

[Texte]

less than \$12 million in revenues in Alberta. At that time it was a break-over where one started to pay or one lost the Alberta royalty tax credit. The Alberta royalty tax credit was a very significant issue for us at one point in time. By and large our companies would have annual revenues of, let us say, less than \$15 million.

• 2000

Mr. Porter: I guess the bottom line is that you would support the previous presentation, as far as the people in your organization. You feel comfortable with the position that was stated there.

Mr. Lambert: I think by and large on most issue, the positions of Small Explorers and Producers Association of Canada and of IPAC are quite similar. There are some issues that relate to small companies where we are not necessarily on the same wavelength as IPAC. This was one of the reasons our association was set up.

This is a very fundamental issue that goes to all companies. It might be interesting to look at the issue of preferred shares that was raised by IPAC earlier in the day. If we look at my company, in the last few years we have raised about \$18 million or \$19 million in flow-through shares. I personally consider myself somewhat of an expert on flow-through shares. We probably issued the first flow-through share when they came into business back in 1980-81. Over 80% of those preferred shares my company issues were convertible preferred shares.

It is interesting to note that the concerns IPAC raised with respect to preferred shares clearly would impact the type of financing my company has done historically.

Again it is a question of risk. When you want an investor to come into a company, there is the risk associated with the question of survival. Is it going to be successful and what is going to happen? Is the bank debt too high? The opportunity to offer an investor a little bit more comfort or to offer him the perk of a dividend and the opportunity of converting a preferred share into a common share at some point down the road is sometimes the difference between selling an issue and not selling an issue.

Mr. Gervais: I would like to thank Mr. Lambert for an excellent presentation. I think all the pertinent questions have been asked. Thank you very much.

The Chairman: Mr. Lambert, let us take a look at Mr. Wilson and his particular position. If you could maintain the value of the flow-through share at x , what you paid for it. . . I am trying to figure out what Michael is going to say on the other side of the coin.

Obviously tax reform is a total package. The corporate tax rates will be lowered. To flip the coin and take a look at the other side, if we change it so the value of your flow-

[Traduction]

étant une société ayant moins de 12 millions de dollars en revenus en Alberta. A l'époque, c'était à partir de ce chiffre qu'une société devait verser des redevances en Alberta. A un moment donné, le crédit d'impôt relatif à la redevance albertaine a été un sujet fort important pour nous. De façon générale, disons que nos sociétés ont un revenu annuel inférieur à 15 millions de dollars.

M. Porter: Finalement, les gens de votre organisation seraient d'accord avec la présentation précédente. Vous pouvez accepter la position qui a été énoncée ici.

M. Lambert: Je crois que de façon générale, les positions de la Small Explorers and Producers Association of Canada et de l'IPAC sont à peu près semblables. Pour certains aspects qui se rapportent plus précisément aux petites sociétés, nous ne sommes pas nécessairement sur la même longueur d'ondes que l'IPAC. C'est une des raisons pour lesquelles nous avons créé notre propre association.

Il s'agit d'une question fondamentale qui touche toutes les sociétés. Il serait peut-être intéressant de se pencher sur la question des actions privilégiées qu'a soulevée l'IPAC plus tôt aujourd'hui. Au cours des dernières années, ma société a pu aller chercher de 18 millions à 19 millions de dollars par l'émission d'actions accréditives. Je me considère plus ou moins comme un expert dans ce domaine. Nous avons probablement été les premiers à émettre des actions accréditives lorsqu'elles ont été mises en place en 1980-1981. Plus des 80 p. 100 des actions privilégiées qu'a émises ma société étaient convertibles.

Il est intéressant de noter que les préoccupations qu'a soulevées l'IPAC au sujet des actions privilégiées auraient nettement un impact sur le genre de financement auquel a toujours eu recours ma société.

Encore une fois, c'est une question de risque. Lorsqu'un investisseur envisage d'acheter les actions d'une société, il se préoccupe tout d'abord de ses chances de survie. Va-t-elle réussir et qu'arrivera-t-il ensuite? La dette de la société envers la banque est-elle trop élevée? Ce qui décide un investisseur à acheter des actions peut être un détail comme l'offre d'un dividende ou la possibilité de convertir des actions privilégiées en actions ordinaires à un moment donné.

M. Gervais: Je souhaite remercier M. Lambert d'un excellent exposé. Je crois que toutes les questions pertinentes ont déjà été posées. Merci beaucoup.

La présidente: Monsieur Lambert, penchons-nous sur la position de M. Wilson. J'essaie de savoir ce qu'il répondrait pour contrer vos arguments.

Évidemment, la réforme fiscale touche différents aspects de façon globale. Le taux d'imposition des sociétés sera abaissé. Pour envisager l'autre aspect de la question,