

[Texte]

want to see that our business is growing before they will lend us a little more this year than they did last year, if we are going to grow at all. If no other industry needs the facility of a split rate tax I think the residential construction industry undeniably does.

Very briefly and quickly, simply just look at a case of what happens and it is a case so typical of hundreds in the component parts of our industry. A small builder who builds 20 houses a year is working to the geographical, financial and physical parameters that are possible for him. Twenty houses selling at \$25,000 a piece; he has a \$50,000 turnover if he is a fairly efficient operator, he will earn 5 per cent or \$25,000 before taxes. After his present taxes, he will retain very nearly \$20,000. After the proposed new 50 per cent tax, he would retain \$7,475.

What options would be opened to this businessman merely to hold his present position? How could he operate to stand still financially against the new rate? Could he increase his prices on a product already too high for the largest part of his potential market? In this case, could he increase to \$40,000, that \$25,000 house? Impossible. Could he then build more houses? Thirty-two would be the number required to enable him to do this instead of 20. Gentlemen, he is already at his limit of physical and financial resources and without substantially increasing, his overheads for increased supervision and every other phase of his business which would take his earnings down. No, that option is not left to him.

It is clear, I think, what the answer is. He will say in the manner of our people, "To hell with the lot of it. I was a bricklayer before and I will be one again. I will work just 40 hours a week and I will earn \$14,250 a year instead of batting my head for 60 hours a week, worrying about my business and earning \$7,475." This, gentlemen, is just what will happen. You will see the elimination of the absolute lifeblood of our business and our industry, the small builder.

I say, gentlemen, on a personal note as a man who has spent 45 continuous years in

[Interprétation]

qui pour nous est examinée non pas pour nous fournir des sûretés, dans notre cas, mais est examinée par des prêteurs hypothécaires qui veulent savoir si notre entreprise est florissante avant de nous prêter un peu plus cette année que l'année dernière, qui veulent savoir si nous allons prospérer. S'il n'y a pas d'autre industrie qui a besoin de cette imposition selon des taux répartis, scindés, je crois que dans le cas de la construction domiciliaire nous en avons absolument besoin.

Pour exposer brièvement et rapidement la situation, examinons ce cas qui est celui de centaines de sections de notre industrie: un petit constructeur qui construit vingt maisons par année travaille dans le cadre géographique, financier et physique où il peut opérer. Ainsi, vingt maisons à \$25,000 chacune, et qu'il a un chiffre d'affaires de \$50,000 alors il constitue un exploitant assez efficace, il gagnera 5 p. 100 des \$25,000 avant toute déduction d'impôt. Dans le cadre de la pollution actuelle, il conservera près de \$20,000 après que l'on appliquera certaines positions nouvelles proposées de 50 p. 100, il ne conservera que \$7,475.

Que pourrait faire cet entrepreneur simplement pour rester dans sa situation actuelle? Pourrait-il augmenter ses prix sur un produit qui se vend déjà trop cher dans la plus grande partie du marché qui pourrait lui être ouvert? Pourrait-il, dans le présent cas, augmenter à \$40,000 le prix de ses maisons de \$25,000 à l'heure actuelle? C'est possible. Pourrait-il construire plus de maisons? Il lui faudrait construire 32 maisons au lieu de 20, monsieur, cet entrepreneur se trouve déjà à la limite de ses ressources matérielles et financières et il lui faudrait augmenter substantiellement ses frais généraux du fait de la surveillance accrue et des frais accrus dans tous les autres stades de son entreprise, ce qui réduirait ses gains. Par conséquent, cette dernière possibilité, cette dernière solution ne lui est pas offerte.

Je crois que la solution est claire: il dira comme le disent nos gens: Que le diable les emporte, j'étais maçon avant d'être entrepreneur et je reviendrai à mon ancien métier. Je travaillerai 40 heures par semaine et je gagnerai \$14,250 par année au lieu de me casser la tête pour travailler 60 heures par semaine, me faire du souci au sujet de mon entreprise et ne gagner que \$7,475. Ceci, messieurs est ce qui va arriver. Vous allez assister à la disparition de ce qui fait la vie même de notre travail de notre industrie, c'est-à-dire à la disparition du petit constructeur.

Je dirai, messieurs, pour ajouter une note personnelle à titre de travailleur qui a consa-