

L'Adresse—M. Gillespie

général des salaires à l'usine visée, et elles pourraient ainsi calculer bien à l'avance exactement de quels montants elles ont besoin pour diverses hausses du niveau d'emploi. Cela permettrait aux hommes d'affaires canadiens de calculer à l'avance quelles économies ils pourront réaliser au niveau des frais de main-d'œuvre en faisant de nouvelles affaires, ce qui serait possible grâce aux stimulants à l'emploi. Toutes les nouvelles affaires ainsi réalisées représenteraient un gain net pour l'emploi canadien.

● (1412)

Comme Votre Honneur le sait, un chômeur reçoit les deux tiers de son ancien salaire ou traitement lorsqu'il est sans travail et touche des prestations d'assurance-chômage. Si un tiers de son salaire précédent est mis à la disposition d'un employeur éventuel, celui-ci peut alors obtenir certains contrats qu'il lui était impossible d'avoir jusque-là, et donner ainsi du travail à ces chômeurs, la personne aura alors la satisfaction de travailler au lieu de rester à ne rien faire. En même temps, elle sera rayée de la liste des chômeurs, fera un apport concret à l'économie et versera donc des impôts sur le revenu au gouvernement. Pour financer ces stimulants à l'emploi, nous devrions pouvoir disposer d'une grande partie des crédits qu'alloue chaque année le gouvernement à l'assurance-chômage. Cette année, selon les prévisions, la contribution du gouvernement sera d'au moins deux milliards de dollars sur les quatre milliards et plus qui seront versés en prestations.

Le deuxième point que j'aimerais aborder est la nécessité d'accroître notre productivité économique afin d'abaisser nos prix de revient et nos prix de vente et devenir de plus en plus concurrentiels sur le marché. Pour ce faire, nous devons offrir des stimulants qui donneront aux producteurs la garantie qu'ils seront en mesure de payer la nouvelle usine, les nouvelles machines et les nouveaux systèmes de production qu'ils devront acheter dans un délai raisonnable et leur faciliter ainsi la tâche pour effectuer les grosses dépenses qui s'imposent.

Voici le genre de stimulants auxquels je pense: on pourrait amortir en deux ans toutes les dépenses d'immobilisations et les entreprises seraient récompensées à la fin de l'année, au moyen d'une prime qui serait proportionnelle à l'augmentation de leur productivité pendant l'année, par rapport à l'année de base, soit la dernière complète avant que le programme n'entre en vigueur.

Ce genre de stimulants a permis d'accroître considérablement la productivité dans les pays comme le Japon et l'Allemagne de l'Ouest, où l'on a obtenu des résultats spectaculaires depuis la fin de la Seconde Guerre mondiale. Je ne vois pas pourquoi de tels stimulants ne donneraient pas d'aussi bons résultats dans notre pays.

Des voix: Bravo!

M. Hees: Je voudrais traiter des mesures à prendre pour promouvoir les travaux de recherche et de développement effectués par l'industrie dans notre pays. Si nous avons eu aussi souvent recours aux investissements étrangers dans le passé, c'est notamment parce que ces investissements étaient assortis de la technologie produite par la recherche effectuée dans leur pays d'origine. Pour devoir moins compter sur les investissements étrangers, pour pouvoir conquérir de nouveaux

marchés en quête de produits nouveaux et mieux conçus, et pour faire baisser nos prix de revient tout en améliorant notre position concurrentielle, il est évident qu'il faut considérablement accroître la recherche et le développement effectués au Canada.

A cette fin, nous devrions autoriser les industriels à amortir 200 p. 100 du coût des dépenses courantes et des dépenses en capital consacrées à la recherche et au développement, en plus des coûts engagés pendant l'année de référence, à savoir la dernière année entière qui précède l'entrée en vigueur du programme. En plus de l'amortissement du coût intégral des immobilisations en une année, cette mesure accordera une très importante récompense en espèces à la compagnie qui entreprend la recherche. Ce genre de programme a réussi à augmenter sensiblement le volume de la recherche industrielle dans les pays où il a été appliqué, et je suis convaincu qu'il s'avérera aussi efficace au Canada si le gouvernement accepte de l'appliquer.

La quatrième mesure d'encouragement que je propose est destinée à promouvoir les ventes sur le marché d'exportations. Étant donné que nous sommes à la merci du marché américain puisque 70 p. 100 de nos exportations sont dirigées vers ce marché, et comme les États-Unis s'acheminent dans la voie du protectionnisme, il est devenu particulièrement nécessaire de nous trouver de nouveaux débouchés si nous voulons augmenter le volume de nos exportations, ou même les maintenir à leur niveau actuel.

Pour vendre à l'étranger, il faut d'abord franchir quatre étapes avec succès: premièrement, se rendre à l'étranger et entrer personnellement en contact avec les acheteurs éventuels; deuxièmement, déterminer quel produit peut se montrer concurrentiel sur ces marchés; troisièmement, revenir au Canada et fabriquer ce produit concurrentiel; et quatrièmement, bien présenter ce produit aux clients éventuels.

Les mesures incitatrices permettraient aux producteurs de déduire 200 p. 100 de tous les frais subis pour faire des voyages à l'étranger, pour présenter leurs produits à des foires commerciales à l'étranger et l'excédent de toutes les dépenses subies pour promouvoir les ventes sur le marché de l'exportation par rapport à celles qui ont été faites au cours de l'année de base, c'est-à-dire l'année précédant la mise en application du plan. Toutes les dépenses de ce genre seraient non seulement déduites pour l'année où elles ont été faites, mais une prime considérable serait versée à la société pour l'augmentation de ses activités visant à promouvoir les ventes. Ces mesures stimuleraient fortement ces activités qui sont indispensables si on veut augmenter le volume des ventes.

Le gouvernement devrait aussi jouer un rôle dans la bataille des marchés en organisant le transport par avion d'acheteurs éventuels; c'est une opération qui consiste à inviter au Canada une fois par an de gros clients étrangers éventuels pour leur faire voir les produits canadiens présentés dans des expositions commerciales géantes à Montréal, à Toronto, à Winnipeg et à Vancouver ainsi que notre machinerie lourde dans les usines où elles sont fabriquées. Ces méthodes ont toujours donné des résultats spectaculaires et leur coût a été plusieurs fois défrayé par l'accroissement des ventes qu'elles ont suscité.