

Loi sur les banques

beaucoup—alors que l'inflation est à 9.5 p. 100. Mais que s'est-il passé pour les banques au cours de cette année difficile? La bonne vieille Banque Royale, la plus grosse du Canada, a réussi à faire passer son revenu de 2.44 milliards de dollars à 2.74 milliards, soit une augmentation de bénéfices de 12.3 p. 100 en une année. Cela dépasse de beaucoup tous les accords salariaux dont j'ai connaissance, de même que les marges bénéficiaires de n'importe quel autre secteur de l'économie canadienne.

Dans notre pays, les banques bénéficient de privilèges extraordinaires. Les revenus de la Banque de la Nouvelle-Écosse sont passés l'année dernière de 1 milliard et demi à 1.7 milliard de dollars, soit une augmentation de 13.3 p. 100, et il en va de même pour toutes les banques. L'année dernière, elles ont retiré plus qu'elles ne méritaient de l'économie. Qu'est-ce que le gouvernement fait à ce propos? Il retarde les changements à la loi sur les banques.

S'il est une chose que les membres de la Chambre devraient faire, c'est bien de changer la façon dont nous contrôlons les opérations de banque au Canada. A moins que nous ne puissions rendre le système bancaire concurrentiel, nous devrions songer à établir un réseau de banques publiques. Il faut que ce soit l'un ou l'autre. Nous ne pouvons continuer avec le système actuel qui réunit tous les inconvénients des deux régimes, public et privé, en matière de financement des entreprises du pays et de création d'emplois. C'est le petit entrepreneur qui fournit la plupart des emplois. Son entreprise comporte une forte proportion de main-d'œuvre; il a besoin d'aide. Il n'a pas atteint le stade de la technologie intensive, il ne tente pas de se débarrasser de ses travailleurs à cause de la capitalisation de son industrie. Si jamais nous réussissions à accroître le nombre d'emplois, ce sera dans le secteur tertiaire et dans celui de la petite entreprise. Nos efforts devraient porter sur ce secteur si nous voulons réduire le chômage.

Le gouvernement n'a jamais de réponse à donner lorsque nous lui demandons de présenter une mesure sur les opérations bancaires qui réglerait la concurrence et obligerait les banques à offrir de petits prêts et à en augmenter le montant. Même la loi sur les prêts aux petites entreprises prévoit un plafond de \$75,000. Quiconque connaît un peu le monde des petites entreprises sait fort bien qu'on ne va pas loin avec \$75,000, et pourtant la loi sur les prêts aux petites entreprises fixe quand même ce plafond—et encore s'agit-il d'obtenir de l'argent en vertu de cette loi. Dans bien des cas, il n'y a pas d'argent disponible. Aucune loi n'oblige une banque à prêter de l'argent à faible taux d'intérêt. Il aurait précisément fallu commencer par adopter des mesures législatives visant à aider les petites entreprises et à réglementer et contrôler les banques, afin qu'elles accordent des prêts plus élevés à faible taux d'intérêt. Je voudrais que nous en arrivions au point où quatre banques se battent pour financer un nouvel homme d'affaires. Dans le contexte actuel, il faut presque enfoncer la porte du directeur de banque rien que pour pouvoir aller lui dire bonjour. Et il est si suffisant et effronté qu'il s'en fiche éperdument parce qu'il fait son argent à prêter aux gros emprunteurs traditionnels ou à s'accommoder des concessions américaines qui prolifèrent un peu partout au Canada. Les banques canadiennes feraient mieux de s'intéresser sinon elles vont se retrouver avec des changements qui les paralyseront complètement. Elles n'ont pas cherché à créer des emplois chez

nous et les profits énormes qu'elles ont réalisés depuis deux ans et le peu d'aide qu'elles ont apporté aux petites entreprises montrent bien leur carence dans ce domaine.

Le gouvernement devrait offrir des cours de formation spéciale pour les entrepreneurs. J'aimerais voir cela se faire au niveau du secteur privé. Nous devons subir une forte concurrence de la part des entrepreneurs américains en partie à cause de leur marché plus vaste, en partie à cause de la plus grande variété dont ils disposent et en partie à cause du plus grand nombre de gens qu'ils ont pour faire l'essai de leurs produits. Notre problème c'est que notre population est clairsemée: il y a le sud de la province, le secteur Toronto-Montréal, mais en général il est très difficile de faire l'essai d'un produit au Canada, contrairement aux États-Unis qui comptent des grands centres d'essai comme l'agglomération de New York avec ses 10 millions d'habitants. Nous n'avons pas assez essayé de régler ce problème, mais une façon serait d'offrir un programme de formation spéciale à l'intention des entrepreneurs canadiens. Ces cours pourraient être dispensés dans les universités ou les écoles techniques. Nous ne pouvons créer plus d'emplois sans fournir une certaine aide à nos petits entrepreneurs.

● (2022)

L'Allemagne de l'Ouest, le Japon et de nombreux autres pays occidentaux ont mis sur pied des sociétés qui s'occupent de commerce international. Leur but est d'entrer en contact avec des hommes d'affaires à l'étranger, de négocier des contrats puis, d'en confier l'exécution à de petites entreprises locales.

Notre propre Société pour l'expansion des exportations, qui devrait se montrer active dans ce domaine, continue malheureusement à privilégier les grandes sociétés aux dépens des petites entreprises. Encore une fois, il en découle que les entreprises plus importantes, qui ont tendance à être, soit possédées, soit contrôlées par des intérêts étrangers, reçoivent, et de loin, davantage d'aide de la SEE.

Nous devrions consacrer une fraction garantie des dépenses gouvernementales à la petite entreprise, de façon à permettre à ces hommes d'affaires de prendre de l'expansion et de concurrencer à un niveau plus élevé. Cela a été tenté avec succès aux États-Unis. Les Américains ont décentralisé leurs achats dans des domaines qui en avaient besoin, mais là encore ils ont jugé nécessaire que ces produits soient manufacturés par la petite entreprise.

Nous devons envisager la suppression de la taxe de vente, qui est extrêmement régressive, non seulement du point de vue de l'acheteur, mais également du petit homme d'affaires. Nous ne pouvons continuer à attacher ce boulet à son produit et ensuite à espérer qu'il ait du succès. Parce qu'il représente le dernier secteur où se livre une véritable concurrence dans notre économie, nous le désavantageons de plus en plus.

Je ne crois pas un instant que les divers secteurs de notre économie se fassent le moins de concurrence l'un l'autre. Comme la plupart des gens, je crois que les prix sont fixés à l'avance, mais ils ne le sont pas à ce niveau inférieur. Demandez au petit boutiquier quel genre de concurrence il livre à La Baie, à Woodward ou à Eaton. Ces magasins peuvent bénéficier de rabais importants à l'achat de leurs produits. Le petit commerçant, lui, n'a d'autre choix que de les acheter à un prix