

Les crédits

sociétés pour qu'elles en fassent et créent ainsi des emplois.

L'autre question que l'opposition semble ne pas considérer, c'est celle de l'inflation et du taux d'escompte. Il est peut-être difficile de demander aux gens de se contenter de moins et de réduire leurs salaires pour que l'économie canadienne soit plus compétitive, mais laissez-moi vous donner un ou deux exemples qui portent sur cette question de la compétitivité canadienne. Ce sont des exemples pris dans ma propre circonscription de l'Ontario.

Si vous vous inquiétez de la capacité du Canada à soutenir la concurrence avec un taux d'inflation de 2 ou 3 p. 100, laissez-moi vous donner quelques exemples de ce qui se passe, pour que vous compreniez mieux que le problème va s'aggraver si l'on ne fait rien.

Lear Siegler, une société de ma circonscription vient de négocier une nouvelle convention collective. Je ne blâme ni la société ni le syndicat. C'est la libre entreprise. Les parties peuvent négocier comme elles veulent et tirer leurs propres conclusions. Le règlement prévoit une augmentation de 39 p. 100.

Le président du syndicat vient de se vanter que le salaire de début, à la fin de la convention, sera de 20,68 \$ l'heure. Parfait. Je suis heureux que ce soit possible. Mais ils ne se rendent pas compte que si les employés commencent à 20,68 \$ de l'heure à Whitby, en Ontario, pendant que d'autres commencent peut-être à 15 \$ ailleurs au Canada et peut-être 5 \$ ailleurs dans le monde, ils ne sont pas concurrentiels.

Cela ne semble pas les préoccuper. J'ai pris note de cette société pour une raison, c'est que je ne doute pas que dans six mois ou un an, le NPD va hurler dans cette chambre qu'une autre société vient de fermer en raison du libre-échange. Cela n'a rien à voir, bien sûr, avec le fait que le syndicat ait demandé et obtenu une augmentation de salaire de 39 p. 100.

Qu'arrive-t-il avec un règlement comme celui-là? Il est évident que la population de la circonscription se dit qu'elle veut la même chose.

Je vais vous donner un autre exemple. Les enseignants de ma circonscription viennent d'obtenir une augmentation de salaire de 14 p. 100. Parfait, c'est le libre processus de négociation. S'ils ont réussi à obtenir 14 p. 100, c'est qu'ils sont bons négociateurs. Ce que l'on ne voit pas dans

ce chiffre, c'est qu'ils ont également négocié une réduction du nombre d'élèves par classe, ce qui signifie que le conseil scolaire devra embaucher de nouveaux enseignants. Le conseil scolaire dit maintenant qu'il lui faut une augmentation de 15 p. 100 de taxe dans la municipalité.

Cela se répercute sur les résultats nets, en quelque part. En Ontario, on dit maintenant que les infirmières ont obtenu une augmentation de salaire de 29 p. 100. Ce n'est qu'une rumeur, cependant, et je ne suis pas sûr du chiffre exact, mais il semble que c'est confirmé dans plusieurs régions. Très bien, c'est le résultat du processus de négociation collective, et je le respecte.

Voici où je veux en venir: lorsque le taux d'inflation s'élève à 5 p. 100 et qu'on négocie des augmentations de salaires de 13 et 14 p. 100, il faut comprendre que les autres personnes qui vivent dans la région commencent à regarder ces chiffres et à dire qu'elles veulent la même chose. Si elles obtiennent toutes la même chose, elles deviennent moins compétitives.

Par conséquent, dans ma circonscription, des maisons qui se vendaient 100 000 dollars se vendent maintenant 250 000 dollars. Dites-moi ce que les travailleurs ont gagné. Qu'ont-ils gagné à doubler leur salaire si le coût des maisons a été multiplié par deux et demi. Je ne sais pas. Je ne dis pas quel phénomène est la cause de l'autre. Je ne sais pas lequel vient le premier.

Je peux vous dire une chose, en tout cas. Pendant que des groupes demanderont et obtiendront beaucoup plus, il y en aura d'autres, même ici au Canada, qui travailleront pour un salaire moins élevé. Ils seront compétitifs et ce sont eux qui auront les emplois, et ces emplois déménageront de ville en ville jusqu'à ce que notre société accepte que nous devons relever ce défi ensemble.

C'est pourquoi le gouvernement a proposé cette stratégie de la compétitivité. C'est une bonne stratégie. Dans le cas que j'ai mentionné, les travailleurs de la Lear Siegler qui ont réussi à obtenir une augmentation de salaire de 39 p. 100, tant mieux pour eux.

Si, en même temps, ils ont augmenté leur production de 39 p. 100, c'est formidable. Voilà ce qu'on appelle la compétitivité. L'effet net sur le consommateur est marginal parce qu'ils produisent beaucoup plus. L'effet net sur les résultats de la société est marginal parce qu'elle vend plus, ce qui est aussi à l'avantage de ses employés.

Ce que je veux dire, c'est que si nous sommes tous solidaires et si nous nous rendons compte du problème, il