

Pour comprendre les préoccupations de l'ensemble des petites entreprises et évaluer leur potentiel dans le domaine du commerce avec les États-Unis, le Comité a invité la Fédération canadienne des entreprises indépendantes, constituée il y a dix ans pour représenter les petites entreprises, à témoigner devant lui.

Il est intéressant de constater que d'autres témoins représentant d'importantes entreprises privées partageaient bon nombre des préoccupations de M. Bulloch, notamment la nécessité de comprimer les coûts unitaires, le relèvement excessif du salaire minimum et ses effets, le coût de l'emprunt, la surévaluation du dollar canadien et, en général, la nécessité d'accroître l'efficacité.

Le travail de la Fédération donne déjà des résultats tangibles au palier gouvernemental. Le premier geste d'importance a été la création du Ministère d'État de la petite entreprise qui a pris des mesures dans un certain nombre de domaines intéressant ce secteur d'activité. A la suite de quoi, on a constaté qu'on devait maintenant consacrer moins de temps à remplir les formulaires qu'exige le gouvernement. Un service visant à fournir des conseils en matière de gestion, le service consultatif pour petites entreprises, a été qualifié «d'excellent» par M. Bulloch. On a constitué une banque subventionnée par le gouvernement fédéral et destinée à la petite entreprise, la Banque Fédérale de développement des petites entreprises, et M. Bulloch affirme «qu'elle fait du bon travail» (11, 22:33). La Fédération estime toutefois qu'on ne doit s'adresser à la Banque fédérale de développement qu'en dernier ressort et que la toute première source de financement doit demeurer le système bancaire privé. Pour aider davantage les petites entreprises, le gouvernement a proposé la création de sociétés d'investissement dans les entreprises. Elles bénéficieraient de réductions d'impôt spéciales afin de favoriser la mise en commun du capital-risque.

M. Bulloch a attiré l'attention sur la forte proportion de produits d'exportation qui sont fabriqués par la petite entreprise japonaise, soit 40%, et a établi une comparaison qui nous est défavorable. Il a affirmé avec beaucoup de conviction que les petites entreprises canadiennes n'ont pas exploité tout leur potentiel en matière d'exportation, notamment vers les États-Unis, et qu'il faut bien reconnaître que le très fort rendement de la petite entreprise japonaise reflète la force de l'industrie manufacturière secondaire de ce pays, secteur dans lequel le Canada doit reconnaître sa faiblesse. Par contre, dans des domaines où le Canada enregistre un excellent rendement à l'exportation, comme ceux des produits de l'industrie automobile, de l'exploitation minière, du raffinage du minerai, de la fonderie ou du contre-plaqué, seules les grosses sociétés peuvent installer de grandes industries de capitaux et recourir à des méthodes de production intégrée.

En réponse à une question adressée à ses membres pour savoir comment la petite entreprise canadienne réagirait à la conclusion d'un accord de libre-échange avec les États-Unis, la Fédération a reçu dix mille réponses. Chose étonnante, un peu moins de la moitié favorisait le libre-échange, ce qui signifie que les petites entreprises acceptent beaucoup plus volontiers cette idée que les grosses sociétés que le Comité a entendues. M. James Conrad de la Fédération a expliqué ce résultat en ces termes: