

[Text]

to exports, whether it is the domestic market, whether it be manufacturing or resources, that sees in the notion of a trading corporation, either large private or large public, a high priority in improving the performance of the manufacturing sector in particular, or the nation in general.

The bare fact of the matter is that we do not have enough companies producing enough products in demand in world markets. We have a branch plant sector which tends to rely on obsolescent technology that is not going to go overseas, and even it were allowed to go overseas, no one wants the product. We have a huge population of very small manufacturers for whom it is a life decision to export until they can grow big enough to get the kind of market place muscle they need to ride out the period which is inevitably precarious in export markets.

Therefore, you have to come back to what is it that a national trading corporation is going to flog on, whether it be private or public? What is it going to have to sell, world markets?

• 0945

I just completed a study of ten medium-sized high technology companies. They have products to sell and they are selling them; 60 per cent of their output is getting exported because they generate high earnings and are able to retain those earnings in the form of equity which they finance from internal sources. They do not get any of that financing through the banking system. They need insurance to continue to do it but, most importantly, they need equity; they need more and more equity. They need on balance 100 per cent more equity than they had, and I arrived at that from studying their balance sheets over the past five years; they are very, very thin. And those are the companies on which our future export performance will be based. So for us, the central issue is, how do you take a huge population of very small firms and start to graduate them to more medium-sized firms that have the capacity to move in world circles?

Mr. Bennett: Could I make one elaboration on what Pat just said about small firms and getting them to graduate to medium-sized firms. One of my friends is looking at buying a firm here in Toronto which is a very successful small-sized firm. That firm has the potential to export, has the potential to become a much bigger firm than it is, but the owner has taken the position that far too many of our firms have, that why should they move from the more reasonable small business tax level to almost double that rate of a large firm tax in one chunk; consequently, Who needs the hassle, I will stay at my \$150,000-a-year retained profits. I am not going to bother growing, I am not going to take any of the risks because there is no incentive, there is no return. If I increase my sales if I

[Translation]

qui, dans notre pays, s'occupe des exportations, qu'il s'agisse du marché national, du secteur de la fabrication ou des ressources, qui soit d'avis qu'une importante société du commerce, privée ou publique, représente une priorité en ce qui a trait à l'amélioration du rendement du secteur manufacturier, en particulier, ou du pays tout entier.

Le fait est qu'il n'existe pas un nombre suffisant de sociétés qui produisent une quantité suffisante des produits pour lesquels il existe une demande sur les marchés mondiaux. Nous avons, au Canada, un secteur composé en majeure partie d'usines-filiales qui ont tendance à axer leurs opérations sur des techniques désuètes, qui ne se retrouveront jamais sur des marchés extérieurs, et dont, même si c'était le cas, personne ne voudrait. Le Canada compte un grand nombre de très petits fabricants pour qui la décision d'exporter est une question de vie ou de mort jusqu'à ce qu'ils soient suffisamment importants pour jouir, sur ces marchés, du genre de pouvoir dont ils ont besoin pour traverser la période inévitablement précaire de leur entrée sur les marchés d'exportation.

Par conséquent, il faut en revenir à déterminer les produits qu'une société nationale du commerce, privée ou publique, vendra sur les marchés mondiaux?

Je viens de terminer une étude sur dix moyennes entreprises œuvrant dans le domaine des techniques de pointe. Elles ont des produits à vendre et les vendent effectivement; 60 pour cent de leur production est exportée parce que cette dernière rapporte des revenus élevés que les sociétés peuvent conserver sous forme de capitaux propres qu'elles financent au moyen de sources internes. Elles ne font aucunement appel aux banques pour obtenir ce financement. Elles ont besoin d'assurance pour poursuivre leurs activités, mais c'est plus important, elles ont besoin de capitaux propres et ce, de plus en plus. En moyenne, elles ont besoin d'un capital deux fois supérieur à celui dont elles disposaient, et j'ai obtenu ces statistiques en étudiant leurs bilans pour les cinq dernières années. La marge est mince, très mince. Et il s'agit là des sociétés dont dépend notre avenir sur les marchés d'exportation. Ainsi, en ce qui nous concerne, il s'agit principalement de déterminer comment il est possible de prendre un grand nombre de très petites entreprises et d'en faire graduellement des entreprises de moyenne envergure qui soient capables d'évoluer sur la scène mondiale.

M. Bennett: Pourrais-je apporter une précision concernant ce que Pat vient de dire. Un de mes amis envisage d'acheter, ici à Toronto, une petite entreprise très prospère. Cette entreprise peut exporter, peut prendre beaucoup d'expansion, mais le propriétaire partage l'avis qu'ont émis bien trop de propriétaires d'entreprises canadiennes, à savoir pourquoi devrait-il passer, d'un seul coup, de la fourchette d'impôt relativement raisonnable à laquelle sont assujetties les petites entreprises à la fourchette deux fois plus stricte à laquelle sont assujetties les grandes entreprises; par conséquent, le propriétaire se dit: Évitez les problèmes, je m'en tiendrai aux \$150,000 de profits qui me reviennent par an. Rien de sert de prendre de l'expansion, je ne prendrai pas le risque, car rien ne m'y incite, cela ne