

*Petite entreprise*

étriquée. Bien sûr, le critère de la direction ou de la gestion par le propriétaire n'est pas à écarter. Mais comme le ministre l'a bien fait remarquer, il aboutit à une définition un peu étroite qu'il y aurait lieu d'élargir et d'assouplir. Et l'on peut dire de façon générale que nous savons bien en Chambre de quoi il s'agit à ce sujet.

Dans ma région du nord-ouest de l'Ontario, on constate certains problèmes qui se posent aux collectivités et aux chefs de petites entreprises. Je vois des choses que les gouvernements sensibilisés à ces problèmes peuvent faire pour en résoudre certains. Je dois reconnaître que pendant mes trois ou quatre premières années à la Chambre, je n'étais pas tellement satisfait de la façon dont on considérait les chefs des petites entreprises. J'avais le sentiment que les services du ministère de l'Industrie et du Commerce s'intéressaient surtout aux grosses entreprises et aux grosses affaires, que seul le gigantisme les intéressait. Mais je pense que depuis quelques années, depuis que deux ministres se sont occupés de la question, il y a eu une singulière amélioration. On a pris conscience de la question. Il me semble que certaines localités et certains chefs de petites entreprises, particulièrement dans le secteur de la fabrication ont besoin de plus d'aide en matière de gestion.

Il y a également un ou deux autres points que j'aimerais souligner. Tout d'abord prenons une situation théorique. J'aimerais citer l'exemple d'une collectivité disposant d'amples ressources forestières, de la main-d'œuvre spécialisée capable de travailler le bois, connaissant bien le secteur des copeaux, et ayant besoin de créer des emplois. A propos, le marché de l'industrie des copeaux prend beaucoup d'expansion, notamment aux États-Unis. C'est le type même de situation que l'on trouve couramment dans les localités du nord de l'Ontario.

Lorsque les gouvernements font face à une situation de ce genre, ils peuvent y remédier et favoriser la création d'emplois. L'argent est un des facteurs primordiaux, mais je pense qu'il ne posera aucune difficulté, car nous nous orientons dans une direction où il est plus facile de trouver les fonds nécessaires, au moins dans la plupart des cas. Il faudra probablement trouver, en plus du personnel à même de diriger l'unité de production, le personnel de gestion compétent. Il ne faut pas oublier l'art de trouver les débouchés nécessaires. C'est le plus souvent cette question de débouchés qui échappe au petit entrepreneur, car le marché peut être sous le contrôle de grosses entreprises et de sociétés imposantes. D'après les entretiens que j'ai eus avec quantité de petits chefs d'entreprises et avec les représentants de localités et de groupes industriels qui cherchent à s'orienter vers de nouvelles activités, c'est ce genre d'appui qui leur manque le plus.

Je crois donc devoir ajouter ici que nous sommes dans une situation économique assez heureuse qui devrait faciliter la tâche des petites entreprises et les aider à être bien placées par rapport à la concurrence sur la plupart des marchés traditionnels. Cela est possible grâce à la dépréciation du dollar. Nous savons tous, les débats sur cette question n'ayant pas manqué à la Chambre, l'effet qu'a eu notre dollar de 90c. ou de 87c. sur nos exportations. Il est donc plus facile de vendre nos exportations sur les marchés habituels dans ces conditions.

Cependant, je crois qu'on a omis de mentionner dans toutes ces discussions, du moins à ma connaissance—à l'exception d'une ou deux fois peut-être—l'avantage relatif par rapport à la concurrence que les prix élevés des importations apportent à

l'homme d'affaires canadien. Si le prix du produit importé est de 13 ou 14 p. 100 supérieur à ce qu'il a toujours été, le petit entrepreneur a une chance de soutenir la concurrence sur ce marché. Je pense parfois que si cela ne se produit pas plus souvent, c'est que le monde des affaires et les gouvernements ne se rendent pas compte de la situation et ne cherchent pas à favoriser ce genre d'activité. A mon avis, il est très important que nous comprenions que lorsque la valeur de notre dollar est faible, les hommes d'affaires qui vendent sur le marché canadien—les entrepreneurs canadiens—possèdent un avantage marqué sur les importateurs de produits étrangers.

● (2052)

Je pense qu'on préconisera la modération encore plus qu'on ne l'a fait jusqu'ici. Mon expérience des affaires dans la grande industrie et mon expérience de la vie en tant que directeur de plusieurs écoles secondaires, petites et grandes, m'ont enseigné que plus l'établissement est petit, plus il est efficace et productif, et plus heureux sont les gens qui y vivent. Des entreprises commerciales, des services gouvernementaux plus petit, et un gouvernement décentralisé offriront bien des possibilités à l'avenir qui nous ont échappé jusqu'ici, alors que nous étions surtout hantés par le désir de faire toujours plus grand.

Je tiens à féliciter la Fédération canadienne des entrepreneurs indépendants qui a jusqu'à maintenant contribué plus que toute autre association à l'avancement des petits entrepreneurs et des petites entreprises. L'une des réalisations de John Bulloch et de ses collaborateurs a été de distinguer entre la petite et la grande entreprise. Sauf erreur, les petits entrepreneurs avaient toujours été englobés dans la même catégorie que les gros entrepreneurs, la seule différence étant de nature quantitative. La Fédération canadienne des entrepreneurs indépendants a réussi à faire reconnaître en outre une différence qualitative entre les deux groupes, ce qui est fort important.

Ses porte-parole ont aussi manifesté leur inquiétude face au gigantisme du gouvernement, au gigantisme des syndicats—face à tout ce qui est démesuré en général. Voilà l'une des contributions à la nouvelle approche qui est fondamentalement importante pour l'orientation que prendra le Canada dans l'avenir.

J'aimerais maintenant faire une ou deux observations qui me semblent fort opportunes sur le rapport que la Commission royale d'enquête sur les groupements de sociétés a déposé hier. Je suis l'un des deux ou trois députés qui ont témoigné aux audiences de la Commission et qui ont exposé leur point de vue sur la question du groupement des sociétés. Je suis d'accord avec les critiques de la Commission pour dire que son mandat était trop restreint et qu'elle aurait dû s'attacher à la concentration de pouvoirs dans tous les secteurs. Mais les termes de son mandat étant ce qu'ils sont, la Commission a dû s'en contenter. J'ai été bouleversé en particulier par le rayonnement planétaire des sociétés multinationales ou, comme certains les appellent, les multinationales planétaires, par l'ampleur de leurs pouvoirs et par la mentalité de vassal qui a eu une grande incidence sur la structure économique de notre pays. J'ai été bouleversé également par le contrôle des capitaux qu'elles exercent à l'échelle mondiale.

Je recommande aux députés un livre intitulé «Global Reach» qui traite des avoirs de certaines multinationales planétaires. On y dit que les liquidités des plus grandes multinationales au