

[Texte]

are our market and with whom we are daily in the closest contact.

Secondly, our products are paid for from disposable income, the after-tax, after pension, after union dues, after welfare fund, after real estate taxes, after education taxes, after food, after clothing contributions and so on. This has to be considered as a vital factor in considering our industry and represents a very different state of affairs to that which exists in other sectors of the industry. This makes the shelter industry and matters affecting it a real personal concern of our customers and of builders alike.

Thirdly, although we are a large and dynamic industry directly contributing \$3.25 billion to Canada's GNP, and in 1969 produced 210,000 starts for shelter, we are not an industry of giants. On the fingers of two hands we can number the corporations who each produced 1,000 units or .5 per cent of the total annual production last year. What is to be clearly seen from this, gentlemen, is that our industry is composed to an extremely significant degree of small builders, subcontractors and suppliers.

In point of fact, it is this remarkable feature of the residential construction industry which gives it its resilience, flexibility, adaptability, mobility and, above all, a highly competitive viability which reflects so favourably upon the Canadian public in the provision of its shelter requirements.

In all that has been said and written of the White Paper and all the arguments which have ranged across its many facets, surely the one fact that seems to have emerged most clearly is that the proposals strike hardest at the small businessman.

It follows then that the residential construction industry is a prime target for such proposals and this, plus the highly capital intensive nature of our industry, leaves us and the Canadian home-owner very vulnerable to some of the White Paper's proposals. These can mean only, in the most capsuled form, that the cost of shelter must rise appreciably, that mortgage funds, particularly for investment properties, will be more difficult to attract and obtain than ever before. This, gentlemen, at a time when every level of Government and this industry is bending

[Interprétation]

l'appui de centaines de milles de propriétaires et de rentiers actuels ou futurs qui représentent notre marché et avec lesquels nous sommes en contact quotidien le plus étroit.

En deuxième lieu, il faut faire remarquer que nos produits sont payés à partir des revenus disponibles après que les impôts, les pensions, les cotisations de syndicat, le fonds de bien-être, les taxes immobilières, les taxes scolaires, ont été acquittées, après que la nourriture et le vêtement etc. ont été payés. Il faut considérer qu'il s'agit là d'un facteur essentiel lorsqu'on étudie notre industrie et qu'il y a là une situation qui est fort différente de celle des autres secteurs de l'industrie. Ceci par conséquent, fait de l'industrie domiciliaire et des questions qui s'y rapportent un domaine où les clients et les constructeurs ont un intérêt véritable personnel.

Troisièmement, bien que nous constituons une industrie importante et dynamique qui contribue directement pour 3.25 milliards de dollars aux produits nationaux bruts du Canada et qu'en 1969, nous ayons commencé 210,000 habitations, nous ne constituons pas une industrie de géants. Nous pouvons compter sur les doigts des deux mains le nombre de sociétés qui individuellement ont fabriqué mille unités ou .5 p. 100 de la production annuelle totale l'année dernière. Par conséquent, ce qu'il faut en conclure c'est que, messieurs, notre industrie se compose d'énormément de petits constructeurs, sous-entrepreneurs et fournisseurs.

En fait, c'est cette caractéristique remarquable de l'industrie de la construction domiciliaire qui lui donne sa souplesse, sa flexibilité, son adaptabilité, sa mobilité et, surtout, sa viabilité concurrentielle qui a des conséquences si bénéfiques pour le public canadien qui répond si bien à ses besoins.

Dans tout ce qui a été dit ou écrit au sujet du Livre blanc et dans tous les arguments qui ont été avancés au sujet des différents faits qui y étaient exposés il ressort, très certainement, clairement ce fait que ces propositions de réformes fiscales touchent le plus durement la petite entreprise.

Par conséquent, l'industrie de la construction domiciliaire se trouve être une cible de choix et par conséquent est touchée le plus par ces propositions compte tenu aussi de ce que notre industrie demande énormément de capitaux et, par conséquent, nous sommes ainsi que le propriétaire canadien très vulnérables aux coûts que portent certaines propositions du Livre blanc. Tout ceci ne peut que signifier, en résumé, que le coût de l'habitation va devoir s'élever d'une façon très importante, que les fonds affectés aux hypothèques, particulièrement en ce qui concerne les inves-