

[Texte]

**Mr. Deans:** Jim, what are SODEQs?

**Mr. Bennett:** SODEQ, Ian. It is the Quebec equivalent of a small business development corporation. They started it in Quebec and then Ontario copied the concept, and Nova Scotia, I gather, and perhaps British Columbia will bring in a form of equity development corporation some time in the near future.

**Mr. Deans:** Thank you.

**Mr. Bennett:** When I am finished this particular speech or before then, Miss Johnston, who worked for the Toronto Stock Exchange before coming back to our organization, could give you a lot more information about the lack of equity financing.

• 0920

This is one of the major problems for small firms, both inside Canada and abroad, and if this internal financing, either through something like a development corporation or through different capital gains treatment, were improved we would have an awful lot more firms with the financial capability of financing their own exports. If we had another thousand CAEs, if we had another thousand high technology export firms in Canada, exports might be one way of helping with the deficit. But at this point, since our exports in manufactured goods only amount to about 40 per cent of our imports, we think that to realistically look at reducing the deficit by exports is the wrong priority.

The market we have to look at is the Canadian market. We have quotes from Quebec Department of Industry officials that their two best foreign offices are in Toronto and Edmonton, and the Province of New Brunswick buys more from Ontario firms than all the countries in Europe put together.

The fact that we have a \$17 billion deficit, the fact that we import \$49 million worth of manufactured goods per year shows that we have a very, very good market here and we are not doing enough.

In terms of machinery alone, 77 per cent of all the machinery for this market is imported. In terms of mining machinery and an awful lot of other development related material, Canada is going to be one of the biggest machinery markets, and here we are supplying 23 per cent of our own demand.

So, our suggestion is that, during the next year or so more, emphasis should be put on import substitution. We spend approximately \$15 million a year on the program for export marketing development and we get about a 15 per cent success rate on that money that is invested. I think we would have a lot better success rate if we invested that money in Canada. Perhaps in the fiscal year 1981-1982, they could either take that money or match that money and use it for trade shows, trade development and marketing trips here in Canada.

[Traduction]

**M. Deans:** Jim, que sont les SODEQ?

**M. Bennett:** La SODEQ, Ian. Il s'agit de l'équivalent québécois d'une société pour l'expansion de petites entreprises. Le Québec a créé une telle société et, par la suite, l'Ontario a copié cette formule, de même que la Nouvelle-Écosse, et, à ce que je comprends, il est possible que la Colombie-Britannique crée bientôt un genre de société pour l'accroissement du capital-actions.

**M. Deans:** Merci.

**M. Bennett:** Lorsque j'aurai fini mon exposé, ou peut-être avant, M<sup>lle</sup> Johnston, qui a travaillé à la bourse de Toronto avant de revenir au sein de notre organisation pourra vous fournir tous les renseignements voulus concernant le manque de financement par actions.

Il s'agit de l'un des principaux problèmes auxquels sont en butte les petites entreprises, au Canada et à l'étranger, et si ce financement interne était amélioré, par l'entremise d'un organisme comme une société pour l'expansion ou d'un régime fiscal différent au chapitre des gains en capital, bien plus de sociétés seraient en mesure de financer leurs propres exportations. Si nous disposions de mille CAE de plus et d'un autre millier d'exportateurs axés sur la technologie de pointe au Canada, les exportations pourraient représenter une façon d'aider à combler le déficit. Toutefois, à l'heure actuelle, puisque nos exportations de biens fabriqués ne représentent qu'environ 40 p. 100 de nos importations, nous croyons qu'il est erroné d'envisager comme priorité de réduire le déficit au moyen des exportations.

Le marché auquel nous devons nous attacher est le marché canadien. Selon certains représentants officiels du ministère de l'Industrie du Québec, leurs deux meilleures filiales étrangères se trouvent à Toronto et à Edmonton, et le Nouveau-Brunswick achète de sociétés ontariennes une plus grande quantité de produits que tous les pays d'Europe réunis.

Le fait que nous accusions un déficit de 17 milliards de dollars, allié au fait que nos importations de produits manufacturés s'élèvent chaque année à 49 millions de dollars, prouve que nous avons sur place un très très bon marché et que nous ne nous en occupons pas suffisamment.

Sur le seul plan des machines, notons que 77 p. 100 de toutes les machines vendues au Canada sont importées. En ce qui concerne les machines pour l'extraction minière et bien d'autre matériel servant à l'exploitation, le Canada comptera bientôt parmi les plus importants marchés de machines; les Canadiens répondent à 23 p. 100 de leurs propres besoins.

Ainsi, nous proposons, au cours de la prochaine année, de mettre l'accent sur le remplacement des importations. Nous consacrons environ \$15 millions par année au programme axé sur la mise en marché des exportations, et le rendement de cet investissement ne s'élève qu'à quelque 15 p. 100. Selon moi, le rendement serait bien supérieur si nous investissions ces fonds au Canada. Peut-être, au cours de l'année financière 1981-1982, pourrait-on utiliser ces fonds ou des crédits équivalents pour organiser des expositions commerciales, des programmes