

[Texte]

themselves having to ask for when it comes to small small business. The reason why we have in place a mature and constantly evolving and, I think, quite dynamic SBLA program and FBDB is in order to fill that gap as much as we can.

Let me speak to the Small Business Loans Act. This is a guarantee by the federal government for 85% of the losses that a small business might incur. The loan size under SBLA fits right into the level you are speaking of, *les petites entreprises*. It speaks directly to that. It has been an enormous success. If you take the capital we have set aside as a guarantee, we have in fact levered over \$1.6 billion worth of activity through that program. So when people talk Small Business Loans Act, I always pay attention, because it is a huge government lever for activity in the small business sector, and it speaks to *les petites entreprises*, which is concerning your question.

Regarding the Federal Business Development Bank, there are important roles here too for small small business. Their average loan, as I testified to another committee a couple of weeks ago—some of you are members of that committee—is around \$120,000, I think. That is probably a little larger than the category of business you were referring to, but they do a great deal of work below the \$120,000 average, and that is relevant to small business.

In fact, I would like to see the Federal Business Development Bank concentrate increasingly on financing and consulting and maybe a little less emphasis on information and producing documents. If that happened the focus of the FBDB would be on the kind of client you have just mentioned. I would like to see it be able to respond not just on the debt side but on the equity side. There are various forms of income debentures and mezzanine financing, and so on, whereby you could help small small enterprises in Canada with some financing that is quasi-equity. I want to see the FBDB come up with some of those proposals, and they will, and shortly. We hope to respond to that, especially after we receive our catalogue of ideas from this entrepreneurship conference in Quebec City.

The second thing I would like to see them do is give more management help once an enterprise is up and running. The same challenge is there for the Native Economic Development Program. We are not too bad at getting certain enterprises going, but it is in the second, third, and fourth year, when they are faced with an expansionary situation—should I buy a new piece of equipment, or not—that with case consulting, management consulting, consulting advice the FBDB should be right there for the particular client you were mentioning.

[Traduction]

petites entreprises. C'est parce que nous voulons combler le vide qui existe chez les institutions prêteuses que nous avons justement mis en place un programme de prêts dynamique en vertu de la Loi sur les prêts aux petites entreprises et que la Banque fédérale de développement, arrive à s'ajuster constamment à la situation.

Laissez-moi vous parler de la Loi sur les prêts aux petites entreprises. Le gouvernement fédéral garantit 85 p. 100 des pertes que pourraient subir les petites entreprises. L'importance des prêts consentis en vertu de cette loi correspond exactement à la catégorie dont vous parlez, celle des petites entreprises. D'où son énorme succès. Si vous prenez le capital mis de côté à titre de garantie, cela revient à dire que nous avons en fait suscité plus de 1.6 milliard de dollars d'activités par l'entremise de ce programme. Je prête toujours une oreille attentive à qui me parle de la Loi sur les prêts aux petites entreprises, parce qu'elles constituent pour le gouvernement un levier énorme d'activité dans le secteur des petites entreprises, puisque c'est justement ce que vous me demandiez.

Quant à la Banque fédérale de développement, elle joue elle aussi un rôle très important pour les toutes petites entreprises. Comme je l'ai déjà dit à quelques uns d'entre vous dans un autre comité il y a une ou deux semaines, les prêts de la BFD se situent en moyenne à 120.000\$. Cette somme représente peut-être un peu plus que ne voudraient emprunter les petites entreprises dont vous parlez, mais la Banque fédérale de développement consent aussi beaucoup de prêts de moindre importance, et à la catégorie d'entreprises qui vous intéresse.

En fait, je préférerais que la Banque fédérale de développement joue plutôt un rôle d'agent financier et d'expert-conseil que de centre d'information et de production de documents. Il me semble que la BFD pourrait alors attirer le type de client dont vous parlez. Je souhaiterais qu'elle s'intéresse non seulement à la dette mais aussi aux capitaux propres. On pourrait aider les toutes petites entreprises canadiennes par l'entremise de diverses formes de débentures à revenu variable et de financement mezzanine c'est-à-dire en leur accordant un financement qui équivaut à leur quasi valeur nette réelle. Voilà le genre de propositions que j'aimerais voir la Banque de développement émettre, et je m'attends à ce qu'elle le fasse sous peu. J'espère que c'est le genre d'initiatives qu'on nous proposera, et que ce seront là le genre d'idées que l'on aura glané à la conférence sur l'esprit d'entreprise qui aura lieu dans la ville de Québec.

J'aimerais aussi que la BFD offre davantage son aide aux gestionnaires des entreprises, une fois que celles-ci ont démarré et atteint une certaine vitesse de croisière. C'est le même défi qui se pose aussi au Programme de développement économique des autochtones. Nous arrivons assez bien à faire démarrer certaines entreprises, mais le problème survient à la deuxième, troisième ou quatrième année d'exploitation, à l'époque où ces entreprises veulent prendre de l'expansion et se demandent si elles doivent acheter telle ou telle pièce d'équipement, par exemple. La BFD devrait offrir des