

[Text]

tive to work on Saturday afternoon and Wednesday afternoon and evening to pull the darn thing out.

We find that these people are really interested in their stock option and their ownership as a concept and not just to maximize their money. The fact that they have a share in something and do not work for the Establishment or a big company makes a tremendous change in the motivation. We found from the work we have done and the reading we have done on this type of thing—and I can document some of this—that the entrepreneur fellow uses the reward of making money somewhat like a golfer at a golf course who has a score of 90 or 80 or 70. One of the reasons he works is to build up his business and make it successful and get all that satisfaction, one of which is measured in the performance of the dollars he gets out of it. If you talk to these entrepreneurs, sure they want to make some dollars but they want to build up a successful business.

This is purely a subjective judgment based upon talking to a great number of these people and to groups that maybe number 60 in Montreal alone, in terms of what they feel about the White Paper. They may be right or they may be wrong, but their feeling is that if the philosophy of the White Paper goes through and if this tax rate on capital gain is 50 per cent in a closely-held company, forget it. There is not much point in doing it and it is not worth teeing the ball off, to use the language of golf.

We also have seen problems in Montreal and have had to get somebody from the States. We had one fellow come in to whom we gave a salary, 30 per cent higher than he was receiving in the States. When he got to Montreal, much to the amazement of everybody—and this was before the publicity and the White Paper pointed this up—this fellow with 30 per cent more found that when he got his net income he was exactly level. I am not talking about the value of the dollar.

Therefore, the attraction in Canada and the competitive advantage that we have in Canada of getting these people is the fact that their capital gain is tax free. If we have a capital gains tax no higher than the States, which some of our people and many other people suggest, it should be recognized that we can probably live with it, but we will have lost this single competitive advantage on strict dollars that we have. If you look at the market and the size of markets in our regional country for starting small companies, you will see the death rate and the problems of getting them going. If to the big gain they have got, namely the pot of gold at the end of

[Interpretation]

fonctionner leur entreprise. Nous remarquons que ces gens-là sont vraiment intéressés à leurs titres optionnels et à leur droit de propriété en tant que concept et non pour réaliser des gains substantiels. Le fait qu'ils détiennent une action en quelque part et ne travaillent pas pour «l'establishment» ou une grande société change énormément leur motivation. Le travail que nous avons accompli et les lectures que nous avons faites sur ce genre de questions nous permettent de constater—et je peux appuyer mon opinion sur des documents—que l'entrepreneur se sert de rémunération un peu comme le golfeur qui a une marge de 90, 80 ou 70. L'une des raisons pour lesquelles il travaille est pour édifier son entreprise, la mener à bien et obtenir toute cette satisfaction qui se mesure en termes de dollars qu'il en tire. Si vous parlez à ces entrepreneurs, vous découvrirez qu'ils veulent certainement faire de l'argent, mais avant tout ils veulent mettre sur pied une entreprise rentable.

C'est simplement un jugement suggestif que j'ai porté après avoir rencontré des groupes de ces gens—une soixantaine à Montréal seulement—et en demandant aux gens ce qu'ils pensent du Livre blanc. Ils ont peut-être tort, ils ont peut-être raison mais ils semblent croire que la philosophie du Livre blanc n'est pas juste et que si les impôts sur les gains de capital s'élèvent à 50 p. 100 dans une société privée, le jeu n'en vaut pas la chandelle. Pour utiliser la langue du golf, cela ne vaut pas le coup de jouer sa balle.

Nous avons aussi constaté des problèmes à Montréal et nous avons dû faire venir quelqu'un des États-Unis, à qui nous avons donné un salaire de 30 p. 100 plus élevé que celui qu'il gagnait aux États-Unis, à Montréal, au grand étonnement de tous—et ceci avant que la publicité et le Livre blanc ne l'aient signalé—le gars avec 30 p. 100 de plus constata que son revenu net était exactement le même. Je ne parle pas au sujet de la valeur du dollar.

L'élément qui nous permet d'attirer ces gens ici c'est que nous n'avons pas d'impôt sur les gains de capital. Si l'impôt sur les gains de capital est moindre qu'aux États-Unis, ce que recommandent beaucoup de gens, probablement nous aurions pu vivre avec, mais nous avons perdu en termes de dollars cet unique avantage dont nous disposions auparavant. Si vous tenez compte du marché et de l'importance des marchés dans votre région pour mettre sur pied de petites sociétés, vous constaterez que le taux de la mortalité et les problèmes pour les faire démarrer jusqu'à ce qu'elles réalisent de gros bénéfices, et si vous leur imposez un taux