

L'Adresse—M. Hees

Au cours du débat du budget, nous avons exprimé quel que scepticisme. Nous avons signalé les choses qui nous semblaient clocher et certaines qui ne pourraient se réaliser, et fournir des explications. Nous avons été ridiculisés par ce nouveau champion du ministère des Finances, ce prophète de la nouvelle vague, ce nouveau génie, ce nouveau venu, ce nouveau chef qui était sur le point de prendre la relève. Pendant huit longs mois, nous avons dû subir le déclin économique qui a suivi la présentation du budget.

Le projet du gouvernement était de diminuer l'impôt sur les industries de fabrication et de transformation, qui constituent à elles deux 34.2 p. 100 de l'économie. Le gouvernement a négligé un élément très important en présentant ce budget, à savoir que le 1^{er} janvier 1973, soit exactement le même jour où ce dégrèvement fiscal pour les industries de transformation et de fabrication entretrait en vigueur, l'impôt sur le revenu des sociétés augmenterait de façon considérable pour toutes les autres entreprises de notre pays et l'économie dans son ensemble, suite au budget présenté le 20 octobre 1971. En conséquence, nous constatons que le plan du gouvernement destiné à stimuler l'économie n'était qu'une promesse de diminuer les impôts pour un tiers de l'économie, le jour même où ces impôts allaient être augmentés pour les deux autres tiers de l'économie. Tout enfant qui fait des mathématiques à l'école serait en mesure de vous dire que ce genre de calcul ne constitue pas un stimulant pour l'ensemble de l'économie.

Notre gouvernement est dirigé par un certain nombre de théoriciens irréalistes qui ont peu d'expérience, voire même pas du tout, des affaires et qui ne savent pas ce qu'il faut faire pour stimuler l'économie et favoriser son expansion. Ils ne comprennent pas les problèmes qui relèvent du monde des affaires. Ces théoriciens pensaient que ce genre de calcul arithmétique stimulerait l'ensemble de l'économie. Il va sans dire que l'on ne doit pas permettre à des personnes à l'esprit aussi confus de continuer à mal diriger l'économie de notre pays. Notre pays ne peut tout simplement pas se permettre ce genre d'erreur.

Comme si cela n'était pas un élément suffisant susceptible d'enrayer l'expansion économique de notre pays qui nous permettrait de sortir de la dépression que nous connaissons depuis si longtemps, les hommes d'affaires de notre pays savaient très bien que, le jour même où les impôts seraient réduits pour un tiers des entreprises, il serait augmenté pour les deux autres tiers et que l'impôt sur le revenu des particuliers augmenterait de 3 p. 100 pour tous les Canadiens. Tous les hommes d'affaires canadiens, sur lesquels le ministre comptait tant pour relancer l'économie en allant acheter des machines et en développant leurs activités, savaient parfaitement bien que les impôts seraient augmentés pour les deux tiers d'entre eux.

Ils savaient tous que le consommateur canadien verrait son pouvoir d'achat diminuer de façon appréciable le 1^{er} janvier par suite de cette augmentation de 3 p. 100 de l'impôt sur le revenu. Ils savaient que cela allait réduire le pouvoir d'achat des Canadiens et entraîner un ralentissement important du commerce. Pourtant, le premier ministre a dit au cours de la dernière campagne électorale qu'il ne pouvait comprendre pourquoi le chômage restait si élevé. Si ce premier ministre avait quelque expérience des affaires, il saurait que la raison pour laquelle le chômage est resté élevé, c'est que l'économie n'était pas stimulée de façon continue et efficace. Ce premier ministre ne semble pas savoir que, pour que l'industrie absorbe l'augmenta-

tion constante de notre population active, l'économie doit s'améliorer grâce à des stimulants importants et continus qui lui assureraient un rythme de croissance suffisant pour absorber cette augmentation constante de la population active tous les ans.

Quelle sorte de stimulant faudrait-il? Tous ceux qui ont le sens des affaires se rendent bien compte que, pour augmenter l'emploi, il faut premièrement produire davantage et vendre davantage tant au Canada que sur les marchés d'exportation. Voyons ce qu'il faut pour vendre davantage au Canada. Le moyen le plus rapide et le plus efficace consiste à mettre plus d'argent dans les mains des consommateurs grâce à une réduction importante des impôts sur le revenu des particuliers. C'est l'engagement qu'avait pris au nom de son parti le chef de l'opposition (M. Stanfield) au cours de la dernière campagne électorale. Le gouvernement libéral a ri de lui. Il ne l'a pas fait et c'est une des principales raisons pour lesquelles le chômage s'étend aujourd'hui à 6.8 p. 100 de la population active. Si nous avions réduit de façon appréciable les impôts sur le revenu, comme le chef de l'opposition en a assuré le peuple canadien au nom de son parti, le consommateur pourrait aller acheter ce dont il avait besoin depuis déjà un certain temps mais qu'il ne pouvait se permettre.

En affectant des gens à la production du volume additionnel des articles requis pour répondre à cette demande supplémentaire, cette réduction d'impôt se paierait elle-même. Tout d'abord, il y aurait moins de prestations d'assurance-chômage que paie en grande partie le gouvernement fédéral. Les nouveaux travailleurs paieraient de l'impôt sur leur revenu et la vente des denrées additionnelles rapporterait une taxe supplémentaire. Le volume plus élevé de marchandises aurait pour effet de diminuer le coût de production unitaire et d'assujettir de plus gros bénéficiaires commerciaux à l'imposition fiscale.

Voyons ce qu'il y aurait lieu de faire pour augmenter les ventes sur le marché d'exportation. Nous devons faire deux choses: freiner d'abord la hausse rapide des coûts de la production canadienne puis rendre celle-ci plus concurrentielle. Pendant ces 12 mois—ce sont là les derniers chiffres qu'on nous a fournis—soit entre novembre 1971 et novembre 1972, les prix du gros ont accusé au Canada une hausse d'au moins 9.8 p. 100. C'est l'augmentation la plus prononcée des 25 dernières années. Il est donc évident que le prix de maints produits canadiens est si élevé qu'ils ne pourront tout simplement pas soutenir la concurrence du marché. Si cette hausse des prix se poursuit à l'allure actuelle, il ne sera pas question d'augmenter le volume des ventes car on aura peine à conserver le volume actuel. Dans un moment, j'exposerai les mesures propres à freiner cette escalade des prix et à nous permettre d'augmenter nos exportations, créant ainsi des emplois pour les Canadiens, tout en réduisant les importations qui enlèvent du travail aux Canadiens.

• (1420)

La deuxième mesure qui s'impose pour augmenter les exportations est de lancer une grande campagne commerciale. Premièrement, ouvrir un nombre beaucoup plus élevé de missions commerciales dans les marchés mondiaux où nos délégués commerciaux nous signalent qu'il est possible d'augmenter les ventes en prenant les mesures nécessaires; deuxièmement, doubler le nombre des foires auxquelles nos producteurs prennent part sur les marchés mondiaux; troisièmement, instituer un programme très étendu de crédits à l'exportation et d'assu-