

- le programme de stimulants aux exportations (DISC)
- les centres de recherche et de développement plus perfectionnés
- le personnel de gestion plus expérimenté,
- le climat plus favorable des relations de travail car les syndicats y sont moins politisés et
- une main-d'œuvre non syndiquée peut être engagée dans certains États du Sud.

Le cours élevé du dollar canadien en 1975 et en 1976 a aussi été cité comme un véritable encouragement au déplacement des entreprises vers les États-Unis.

En débattant la question de la fuite des capitaux et des entreprises vers les États-Unis, de nombreux témoins se sont élevés contre l'état déplorable du climat des affaires au Canada. A maintes reprises, les hommes d'affaires canadiens ont fait allusion à la fausse notion que beaucoup ont du profit. A ce sujet, M. Walter Ward, président de la *Canadian General Electric*, rappelait au Comité que la proportion des profits par rapport aux ventes dans son entreprise était demeurée inférieure à 4% au cours des dernières années, alors que le rendement des investissements s'était maintenu à environ 10%. Non seulement ces profits n'étaient pas nets en raison de l'inflation, mais il avait fallu les réinvestir en immobilisations ou pour le renouvellement des stocks dont le coût était maintenant beaucoup plus élevé (I, 38:21). M. R. W. Chorlton de la *Wajax* a été plus mordant:

De nos jours, le mot profit a une nuance péjorative et beaucoup croient que les entreprises prospères accaparent les richesses de la société pour satisfaire leurs infâmes besoins. La vérité est tout autre. Les profits réalisés par les sociétés canadiennes constituent le sang de notre économie, et si les socialistes doctrinaires réussissent à nous convaincre du contraire notre survie économique sera moins qu'assurée. (9:22)

Les hommes d'affaires se sont notamment montrés mécontents et inquiets du haut degré d'intervention des pouvoirs publics dans le marché canadien. Pour bien illustrer leur sentiment, ils ont cité en exemple les difficultés que leur posent les décisions imprévisibles du gouvernement. D'aucuns ont affirmé que certaines entreprises industrielles, dont l'administration doit s'appuyer sur une planification financière de longue haleine et dont la rentabilité n'est souvent assurée qu'après plusieurs années, étaient condamnées à végéter en raison de l'incertitude suscitée par certaines décisions gouvernementales. C'est en ces termes que M. W. A. Darby, comptable général à la division de l'impôt à la Stelco, rappelait les problèmes que posent aux sociétés commerciales les stimulants fiscaux.

Tout stimulant devrait être mis en place pour une longue période. Vous ne pouvez pas vous lancer à fond de train dans les dépenses de capital et ensuite freiner, par intermittence. Il faut planifier à l'avance. Il est impossible de réagir rapidement. Il faut que cela devienne une partie intégrante de la fiscalité canadienne de façon à nous permettre d'évaluer, lorsque nous planifions à long terme, quel sera le rendement de nos investissements. (II, 8:58).

De son côté, M. Carl Beigie, de l'Institut de recherche C. D. Howe, établissait la distinction entre les théories que professent apparemment les gouvernements américain et canadien à cet égard. Au Canada, on a eu tendance à « multiplier les réglementations et les offices de commercialisation, à accroître l'intervention gouvernementale et les contrôles des exportations. » (I, 29:13). Les hommes d'affaires et les chefs syndicaux n'ont cessé de reprendre ce thème devant le Comité, les deux