

[Texte]

program in their desk drawer unless they have to compete with the bank across the street. Then they will say, oh, well, listen. I have a mix of things here: a conventional loan, plus I will give you this loan with a government guarantee. I guess that is competition. For the small business people in your constituency, Mr. Casey, I would just say, tell them about the program. As soon as they walk in the bank they should ask about it.

By the way, it is true that the SBLA itself expires in March 31, 1990. That is why we are going to put together a new program that will have some facets that speak to the issues you raise and come to terms with the challenges of the 1990s. It will look a bit like what we have now, but hopefully it will be improved as well.

Mr. Casey: You mentioned a couple of times your concern about—I just forget how you worded it—the debt as compared with equity. What do you propose in there? Also, you mentioned “mezzanine financing”. What are you driving at there?

Mr. Hockin: Two things. I want to introduce the phenomenon of the Coin Program the chamber has started, which we have worked on with them. It is very important that people in your riding know about that and speak to their chamber about it. . . sources of equity financing there in their town or village, available for the bright idea the small business person has.

Let me give you a bit of a crude example. Instead of going to the FBDB and getting a big whacking loan, you say, listen, I already have enough debt, but I really do need new machinery—I want to build a new distribution system for my business. I want to buy new equipment—and what I would like to do is give you, the FBDB, maybe an income debenture or a proportion of royalties on sales, but I cannot pay you any interest for the next two years.

Say it is a tourist operator. For the next 18 months he is going to be just building the resort. He is not going to be taking in any income. An income debenture would fit that very well, or a mezzanine approach whereby one could postpone interest payments for two years and then have ordinary interest payments plus maybe a percentage of sales or something like that. I have been working with all of these creative kinds of approaches on the FBDB.

[Traduction]

nécessairement vous dire qu'ils ont ce programme dans leur tiroir tant qu'ils ne sont pas mis en concurrence avec la banque qui se trouve de l'autre côté de la rue. A ce moment-là, ils vont vous dire, oh oui, j'oubliais, j'ai tout un tas de choses ici: prêt conventionnel et aussi un prêt comportant des garanties du gouvernement. J'imagine que c'est ça le jeu de la concurrence. Donc, à l'intention des responsables des petites entreprises de votre comté, monsieur Casey, je dirais simplement: Il faut parler de notre programme. Dès qu'ils entrent dans les locaux de la banque, il faut qu'ils demandent à connaître le programme.

D'ailleurs, il est vrai que la Loi sur les prêts aux petites entreprises vient elle-même à expiration le 31 mars 1990. C'est pourquoi nous allons mettre en place un nouveau programme qui, sur certains points, répondra aux questions que vous soulevez et qui nous permettra de relever les défis des années 1990. Il s'apparentera à ce que nous avons aujourd'hui mais, je l'espère, avec quelques améliorations.

M. Casey: Vous nous avez parlé à plusieurs reprises, je ne me souviens plus exactement comment vous avez libellé la chose, de l'opposition entre la dette et le capital. Quelles sont vos propositions à ce sujet? Par ailleurs, vous avez parlé de «financement par paliers». Qu'entendez-vous par là?

M. Hockin: Deux choses. Je veux présenter cette nouveauté qu'est le Programme de participation locale qu'a lancé la chambre de commerce avec notre collaboration. Il est très important que le gens de votre comté sachent de quoi il s'agit et en parlent à leur chambre de commerce. . . des sources de financement par participation au capital qui se trouvent dans leur propre ville ou leur propre village et qui peuvent être mises à la disposition d'une idée neuve que peut avoir une personne à la tête d'une petite entreprise.

Laissez-moi vous donner un exemple tout simple. Au lieu de vous adresser à la Banque fédérale de développement pour obtenir un prêt d'un gros montant, vous vous dites, j'ai assez de dettes comme ça mais j'ai absolument besoin d'acheter de nouvelles machines, il me faut mettre sur pied un nouveau système de distribution pour mon entreprise, il me faut un nouvel équipement, et ce que je peux vous consentir, à vous, à la Banque de développement, c'est par exemple une débenture à revenu variable ou un pourcentage de redevances sur les ventes, mais je ne peux pas vous verser de l'intérêt pendant les deux prochaines années.

• 1155

Imaginez que vous soyez un organisateur de séjours touristiques. Pendant 18 mois, vous allez bâtir les installations du lieu de villégiature. Vous n'aurez aucun revenu. La solution, pour vous, c'est peut-être une débenture à revenu variable ou une méthode de paiements échelonnés vous permettant de ne pas payer d'intérêts pendant deux ans et ensuite de verser les intérêts courants plus éventuellement un pourcentage des