demande pas d'aide financière. La société semble être en meilleure situation financière que General Motors et Chrysler. De ce point de vue-là, pour faire une comparaison, êtes-vous au courant de la rémunération que General Motors et Chrysler propose à ses employés syndiqués? Le cas échéant, pouvez-vous comparer cela avec la rémunération offerte par Honda à ses employés à elle?

**M. Jerry Chenkin:** Je ne suis pas au courant de la rémunération des employés de nos concurrents. Vous savez sans doute que les employés de nos usines d'Alliston ne sont pas syndiqués. Notre philosophie a toujours été qu'il appartient à nos associés de décider s'ils veulent appartenir ou non à un syndicat. À en juger par le fait qu'ils n'en font pas partie, nous devons présumer qu'ils se croient rémunérés raisonnablement.

**M. Francis Valeriote:** Vous comprenez que nous sommes là pour réunir des faits et non pas pour formuler quelque jugement ou opinion. Dans le contexte, avez-vous une assez bonne connaissance de l'industrie pour nous dire si General Motors et Chrysler subissent un désavantage concurrentiel dû à la rémunération qu'ils offrent à leurs employés?

**M. Jerry Chenkin:** Je n'ai pas une connaissance suffisamment bonne de la question et, pour être franc, nous ne faisons pas ces comparaisons-là avec les autres fabricants. Nous essayons de nous assurer d'avoir des associés dûment formés et tout à fait heureux dans nos usines. Jusqu'à maintenant, cela a porté fruit.



**M. Francis Valeriote:** D'accord.

Vous dites que Honda souffre aussi. Nous aimerions savoir pendant combien de temps l'état de l'économie pourrait demeurer comme il l'est avant que Honda elle-même se trouve en difficulté financière et vienne peut-être demander de l'aide gouvernementale.

**M. Jerry Chenkin:** Nous n'avons jamais demandé une aide quelconque à un gouvernement quelconque dans le monde, et je ne voudrais pas m'avancer en essayant de dire à quel moment l'économie pourrait se rétablir.

**M. Francis Valeriote:** Vous avez peut-être une idée de ce qui se passe chez Toyota. Pourriez-vous comparer la rémunération de Honda à celle de Toyota?

**M. Jerry Chenkin:** Je ne suis pas au courant de la rémunération chez Toyota.

**M. Francis Valeriote:** Pas du tout?

**M. Jerry Chenkin:** Non.

**M. Francis Valeriote:** Nous avons tous entendu dire ce qui pourrait se passer s'il y avait un arrangement structuré chez General Motors en application de la LCAA. Pourriez-vous nous dire ce qui pourrait arriver à votre société en particulier advenant un tel cas?

**M. Jerry Chenkin:** Nous sommes d'avis que la faillite de toute entreprise cause du tort à l'économie et que tout tort causé à l'économie cause du tort à notre entreprise.

**Le président:** Merci beaucoup, messieurs Chenkin et Valeriote.  
[Français]

Monsieur Vincent, vous avez la parole.

**M. Robert Vincent:** Merci, monsieur le président. Tout d'abord, bienvenue à vous.

Tous les principaux concurrents de GM au Canada ont enregistré de forts reculs en février. Ford a perdu 15,4 p. 100, Chrysler 27 p. 100, Toyota et Honda ont reculé de 26 p. 100, et votre compagnie, de 43 p. 100. À quoi attribuez-vous cette baisse du marché de l'automobile en février?

• (2010)

[Traduction]

**M. Jerry Chenkin:** La grande question à laquelle nous étions confrontés comportait, de fait, deux dimensions. Il y a un an, comme vous vous le rappellerez peut-être, nous nous retrouvions devant un marché tout à fait différent. Le dollar canadien se trouvait à égalité avec le dollar américain, et nous prenions des mesures très vigoureuses pour protéger la différence de prix perçue entre les véhicules canadiens et les véhicules américains équivalents. Sur ce marché-là, nous étions donc très fortement incités à dédommager les clients pour l'écart disparu au niveau du taux de change entre le dollar canadien et le dollar américain, devenus égaux. Du fait de ces incitatifs très forts et d'un marché qui avait encore beaucoup de vigueur, nos ventes ont été extraordinaires.

Habituellement, janvier et février sont des mois très faibles pour l'industrie de l'automobile, d'un point de vue saisonnier. Par rapport à février il y a deux ans, nos ventes durant le mois de février qui vient de se terminer avaient baissé de moins de 20 p. 100. De ce point de vue-là, nous étions donc tout à fait satisfaits des résultats obtenus en février.

[Français]

**M. Robert Vincent:** Je vous poserai la même question que j'ai posée aux autres constructeurs.

En raison de la baisse du salaire des employés, de nombreuses pertes d'emplois et de baisses salariales dans tous les secteurs industriels au Canada, comment envisagez-vous l'avenir en ce qui a trait à la vente d'automobiles et aux moyens de récupérer votre clientèle?

Une perte du pouvoir d'achat accompagne des pertes salariales. Il y a une dizaine d'années, et même plus récemment, il y avait des augmentations de 1,5 à 2 p. 100. Aussi, si des gens gagnaient 15 \$ de l'heure et qu'ils avaient consenti à une baisse de 4 \$ de l'heure pour aider leur employeur à se sortir de la crise économique et à être concurrentiel sur le marché, il leur avait fallu 10 ou 12 ans pour retrouver leur salaire initial.

Étant donné le recul du pouvoir d'achat des consommateurs, de quelle façon envisagez-vous l'avenir en ce qui a trait à la promotion de nouveaux véhicules, lesquels tiennent compte de cette crise économique accentuée par les baisses salariales?

[Traduction]

**M. Jerry Chenkin:** Voilà une question intéressante. Le marché a tendance à trouver son propre niveau; aujourd'hui, on peut dire que, en dollars réels, les automobiles et les camions légers n'ont jamais été aussi bon marché. Il n'a jamais été aussi intéressant d'acheter ou de louer un véhicule. Le marché se rajuste donc lui-même, en ce moment, en fonction de la demande.

À mesure que le marché se rétablira et que les salaires des gens s'amélioreront, nous verrons le marché se rajuster lui-même.

[Français]

**M. Robert Vincent:** J'ai une certaine réserve. Comme je l'ai dit, il a fallu 10 ans à des travailleurs pour retrouver leur salaire initial. Or il faudra autant de temps aux travailleurs d'aujourd'hui pour retrouver leur salaire initial une fois la crise passée.

Les produits de consommation qu'on achète aujourd'hui, que ce soit à l'épicerie ou ailleurs, restent au même prix, mais le pouvoir d'achat a diminué. Par conséquent, en raison de cette diminution du pouvoir d'achat, les banques et les caisses limitent le crédit. Elles se disent que, si une personne gagnait un salaire horaire de 14 \$ ou de 15 \$ et que maintenant elle gagne un salaire horaire de 10 \$ ou de 11 \$, il faut resserrer la marge de crédit et la laisser à ce niveau pendant un bon moment. Avec un salaire horaire de 15 \$, on croyait qu'une personne pouvait acheter une nouvelle voiture. Toutefois, avec un salaire horaire de 10 \$, compte tenu de l'hypothèque sur la maison et de tout le reste, le crédit sera restreint pour ce qui est de l'achat d'un véhicule automobile.

Pendant une certaine période, je peux comprendre que les constructeurs aient besoin d'une aide sous forme de prêts, mais cela ne peut pas se prolonger indéfiniment.

Je ne sais pas si vous avez pensé à ce que vous ferez après la crise. Le marché va changer. Par exemple, aujourd'hui, il se présente d'une certaine manière, mais les salaires sont tels qu'il va falloir que vous changiez votre gamme de modèles ou que vous fabriquiez des véhicules beaucoup moins coûteux. Car les gens ne pourront pas obtenir le crédit nécessaire auprès des banques et des caisses pour acheter une nouvelle voiture.

Allez-vous modifier votre production ou avez-vous songé à le faire? Avez-vous d'autres idées en ce qui concerne les automobiles?

• (2015)

[Traduction]

**M. Jerry Chenkin:** Je crois saisir votre question. Le défi que doit relever tout fabricant, c'est de bien écouter son client. Les bons sont ceux qui écoutent et réagissent rapidement. Ce sont eux qui gagnent. Les perdants sont les fabricants qui n'écoutent pas leurs clients et qui continuent à produire pour produire. Je ne parle pas du secteur de l'automobile en particulier; ça s'applique à n'importe quel produit. Si vous continuez à concevoir et à fabriquer des produits dont le client ne veut pas, vous ne pourrez survivre.

Je ne peux parler que de Honda. Je ne connais rien des autres sociétés d'automobiles. Honda a toujours écouté très attentivement ses clients; nous sommes assez agiles pour réagir très rapidement à ce que veulent les clients. Par exemple, le mois prochain, nous allons lancer un tout nouveau véhicule hybride baptisé Insight. C'est la seconde génération de véhicules Insight. Il s'agit de l'hybride le moins cher qui se trouve sur le marché. Nous n'avons pas encore annoncé le prix, mais cela s'est fait déjà aux États-Unis. Nous sommes maintenant en position pour adapter notre gamme de produits au revenu du client.

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

Monsieur Lake.

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

Merci d'avoir pris le temps de venir ici ce soir.

J'aimerais revenir à quelques éléments de contexte, si vous le permettez. Je ne vais pas lire toutes les citations que j'ai lues lorsque les gens de Toyota étaient ici, mais je veux simplement souligner deux ou trois choses.

Avantage Canada, notre plan en 2006-2007... nous avons fait plusieurs choses à cet égard, et l'une de ces choses, ça a été des réductions fiscales sur tous les plans, notamment une réduction de la TPS de 2 p. 100 sur deux ou trois ans, ce qui équivaut à environ 600 \$ sur le prix d'achat d'un véhicule de 30 000 \$. Nous avons aussi commencé à réduire l'impôt des sociétés, qui était de 22 p. 100 et qui sera ramené à 15 p. 100 d'ici 2012. Cette mesure va nous doter du climat fiscal le plus concurrentiel du G-7. Il s'agit de mesures importantes.

Si on jette un coup d'oeil sur les chiffres pour le G-8, par exemple, tous les autres pays du G-8 ont eu des déficits au cours des trois dernières années. Le Canada est le seul pays à avoir un surplus pour l'une ou l'autre de ces années, et nous avons eu un surplus pour chacune de ces trois années. D'après le Forum économique mondial, nous avons le système bancaire le plus stable du monde. Je pense que le Royaume-Uni venait au 44e rang, et les États-Unis, au 40e. Le FMI et l'OCDE disent que nous allons sortir de la crise plus rapidement et plus fort que les autres pays.

Je vais lire une citation tirée du *Telegraph* qui résume les autres: « Si le reste du monde avait été aussi modeste et prudent, nous ne serions peut-être pas dans le pétrin. »

Parlant des mesures que le Canada a prises avant ça, je pense qu'il est important que nous ne perdions pas de vue le long terme lorsque nous parlons de mesures à court terme, surtout lorsque nous parlons d'une société qui se trouve dans une situation assez stable sur le plan financier comparativement aux autres.

Premièrement, êtes-vous d'accord avec moi lorsque je dis que la situation du Canada est assez stable sur le plan financier comparativement aux autres pays?

Deuxièmement — et c'est une partie importante de l'équation dont nous n'avons pas beaucoup parlé —: quelles sont selon vous les perspectives à long terme du secteur de l'automobile canadien, une fois que la demande rebondira aux États-Unis?

**M. Jerry Chenkin:** Honda a foi en le Canada. Nous croyons à la force du pays. Comme je l'ai dit plus tôt, nous avons investi plus de 2,6 milliards de dollars au Canada. C'est de l'argent gagné au Canada, grâce aux Canadiens. Honda a réinvesti dans l'économie.

Si nous n'avions pas confiance en le Canada, nous ne serions pas ici alors c'est certain que notre loyauté envers le pays ne peut être mise en doute. Des milliers de Canadiens gagnent leur vie grâce aux activités de Honda au Canada. L'engagement de notre entreprise est total.

**M. Mike Lake:** Très bien.

Malgré les mesures que vous prenez, vous avez certainement un problème de capacité excédentaire à l'heure actuelle, j'imagine. Pouvez-vous mettre un chiffre là-dessus?

**M. Jerry Chenkin:** C'est très souple. Honda a l'un des systèmes de fabrication les plus souples du monde pour ce qui est du secteur de l'automobile, sinon le plus souple, ce qui fait que nous pouvons nous adapter presque au jour le jour aux besoins du marché.

• (2020)

**M. Mike Lake:** J'ai peut-être mal formulé ma question. Je pensais davantage aux stocks, à vos stocks. Vous avez probablement des stocks trop importants par rapport à ce que vous êtes en mesure de vendre à l'heure actuelle. Il y a une autre question qui fait suite à celle-là, et je vais la poser maintenant: quelle est votre stratégie pour écouler ces stocks excédentaires? Je pense que c'est le mot que je cherchais.

**M. Jerry Chenkin:** Nous procédons à des rajustements depuis six mois. Nous avons réagi immédiatement lorsque nous avons pris conscience du problème qui s'en venait. C'est l'un des avantages dont bénéficie Honda. Nous sommes en mesure de rajuster la production très rapidement dans toutes nos usines de l'Amérique du Nord, et notre situation, par rapport aux stocks, sans être parfaite, est tout à fait acceptable, en fait.

**M. Mike Lake:** Avez-vous procédé à des mises à pied?

**M. Jerry Chenkin:** Nous n'avons mis à pied aucun de nos employés permanents, ni à Honda Canada ni dans nos usines. Les seuls rajustements que nous avons faits concernent nos employés temporaires et ceux qui travaillent à contrat, c'est-à-dire que nous n'avons pas renouvelé leurs contrats à échéance.

**M. Mike Lake:** En ce qui concerne les fournisseurs, nous avons posé une question aux représentants de Toyota là-dessus plus tôt, et je suis curieux de savoir ce que vous en pensez. Si j'ai bien compris, vous êtes de façon générale en faveur des prêts accordés aux autres fabricants. Il y a certaines préoccupations au sujet de tout ce que nous faisons et du fait de s'assurer que nous évitons d'offrir un avantage concurrentiel à certaines entreprises. Est-ce exact?

**M. Jerry Chenkin:** Nous ne sommes pas en faveur de ça, et nous ne demandons rien, mais nous comprenons les raisons pour lesquelles c'est nécessaire.

**M. Mike Lake:** J'imagine que ce serait peut-être mieux si je disais que vous êtes plutôt neutre, comme Toyota.

**M. Jerry Chenkin:** Oui.

**M. Mike Lake:** Pour ce qui est de vos fournisseurs, pouvez-vous me donner une idée de la proportion de fournisseurs que vous avez en commun avec les autres fabricants?

**M. Jerry Chenkin:** C'est quelque chose de très difficile à déterminer pour nous, parce que nous avons de très nombreux fournisseurs au Canada et aux États-Unis. Je ne sais pas très bien quelle proportion de leur clientèle Honda représente. C'est très, très difficile pour nous de déterminer ce qui pourrait arriver.

**M. Mike Lake:** Est-il juste de dire, comme nous avons entendu d'autres le dire, que si l'un des grands fabricants faisait faillite, il y aurait des répercussions négatives importantes sur les fournisseurs de Honda et donc sur Honda, indirectement?

**M. Jerry Chenkin:** Je pense que ça serait de la négligence de notre part si nous n'examinions pas les différents problèmes auxquels nous pourrions être confrontés si ça devait se produire. Bien entendu, nous espérons que ça n'arrive pas, mais nous devons protéger notre chaîne d'approvisionnement.

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

Cédons la parole à M. Masse.

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

Merci d'être venu comparaître aujourd'hui.

J'ai vu dans votre brochure que les activités de votre société sont très diversifiées. À certains égards, en fait, c'est quelque chose que nous voyons pour la première fois dans le cadre des audiences d'aujourd'hui.

Il y a une bonne et une mauvaise nouvelles par rapport à ça. La bonne, c'est que, dans le cadre du présent budget, les contribuables canadiens qui regazonnent leur terrain peuvent épargner jusqu'à 1 300 \$, alors les choses doivent bien aller dans votre secteur des tondeuses à gazon. La mauvaise nouvelle, c'est que le programme de mise au rancart demeure à 300 \$.

J'aimerais que vous précisiez un peu la question que vous avez soulevée par rapport à la mise au rancart, parce que c'est un thème qui est revenu régulièrement dans le cadre de nos audiences.

**M. Jerry Chenkin:** L'un des principes fondamentaux de Honda, comme je l'ai dit tout à l'heure, c'est que nous voulons offrir un air pur à nos enfants, alors nous avons toujours été tout à fait en faveur de toute activité qui peut être bénéfique pour l'environnement. Ce n'est pas quelque chose de nouveau; ce n'est pas une mode dont nous profitons. C'est une chose dont Honda parlait déjà il y a 60 ans, lorsqu'il a créé l'entreprise. Ainsi, même si nous fabriquons des voitures ou une société dont les activités ont trait au transport, l'entreprise a toujours essayé de réduire au minimum les répercussions de ses activités sur l'environnement, bien avant que quiconque ne commence à parler de quoi que ce soit d'écologique.

En gros, ce que nous pensons, c'est qu'un programme de mise au rancart, c'est quelque chose d'obligatoire, par principe. En ce moment, nous cherchons une mesure d'incitation qui fera en sorte que les consommateurs recommencent à acheter. Quelle excellente combinaison. C'est quelque chose de positif pour tout le monde.

Nous sommes d'avis que le gouvernement s'est engagé dans la bonne direction avec le programme de 300 \$, mais si vous jetez un coup d'oeil du côté de l'Europe, où c'est plus de 3 000 \$, ou encore de la Colombie-Britannique, où c'est plus de 2 000 \$, je crois, nous pensons que ce genre de mesures d'incitation est nécessaire lorsque les consommateurs n'ont plus confiance. Les gens ne se sentent pas bien. Ils n'ont pas envie d'aller magasiner en ce moment — 300 \$, ça ne va pas aider.

• (2025)

**M. Brian Masse:** D'accord. C'est quelque chose d'important.

Je dois seulement dire, cependant, que je ne suis pas sûr qu'il y aurait beaucoup de contre-arguments si on me disait que les véhicules tout-terrains et les motomarines sont écologiques. Il est cependant important de nous concentrer sur ce que nous pouvons faire pour que les gens conservent leur emploi dans le secteur de l'automobile.

Vous avez dit dans votre exposé que vous n'avez mis à pied que des travailleurs temporaires et travailleurs à contrat. Nous essayons de faire une comparaison, sur le plan de l'analyse des coûts, entre les trois grands de Detroit, ici, au pays, et beaucoup d'opinions ont été exprimées quant à ce que ce dont il s'agit réellement, et il y a beaucoup d'information là-dessus.

Quelle est la proportion de vos employés qui travaillent à contrat ou qui sont des travailleurs temporaires?

**M. Jerry Chenkin:** Je n'ai pas ces chiffres. Désolé.

**M. Brian Masse:** Est-ce que c'est un gros chiffre ou est-ce que c'est une petite partie de vos activités?

**M. Jerry Chenkin:** Nous avons environ 5 000... alors peut-être moins de 10 p. 100.

**M. Brian Masse:** D'accord, et c'est quelque chose d'important.

Combien gagnent les travailleurs ordinaires de votre division automobile, par exemple? Quels sont le salaire de départ et le taux horaire? Est-ce que le salaire est comparable — j'ai posé la question aux représentants de Toyota plus tôt — à ceux qu'offrent les trois grands de Detroit au Canada?

**M. Jerry Chenkin:** Je suis désolé; je ne m'occupe pas du volet de la fabrication.

**M. Brian Masse:** Ah, d'accord.

**M. Jerry Chenkin:** La seule chose que je peux vous dire pour répondre à votre question, c'est que, chaque fois que nous avons des postes à combler, il y a une file à la porte. Nous n'avons donc pas de difficulté à trouver des gens qui cherchent du travail à l'usine.

**M. Brian Masse:** Pouvons-nous vous demander de nous fournir ces chiffres lorsque vous reviendrez témoigner devant le comité, c'est-à-dire le salaire de départ moyen de vos travailleurs et le salaire qu'ils touchent lorsqu'ils gravissent les échelons de l'organisation?

**M. Jerry Chenkin:** Je ne pense pas que nous souhaitions rendre cela public.

**M. Brian Masse:** Eh bien, je pense que vos travailleurs seraient probablement... je veux dire... nous pouvons obtenir ces chiffres de façon indirecte. Je trouve ça un peu décevant, parce que je pense que nous pouvons obtenir les chiffres indirectement. Je ne pense pas qu'il s'agisse d'un important secret commercial, de quelque façon que ce soit.

Vous demandez des fonds au gouvernement cette fois-ci; c'est la première fois de votre histoire. Je ne conteste pas l'idée de prêter l'argent au volet de crédit de vos propres divisions plutôt que de le prêter à un organe distinct. Ce qui m'inquiète, c'est qu'on s'adresse à la BDC. Le taux de succès des projets dont les responsables ont demandé du soutien à la BDC dans le passé — dans ma circonscription, du moins — n'a pas été très élevé. La BDC n'a endossé que de mauvais prêts à intérêt élevé, ce qui a vraiment causé beaucoup de problèmes aux fournisseurs primaires et secondaires.

Là-dessus, peut-être, quelle est la différence que vous aimeriez voir dans le cas où l'argent irait à votre propre processus de demande de crédit plutôt qu'à celui d'une autre organisation? L'accès aux prêts serait-il plus efficace? Les coûts seraient-ils moindres pour les consommateurs? Quel serait l'avantage net pour la population si nous injectons l'argent dans votre organisation pour qu'elle puisse endosser des prêts pour la location et l'achat de véhicules plutôt que de l'injecter dans une organisation autonome différente, que nous devrions créer?

**M. Jerry Chenkin:** Je ne pense pas que nous cherchions à obtenir de l'argent. Je pense que ce que nous voulons, c'est que le gouvernement nous offre une sécurité ou atténue le risque que nous prenons en émettant du papier commercial sur les marchés. La cote de Honda est AA. Elle n'a pas diminué. Notre société de financement captive demeure aussi rentable et efficace qu'avant. Le problème qui survient en ce moment, c'est en gros un problème d'accès aux fonds, ce que nous essayons de régler par nous-mêmes. Mais les consommateurs en sont affectés en ce moment.

**M. Brian Masse:** J'ai peut-être mal compris dans ce cas-là. Je voulais simplement m'assurer que c'était clair. Cette somme de 12 milliards de dollars, qui, selon certains, devrait plutôt être de 60 milliards de dollars, où préféreriez-vous qu'elle aille? Prédéreriez-vous qu'elle aille à une organisation à part ou qu'elle soit injectée dans vos facilités de crédit aux fins de prêt? Évidemment, il y aurait des règles et des structures en place pour tous. Aimerez-vous que ce soit une garantie à part, ou voulez-vous qu'une partie de cet argent aille à votre propre capacité de prêt ou d'achat?

**M. Jerry Chenkin:** Je ne suis pas spécialiste des finances, mais je dirais que, tout ce que nous voulons, c'est que ces fonds soient utilisés de la meilleure façon possible pour ouvrir les marchés du crédit.

**M. Brian Masse:** Je pensais que vous aviez dit dans vos observations que vous vouliez que l'argent aille à vos facilités de crédit.

**M. Jerry Chenkin:** Je pense que l'enjeu, c'est l'accessibilité.

**M. Brian Masse:** Je comprends. Je voulais vraiment éclaircir ça.

● (2030)

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

Merci beaucoup, monsieur Chenkin.

Je veux simplement faire remarquer que d'autres témoins ont refusé de fournir certains renseignements sur leurs activités qui, selon eux, doivent demeurer confidentiels. Nous leur avons permis de le faire. Ainsi, je pense que, si le comité souhaite obliger certaines sociétés à lui fournir des renseignements, nous pouvons certainement débattre de cette question. Je pense que, pour l'instant, vu ce que nous avons fait jusqu'à maintenant, nous allons leur permettre de ne pas divulguer l'information qu'ils jugent être de nature concurrentielle ou privée.

Madame Hall Findlay.

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

Merci, messieurs, d'être ici avec nous, même s'il commence à se faire tard.

Je me retiens de dire quelque chose depuis tout à l'heure, et je ne peux plus résister. Mon collègue a parlé de l'excellente situation du pays sur le plan financier, et je dois dire que je suis extrêmement fière de cette situation et de ce qui a été fait au cours des 15 dernières années pour y arriver. J'aimerais souligner que c'est votre collègue,

Stephen Beatty, directeur gestionnaire principal de Toyota, qui a dit dans le témoignage précédent que la situation du Canada est stable sur le plan financier grâce aux efforts déployés par le gouvernement depuis bon nombre d'années. Je suis très fière de faire partie du gouvernement qui nous a fait passer du déficit budgétaire au surplus, qui a remboursé une partie importante de la dette et qui a renversé le rapport dette-PIB, ce qui est vu comme l'un des points forts de l'économie canadienne.

Je veux donc insister auprès de mon collègue sur le fait que nous sommes tous extrêmement fiers de la situation du Canada sur le plan économique depuis une quinzaine d'années.

Je vais répéter ça à tous les témoins. Nous sommes très préoccupés par les emplois, comme parlementaires. Nous sommes aussi très préoccupés par la façon dont l'argent des contribuables est dépensé. Vous avez parlé un peu des recommandations, et je vous en remercie. Je comprends les recommandations en question du point de vue des consommateurs et du marché. Comme vos collègues qui étaient ici plus tôt, vous ne formulez aucune recommandation précise en ce qui concerne le sauvetage de General Motors ou de Chrysler, mais vous avez dit, en réponse à deux ou trois questions qui vous ont été posées, que ça poserait problème pour Honda.

C'est quelque chose que vous pouvez dire de façon générale, mais je suis curieuse, parce que nous devons savoir quelles sont les autres solutions, ce qui pourrait se passer. Nous ne le savons pas encore. Si General Motors ou Chrysler ou encore les deux devaient procéder à une restructuration dans le cadre de la LACC, l'équivalent chez nous du chapitre 11, pouvez-vous nous parler un peu — pour ce qui est des six prochains mois — des conséquences que cela pourrait avoir pour Honda et qui vous préoccupent? Vous pouvez parler de l'effet que ça aurait sur votre chaîne d'approvisionnement, sur votre fabrication, sur vos ventes, et ainsi de suite. J'aimerais que vous nous parliez un peu de ça.

**M. Jerry Chenkin:** Je vais essayer. Il est évidemment très difficile de faire des hypothèses quant à ce qui pourrait se passer, parce que nous avançons en terrain inconnu, pour ainsi dire, vu la possibilité que ce genre de choses se produise.

Notre principale préoccupation, c'est de ramener les consommateurs vers nos concessionnaires. Comme nous l'avons déjà souligné, il y a deux ou trois choses qui doivent être faites pour que ça se fasse. Tout d'abord, il faut que les gens se sentent bien de nouveau, et, en ce moment, les gens ne se sentent pas bien. Si l'un des autres grands fabricants devait malheureusement finir par se placer sous la protection de la LACC, alors la question, c'est: quel effet cela aurait-il sur les consommateurs canadiens?

**Mme Martha Hall Findlay:** Je ne veux pas vous interrompre, mais nous avons une assez bonne idée de l'effet que ça aurait sur les consommateurs. C'est général. Cependant, ma question concernait précisément les répercussions sur Honda si ça devait se produire? Quel serait l'effet, par exemple, sur votre chaîne d'approvisionnement commune? Est-ce que ça poserait un problème pour votre source d'approvisionnement? Est-ce que ça ferait en sorte que les gens seraient davantage portés à acheter des voitures Honda? Est-ce que cet effet serait contrebalancé? Est-ce que la capacité de fabrication pourrait éventuellement être acquise par un concurrent?

C'est ce genre de détails que je voulais obtenir.

● (2035)

**M. Jerry Chenkin:** Je suis désolé, je vous ai mal comprise.

Essentiellement, ça revient encore une fois aux consommateurs. Ce que nous ne savons pas, c'est ce que les consommateurs vont faire si l'une de ces sociétés se place sous la protection de la loi sur les faillites. Est-ce qu'ils jugeront que les choses ne peuvent pas aller plus mal, auquel cas ils recommenceront à magasiner, ou est-ce que ça engendrera une peur encore plus grande? Personne ne le sait.

Pour ce qui est de la chaîne d'approvisionnement, comme je l'ai dit tout à l'heure, nous sommes en train d'examiner les effets sur nos fournisseurs, parce que nous avons 271 fournisseurs importants au Canada. Il ne s'agit donc pas que d'une poignée de fournisseurs.

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

Monsieur Wallace.

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

Et merci à vous, messieurs, de vous être joints à nous ce soir.

Nous avons entendu les points de vue de beaucoup de gens. On a proposé l'idée de permettre un retrait des REER pour faire l'achat d'une voiture. C'est un programme qui est offert pour l'acquisition d'une maison, et je ne pense pas qu'on ait envisagé de permettre l'achat de voitures — mais je n'étais peut-être pas au courant —, alors je suis content qu'on ait proposé ça. Idéalement, il y a une petite différence entre la valeur de revente d'une maison et celle d'une voiture, mais c'est quelque chose à envisager.

L'organe de financement de votre société poursuit ses activités, je présume, et continue de prêter de l'argent pour la location de nouvelles voitures. Est-ce que c'est bien la situation de l'organe de financement de Honda?

**M. Jerry Chenkin:** Les activités se poursuivent, mais le niveau d'activité n'a aucun rapport avec ce qu'il était avant la crise financière.

**M. Mike Wallace:** Pouvez-vous me dire quelle proportion de vos activités du secteur automobile le crédit-bail représente?

**M. Jerry Chenkin:** Ça dépend des produits, mais cette proportion se situe entre 30 à 40 p. 100.

**M. Mike Wallace:** D'accord, alors les 12 milliards de dollars de la facilité de financement garanti que nous offrons seront utiles. C'est une partie de l'intervention.

L'autre chose dont nous discutons beaucoup ici, après avoir entendu tout le monde nous dire qu'il y a un problème du côté du crédit... et il y a une facilité pour ça. Que la somme soit suffisante ou non, ça a fait l'objet de débats, sans aucun doute. Cependant, l'envers de la médaille, c'est qu'il y a une ou deux sociétés qui viendront peut-être nous demander un prêt d'exploitation pour leur permettre d'éviter la faillite — dont les contribuables s'attendent à ce qu'il soit remboursé.

Du point de vue de l'équité, puisque vous ne faites pas partie de ces sociétés qui sont susceptibles de s'adresser à nous, y a-t-il un ensemble de critères que je devrais envisager, comme député, quant à la façon dont l'argent pourrait être utilisé, pour ne pas offrir un avantage indu au bénéficiaire du prêt sur les sociétés qui n'ont pas demandé de prêt?

**M. Jerry Chenkin:** C'est une bonne question.

Tout d'abord, vous avez tout à fait raison: nous n'avons rien demandé. Cependant, ce que nous demandons au gouvernement, c'est de s'assurer, peu importe ce qu'il fait ou le genre de programme qu'il crée, que les chances soient égales pour tout le monde au bout du compte.

Il y a eu par exemple plusieurs situations dans lesquelles les fonds accordés à nos concurrents ont été utilisés pour créer des mesures d'incitation à l'achat. Nous livrons donc concurrence sur le marché à une société qui utilise l'argent des contribuables pour financer un programme d'incitation avec lequel nous sommes en concurrence. Pendant ce temps-là, nous avons une usine à Alliston où on fabrique 390 000 véhicules par année. Nous devons protéger ces emplois.

**M. Mike Wallace:** D'accord.

Tout le monde est venu nous voir — Toyota, Honda, l'Association des fabricants internationaux d'automobiles du Canada — et beaucoup de gens nous ont dit, eh bien, nous ne demandons rien. Néanmoins, si le gouvernement du Canada — les contribuables — fournit de l'argent pour soutenir le papier commercial adossé à des actifs, par exemple, il contribue tout de même à l'accès au crédit, ce qui veut dire que vous avez quand même recours au gouvernement du Canada pour vous assurer que l'argent vous est accessible pour faire des prêts et offrir du crédit-bail.

N'est-ce pas le cas?

**M. Jerry Chenkin:** Encore une fois, je ne suis pas spécialiste dans le domaine des finances, mais je peux vous dire que le système est bloqué. Une fois qu'il sera débloqué, tout le monde en profitera, et pas seulement Honda ou une autre société. À l'heure actuelle, il y a un manque total de confiance chez les grandes institutions financières du monde et du Canada. Il faut que quelque chose débloque ça, et on a essayé de le faire dans de nombreux pays, mais personne n'y est parvenu jusqu'à maintenant, parce qu'il y a de nouvelles ondes de choc chaque jour.

● (2040)

**M. Mike Wallace:** Quelle proportion de vos produits fabriqués au Canada est vendue au sud de la frontière, aux États-Unis?

**M. Jerry Chenkin:** Environ 80 p. 100.

**M. Mike Wallace:** Il faut donc que les consommateurs américains achètent des véhicules pour que le secteur de la fabrication aille bien ici. Est-ce exact?

**M. Jerry Chenkin:** Tout à fait.

**M. Mike Wallace:** Savez-vous ce que l'administration fédérale des États-Unis fait pour faciliter l'accès des consommateurs au crédit?

**M. Jerry Chenkin:** C'est un sujet que je ne connais pas bien.

**M. Mike Wallace:** Vous ne connaissez pas bien le sujet.

Merci, monsieur le président. C'est tout pour moi.

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

Monsieur Vincent.

[Français]

**M. Robert Vincent:** Non, je n'ai pas de questions.

**Le président:** Pas de questions.

Monsieur Lake, avez-vous une question?

[Traduction]

**M. Mike Lake:** Je vais seulement poser une petite question.

J'aimerais entendre ce que vous avez à dire sur une chose qui n'a pas vraiment été abordée, par rapport à ce dont vous avez parlé un peu tout à l'heure, c'est-à-dire le fait que Honda fabrique autre chose que des voitures. L'une des questions qui me restent toujours en tête, si nous devons suivre ce processus... tout le monde parle du fait que, à l'issue de la restructuration, le secteur va être plus petit ici, en Amérique du Nord. De deux choses l'une: soit il y a des gens qui ne vont plus travailler dans le secteur de l'auto pour l'une des sociétés qui fabriquent — pour l'une des six sociétés j'imagine, qui fabriquent des voitures ici au Canada —, soit ils vont continuer de travailler pour l'une de ces sociétés, mais pas dans le secteur de la fabrication de voitures, et on n'en parle pas tant que ça. Je pense que vous avez effleuré le sujet, et personne d'autre n'en a parlé.

Est-ce que Honda a un modèle de diversification? Peut-être pourriez-vous nous expliquer la nature de ce modèle de diversification — vous en avez évidemment un — qui vous permet de tirer parti des investissements que vous avez faits dans le domaine de la technologie, dans l'expertise de vos travailleurs et dans une transition vers d'autres produits, ce qui vous permettra peut-être de continuer d'employer vos travailleurs alors que d'autres sociétés ne pourront pas le faire.

**M. Jerry Chenkin:** Il ne fait aucun doute que Honda est probablement l'une des sociétés qui bénéficient de la plus grande marge de manoeuvre dans le monde au chapitre de la diversification des gammes de produits, ainsi que de la capacité de prendre des décisions très rapidement et de réaffecter les ressources très rapidement. Un bon exemple, c'est que, alors que d'autres sociétés réduisent leurs dépenses en recherche et développement, Honda augmente les siennes de façon spectaculaire en ce moment, parce que nous savons que nous devons fournir les produits dont aura besoin ce nouveau monde qui s'en vient. Nous devons donc prendre des décisions difficiles rapidement et réaffecter notre effectif rapidement.

À Honda, vous ne travaillez pas pour une division, vous travaillez pour l'entreprise, alors les mutations du secteur de l'automobile vers celui des motocyclettes, de l'équipement motorisé ou du matériel nautique peuvent se faire très rapidement. J'en ai moi-même fait l'expérience au cours des 35 années que j'ai passées à travailler pour Honda. J'ai été affecté à toutes les gammes de produits et à toutes les divisions de l'entreprise.

**M. Mike Lake:** Ça m'amène à vous poser d'autres questions. Pour ce qui est de cette augmentation spectaculaire du côté de la recherche et du développement, pouvez-vous mettre un chiffre là-dessus, par rapport à ce qui se passe au sein des autres entreprises? Je sais que c'est difficile à l'heure actuelle, au moment où les sociétés réduisent leurs dépenses. Pouvez-vous mettre un chiffre là-dessus?

**M. Jerry Chenkin:** C'est difficile pour moi de le faire, parce que c'est évidemment une activité mondiale, mais Honda a toujours investi dans la recherche et le développement, sans égard à l'aspect rentabilité. Notre travail de recherche et développement dans le domaine de l'ingénierie est fait par une entreprise entièrement distincte qui est financée par Honda Motors. Cette entreprise a toujours pleinement bénéficié du soutien de Honda Motors, peut importe la situation financière de l'entreprise.

**M. Mike Lake:** Pour ce qui est des compétences particulières des travailleurs canadiens, et plus précisément des travailleurs canadiens du secteur de l'automobile — et il est bien connu que nous avons un important avantage sur le plan des compétences — où ces compétences pourraient-elles être mises à contribution, si ce n'est pas dans le secteur de l'auto? J'ai eu une conversation, par exemple,

avec quelqu'un du Sud-Ouest de l'Ontario qui parlait de faire fabriquer des éoliennes par les travailleurs formés dans le secteur de l'automobile. Pouvez-vous me donner des exemples de possibilités d'emplois pour certains de ces travailleurs au sein de l'économie de l'avenir?

• (2045)

**M. Jerry Chenkin:** Il est très difficile de faire des hypothèses à cet égard. Tout ce que je peux vous dire, c'est que la qualité des produits qui sont fabriqués dans notre usine d'Alliston est égale ou supérieure à celle de n'importe quel produit Honda fabriqué n'importe où dans le monde. C'est grâce aux gens.

**M. Mike Lake:** Très bien.

Merci.

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

Merci, monsieur Chenkin.

Une dernière question de la part de M. Masse.

**M. Brian Masse:** Merci.

Je ne voudrais pas négliger de vous poser la question que j'ai posée à tout le monde en ce qui concerne les frais bancaires liés aux prêts. Il est important — pour moi, en tout cas — que figure au compte rendu le fait que les taux d'intérêt des banques, pour les prêts, sont en ce moment entre — le chiffre que j'ai ici est celui d'une banque canadienne — 8 et 14 p. 100, pour les emprunteurs qui ont un bon dossier de crédit. Êtes-vous d'avis que c'est aussi quelque chose qui nuit au marché?

Je sais qu'il y a des prêts dont le taux d'intérêt va jusqu'à 30 p. 100 dans le secteur de l'automobile, d'après ce que j'ai entendu dire dans ma circonscription. Est-ce que c'est un problème qu'il est urgent de régler?

**M. Jerry Chenkin:** Nous savons que le coût d'emprunt a augmenté dans le cadre de la crise financière actuelle, et que l'accès au crédit est devenu beaucoup plus difficile, ce qui fait que les consommateurs sont comme en pleine tempête. Leur prêt leur coûte plus cher, s'ils arrivent à en obtenir un.

**M. Brian Masse:** C'est une métaphore que je déteste, parce que ce film ne finit pas très bien.

Je veux cependant être très précis. Votre organe de financement n'offre pas de prêts à 8 ou à 14 p. 100, n'est-ce pas?

**M. Jerry Chenkin:** Je ne peux pas parler de notre organe de financement captif, de ses taux courants.

**M. Brian Masse:** D'accord. Pourrions-nous faire verser cette information au compte rendu, si ce n'est pas un secret?

**M. Jerry Chenkin:** Non, nous pouvons le faire, en fait. Vous pouvez visiter [Honda.ca](http://Honda.ca) et obtenir directement cette information, monsieur.

**M. Brian Masse:** D'accord.

Merci.

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

J'aimerais remercier les deux témoins d'avoir discuté avec nous ce soir et d'être venus témoigner.

J'aimerais remercier tout particulièrement le personnel du comité du travail qu'il fait pendant ces longues journées et longues soirées. Merci à la greffière, à l'analyste, au personnel technique et aux interprètes de leurs efforts.

La séance est levée.









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

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

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

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

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

---

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

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