

CANADA

H. OF C.

BILL C-99

C. DES C.

PROJET DE
LOI C-99

1993

FEB. 17 - 23
17 - 23 FEVR.

No. 1 - 2

INDEX

J
103
H7
34-3
S552
A1
no. 1-2

J
103
H7
34-3
S552
A1
no.1-2

LIBRARY OF PARLIAMENT
FEB 21 2012
BIBLIOTHÈQUE DU PARLEMENT

HOUSE OF COMMONS

Issue No. 1

Wednesday, February 17, 1993
Tuesday, February 23, 1993

Chairperson: Bill Attewell

CHAMBRE DES COMMUNES

Fascicule n° 1

Le mercredi 17 février 1993
Le mardi 23 février 1993

Président: Bill Attewell

Minutes of Proceedings and Evidence of Legislative Committee on

BILL C-99

An Act to amend the Small Businesses Loans Act and another Act in consequence thereof

Procès-verbaux et témoignages du Comité législatif sur le

PROJET DE LOI C-99

Loi modifiant la Loi sur les prêts aux petites entreprises et une autre loi en conséquence

RESPECTING:

Order of Reference

CONCERNANT:

Ordre de renvoi

WITNESSES:

(See back cover)

TÉMOINS:

(Voir à l'endos)

Third Session of the Thirty-fourth Parliament,
1991-92-93

Troisième session de la trente-quatrième législature,
1991-1992-1993

LEGISLATIVE COMMITTEE ON BILL C-99

Chairperson: Bill Attewell

Members

John Cole
Joe Comuzzi
Bill Domm
Brian Gardiner
Ken Hughes
Charles-Eugène Marin
Dennis Mills
Jacques Vien—(8)

(Quorum 5)

Charles Bellemare

Clerk of the Committee

Pursuant to Standing Order 114(3):

On Wednesday, February 17, 1993:

Steven Langdon replaced Jack Whittaker.

On Friday, February 19, 1993:

Jack Whittaker replaced Steven Langdon.

On Tuesday, February 23, 1993:

Brian Gardiner replaced Jack Whittaker.

COMITÉ LÉGISLATIF SUR LE PROJET DE LOI C-99

Président: Bill Attewell

Membres

John Cole
Joe Comuzzi
Bill Domm
Brian Gardiner
Ken Hughes
Charles-Eugène Marin
Dennis Mills
Jacques Vien—(8)

(Quorum 5)

Le greffier du Comité

Charles Bellemare

Conformément à l'article 114(3) du Règlement:

Le mercredi 17 février 1993:

Steven Langdon remplace Jack Whittaker.

Le vendredi 19 février 1993:

Jack Whittaker remplace Steven Langdon.

Le mardi 23 février 1993:

Brian Gardiner remplace Jack Whittaker.

Published under authority of the Speaker of the
House of Commons by the Queen's Printer for Canada.

Available from Canada Communication Group — Publishing,
Supply and Services Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

Publié en conformité de l'autorité du Président de la Chambre
des communes par l'Imprimeur de la Reine pour le Canada.

En vente: Groupe Communication Canada — Édition,
Approvisionnement et Services Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

ORDER OF REFERENCE

Extract from the Votes & Proceedings of the House of Commons of Monday, February 8, 1993:

Debate was resumed on the motion of Mr. Hockin, seconded by Mr. McDermid,—That Bill C-99, An Act to amend the Small Businesses Loans Act and another Act in consequence thereof, be now read a second time and referred to a Legislative Committee in the Economics envelope.

After further debate, the question being put on the motion, it was agreed to.

Accordingly, the Bill was read the second time and referred to a Legislative Committee in the Economics envelope.

ATTEST

Le Greffier de la Chambre des communes

ORDRE DE RENVOI

Extrait des Procès-verbaux de la Chambre des communes du lundi 8 février 1993:

Le débat reprend sur la motion de M. Hockin, appuyé par M. McDermid,—Que le projet de loi C-99, Loi modifiant la Loi sur les prêts aux petites entreprises et une autre loi en conséquence, soit maintenant lu une deuxième fois et renvoyé à un comité législatif du secteur Économie.

Après plus ample débat, cette motion, mise aux voix, est agréée.

En conséquence, ce projet de loi est lu une deuxième fois et renvoyé à un Comité législatif du secteur Économie.

ATTESTÉ

ROBERT MARLEAU
Clerk of the House of Commons

MINUTES OF PROCEEDINGS

WEDNESDAY, FEBRUARY 17, 1993

(1)

[Text]

The Legislative Committee on Bill C-99, An Act to amend the Small Businesses Loans Act and another Act in consequence thereof, met at 3:36 o'clock p.m. this day, in Room 371, West Block, for the purpose of organization.

Members of the Committee present: John Cole, Bill Domm, Steven Langdon, Charles-Eugène Marin, Dennis Mills and Jacques Vien.

In attendance: From the Research Branch of the Library of Parliament: Guy Beaumier, Research Officer.

Bill Attewell announced his appointment as Chairman of the Committee pursuant to Standing Order 113(2).

The Order of Reference dated Monday, February 8, 1993 being read as follows:

ORDERED,—That Bill C-99, An Act to amend the Small Businesses Loans Act and another Act in consequence thereof, be now read a second time and referred to a Legislative Committee.

On motion of John Cole it was agreed, —That the Committee print 750 copies of its *Minutes of Proceedings and Evidence* as established by the Board of Internal Economy.

On motion of Dennis Mills, it was agreed, —That the Chairman be authorized to hold meetings in order to receive evidence and authorize its printing when a quorum is not present provided that 3 Members are present, including the Chairman or in his absence the person designated to be Chairman of the Committee and provided a member of the Opposition is present.

On motion of Bill Domm, it was agreed, —That during the questioning of the witnesses, the first speaker from each party be allotted ten minutes, and that thereafter, five minutes be allotted to each other member speaking.

On motion of Jacques Vien, it was agreed, —That the Clerk of the Committee, in consultation with the Deputy Principal Clerk, Public Bills Office and the Chairman, be authorized to engage the services of temporary secretarial staff as required, for a period not to exceed 30 working days after the Committee has presented its Report to the House.

The Committee proceeded to consider its future business.

After debate, on motion of Mr. Cole, it was agreed that the Committee sit on Tuesday, February 23, 1993 at 9:30 a.m. and 3:30 p.m. to hear witnesses and at 5:30 p.m. to hear the Minister of State (Small Businesses and Tourism).

After further debate, it was agreed, —That the following individuals and representatives of the following organizations be invited to appear before the Committee:

The Canadian Bankers Association
The credit union / caisse populaire system
The Canadian Chamber of Commerce
The Canadian Federation of Independent Business
The Bank of Montreal
Ian Acheson of the Northumberland Business Development Assistance Corporation.

PROCÈS-VERBAUX

LE MERCREDI 17 FÉVRIER 1993

(1)

[Traduction]

Le Comité législatif chargé du projet de loi C-99, Loi modifiant la Loi sur les prêts aux petites entreprises et une autre loi en conséquence, tient sa séance d'organisation à 15 h 36, dans la salle 371 de l'édifice de l'Ouest.

Membres du Comité présents: John Cole, Bill Domm, Steven Langdon, Charles-Eugène Marin, Dennis Mills, Jacques Vien.

Aussi présent: Du Service de recherche de la Bibliothèque du Parlement: Guy Beaumier, attaché de recherche.

Bill Attewell annonce qu'il a été nommé président du Comité en application du paragraphe 113(2) du Règlement.

Lecture est donnée de l'ordre de renvoi du lundi 8 février 1993:

IL EST ORDONNÉ,—Que le projet de loi C-99, Loi modifiant la Loi sur les prêts aux petites entreprises et une autre loi en conséquence, soit maintenant lu une deuxième fois et renvoyé à un comité législatif.

Sur motion de John Cole, il est convenu, —Que le Comité fasse imprimer 750 exemplaires de ses *Procès-verbaux et témoignages*, suivant les directives du Bureau de régie interne.

Sur motion de Dennis Mills, il est convenu, —Que le président soit autorisé à tenir des séances, à entendre des témoignages et en permettre l'impression en l'absence de quorum, pourvu que trois membres du Comité soient présents, dont le président ou, en son absence, la personne désignée pour le remplacer, ainsi qu'un membre de l'opposition.

Sur motion de Bill Domm, il est convenu, —Que lors de l'interrogation des témoins, dix minutes soient accordées au premier intervenant de chaque parti, et cinq minutes par la suite, à chaque autre intervenant.

Sur motion de Jacques Vien, il est convenu, —Que le greffier, en consultation avec le président et le greffier principal adjoint du Bureau des projets de loi d'intérêt public, soit autorisé à engager du personnel de soutien temporaire, selon les besoins, pour une période ne dépassant pas 30 jours après la présentation du rapport à la Chambre.

Le Comité délibère de ses travaux futurs.

Après débat, sur motion de M. Cole, il est convenu, —Que le Comité siège le mardi 23 février à 9 h 30, puis à 15 h 30, pour entendre des témoins, aussi à 17 h 30 pour entendre le ministre d'État (Petites entreprises et Tourisme).

Après débat, il est convenu, —Que les représentants des organismes énumérés ci-après soient invités à comparaître:

l'Association des banquiers canadiens;
les *Credit Unions* et les Caisses populaires;
la Chambre de commerce du Canada;
la Fédération canadienne de l'entreprise indépendante;
la Banque de Montréal;
Ian Acheson, de Northumberland Business Development Assistance Corporation.

At 4:15 o'clock p.m. the Committee adjourned to the call of the Chair.

TUESDAY, FEBRUARY 23, 1993

(2)

The Legislative Committee on Bill C-99, An Act to amend the Small Businesses Loans Act and another Act in consequence thereof, met at 9:36 o'clock a.m. this day, in Room 306, West Block, the Chairman, Bill Attewell, presiding.

Members of the Committee present: John Cole, Bill Domm, Brian Gardiner, Charles-Eugène Marin, Dennis Mills and Jacques Vien.

Other Member present: Ken James.

In attendance: From the Research Branch of the Library of Parliament: Eric Adams, Research Officer.

Witnesses: From the Confédération des caisses populaires: François Rompré, Business Services Consultant. *From the Credit Union Central of Canada:* Bill Knight, Vice-President, Government Affairs.

The Committee resumed consideration of its Order of Reference dated Monday, February 8, 1993 relating to Bill C-99 An Act to amend the Small Businesses Loans Act and another Act in consequence thereof (*See Minutes of Proceedings and Evidence, Wednesday, February 17, 1993, Issue No. 1*).

The witnesses made statements and answered questions.

Pursuant to Standing Order 113(4), the Chairman designated John Cole to preside as Acting Chairman of the Committee during the absence of the Chairman from meetings to be held later this day.

At 11:20 o'clock a.m., the Committee adjourned to the call of the Chair.

Charles Bellemare

Clerk of the Committee

À 16 h 15, le Comité s'ajourne jusqu'à nouvelle convocation du président.

LE MARDI 23 FÉVRIER 1993

(2)

Le Comité législatif chargé du projet de loi C-99, Loi modifiant la Loi sur les prêts aux petites entreprises et une autre loi en conséquence, se réunit à 9 h 36, dans la salle 306 de l'édifice de l'Ouest, sous la présidence de Bill Attewell (*président*).

Membres du Comité présents: John Cole, Bill Domm, Brian Gardiner, Charles-Eugène Marin, Dennis Mills, Jacques Vien.

Autre député présent: Ken James.

Aussi présent: Du Service de recherche de la Bibliothèque du Parlement: Eric Adams, attaché de recherche.

Témoins: De la Confédération des caisses populaires: François Rompré, conseiller, Services aux entreprises. *De Credit Union Central of Canada:* Bill Knight, vice-président, Affaires gouvernementales.

Conformément à son ordre de renvoi du lundi 8 février 1993, le Comité reprend l'étude du projet de loi C-99, Loi modifiant la Loi sur les prêts aux petites entreprises et une autre loi en conséquence (*voir les Procès-verbaux et témoignages du mercredi 17 février 1993, fascicule n° 1*).

Les témoins font des exposés et répondent aux questions.

En application du paragraphe 113(4), le président désigne John Cole comme président suppléant, pour le remplacer pendant les deux autres séances d'aujourd'hui.

À 11 h 20, le Comité s'ajourne jusqu'à nouvelle convocation du président.

Le greffier du Comité

Charles Bellemare

[Text]

EVIDENCE

[Recorded by Electronic Apparatus]

Wednesday, February 17, 1993

• 1536

The Chairman: We have a quorum, so we will get under way on Bill C-99, please. As the first step, I will read the letter from the Speaker to myself, in which he writes as follows:

Pursuant to Standing Order 113, this is to confirm your appointment as Chairman of the Legislative Committee on Bill C-99, An Act to amend the Small Businesses Loans Act and another Act in consequence thereof.

The clerk will read the order of reference.

The Clerk of the Committee: It is ordered that Bill C-99, an act to amend the Small Businesses Loans Act and another act in consequence thereof,

soit maintenant lu une deuxième fois et déferé à un comité législatif.

The Chairman: Would you please read or announce the staff we have assigned to the committee.

The Clerk: My name is Charles Bellemare, and I am the clerk of the committee. The legislative counsel is in another meeting right now; he'll be Philippe Ducharme. The research officer from the Library of Parliament would normally be Eric Adams, but he is being replaced by Guy Beaumier at the moment.

The Chairman: Thank you. We have a few standard motions. One is for the printing of 750 copies of our *Minutes of Proceedings and Evidence*.

Mr. Cole (York—Simcoe): I so move.

Motion agreed to

The Chairman: The second motion is for the receiving and printing of evidence when a quorum is not present.

Mr. Mills (Broadview—Greenwood): I so move.

Motion agreed to [See *Minutes of Proceedings*]

The Chairman: The third motion is with respect to the questioning of witnesses.

Mr. Domm (Peterborough): I so move.

Motion agreed to [See *Minutes of Proceedings*]

The Chairman: The fourth motion is the standard one on support staff.

Mr. Vien (Laurentides): I so move.

Motion agreed to [See *Minutes of Proceedings*]

The Chairman: Future business. From everyone I've talked to I think I can say that everyone is supportive and wants to move ahead as quickly as possible on this matter.

Mr. Mills, I read some of your remarks of February 8, which were very good. I've had some discussions with some of our colleagues here about witnesses. In order to speed up this process, can I just outline one plan that's in front of me?

[Translation]

TÉMOIGNAGES

[Enregistrement électronique]

Le mercredi 17 février 1993

Le président: Honorables députés, il y a quorum. La séance porte sur le projet de loi C-99. Tout d'abord, je vais vous faire lecture de la lettre qui m'est adressée par le Président de la Chambre:

Conformément à l'article 113 du Règlement, la présente a pour but de confirmer votre nomination comme président du Comité législatif sur le projet de loi C-99, Loi modifiant la Loi sur les prêts aux petites entreprises et une autre loi en conséquence.

J'invite le greffier à lire l'ordre de renvoi.

Le greffier du Comité: Il est ordonné, que le projet de loi C-99, Loi modifiant la Loi sur les prêts aux petites entreprises et une autre loi en conséquence

be now read a second time and referred to a legislative committee.

Le président: Veuillez nous annoncer ou nous présenter le personnel affecté au comité.

Le greffier: Je m'appelle Charles Bellemare, je suis greffier du comité. Le conseiller législatif du comité participe à une réunion: il s'agit de Philippe Ducharme. Le chercheur du Service de recherche de la Bibliothèque du Parlement est Eric Adams, mais M. Guy Beaumier le remplace aujourd'hui.

Le président: Merci. Nous devons adopter certaines motions courantes. La première porte sur l'impression de 750 exemplaires de nos *Procès-verbaux et témoignages*.

M. Cole (York—Simcoe): J'en propose l'adoption.

La motion est adoptée

Le président: Deuxième motion: audition et impression des témoignages en l'absence du quorum.

M. Mills (Broadview—Greenwood): J'en propose l'adoption.

La motion est adoptée [Voir *Procès-verbaux et témoignages*]

Le président: Troisième motion: interrogation des témoins.

M. Domm (Peterborough): J'en propose l'adoption.

La motion est adoptée [Voir *Procès-verbaux et témoignages*]

Le président: Quatrième motion courante: personnel de soutien.

M. Vien (Laurentides): J'en propose l'adoption.

La motion est adoptée [Voir *Procès-verbaux et témoignages*]

Le président: Questions futures. Tous ceux à qui j'ai parlé sont d'accord et veulent que ce projet de loi soit adopté le plus rapidement possible.

Monsieur Mills, j'ai lu vos excellentes déclarations du 8 février dernier et j'ai tenu certaines discussions avec nos collègues au sujet des témoins à entendre. Pour accélérer le processus, peut-on envisager le programme suivant:

[Texte]

It works back from next Friday, to have the bill in the House at report stage on February 26, mindful that the week after is the break. That plan would mean I would be able to report on behalf of this committee on Wednesday, for the 48-hour notice of report stage amendments. That backs us into the plan I want to put forth, which is for Tuesday, on which we can have two meetings, which are tentatively booked, with your concurrence, at 9:30 a.m. and 3:30 p.m. The minister is in Atlantic Canada, I believe, and is arriving in Ottawa at 4:30 p.m. or 5 p.m., so the suggestion is that he would appear before us after our standard witnesses.

That's a lot to accomplish in one day, but with your concurrence we would just like to get this bill wrapped up and into the House. Before we talk about witnesses, could I have some comments on that plan?

• 1540

Mr. Mills: Mr. Chairman, I have absolutely no problem with that. Since we have a bit of time on Tuesday, a couple of my colleagues and I would just like to make sure that a couple of the people we've recommended as witnesses be part of the process. They give certain comfort to the direction we're supporting, because they're people who have some experience. So we're prepared to support and move this along as quickly as we can.

The Chairman: Thank you, Mr. Mills.

Mr. Langdon (Essex—Windsor): I'm substituting here for Mr. Whittaker, who will be part of this process on a regular basis.

The Chairman: Incidentally, I did talk to Mr. Whittaker about the idea of two time periods, like four hours for witnesses. He seemed to be agreeable to that.

Mr. Langdon: I think our concern would be to have some commitments on the witnesses that we would be able to get for that period. We're anxious to see to it that some of the small business organizations have a chance to make comments on the legislation. We're also anxious to see to it that some of the banks come before the committee to testify, because I think it's an important part of impressing on the banks the importance of increasing their activity under the Small Businesses Loans Act. They'd be in front of us and we would have a chance to push them on some of these questions. I don't know if you've made any tentative arrangements to talk with specific witnesses to see if they'd be available for Tuesday, but that would certainly be something that we would want to know about before agreeing to any—

The Chairman: Yes, once we agree on what we want to do, act very quickly.

Mr. Cole: Mr. Chairman, I concur with what's been said so far. I would like to suggest that we bring in the Canadian Bankers' Association, and a similar group from the credit unions. They seem to be the two big players, particularly in the province of Quebec, although I'm not sure about that. The other two groups that I would like to bring in are the Canadian Chamber of Commerce and the Canadian Federation of Independent Business.

[Traduction]

Prenons vendredi prochain comme date de référence, car nous voulons présenter le projet de loi à la Chambre à l'étape du rapport le 26 février; n'oubliez pas qu'il y a congé parlementaire la semaine suivante. Ce programme me permettrait de déposer le rapport au nom du comité mercredi, pour respecter de préavis de 48 heures pour les amendements à l'étape du rapport. Ce qui nous ramène à mardi, jour où nous pourrions tenir deux réunions, si vous êtes d'accord, l'une à 9h30 et l'autre à 15h30. Le ministre se trouve, ce jour-là, dans la région de l'Atlantique et doit rentrer à Ottawa, m'a-t-on dit, vers 16h30 ou 17 heures; il comparaitrait après les autres témoins.

Il s'agirait donc d'une journée très chargée mais, si vous êtes d'accord, nous pourrions ainsi terminer l'examen de ce projet de loi et la présenter à la Chambre. Avant d'aborder la question des témoins, avez-vous des commentaires à formuler sur ce programme?

M. Mills: Monsieur le président, cela me convient tout à fait. Puisque nous avons un peu de temps mardi, mes collègues et moi-même aimerions être assurés que nos recommandations sur la participation des témoins ont été retenues. Ces témoins donnent un certain poids à l'orientation que nous avons adoptée, car ils ont une certaine expérience. Nous sommes d'accord pour mettre les bouchées doubles.

Le président: Merci, monsieur Mills.

M. Langdon (Essex—Windsor): Je remplace M. Whittaker qui participera normalement à vos réunions.

Le président: Soit dit en passant, j'ai discuté avec M. Whittaker de l'idée de deux réunions de quatre heures chacune pour l'audition des témoins. Il semblait d'accord.

M. Langdon: Il faudrait toutefois s'assurer que les témoins sont d'accord pour comparaître au moment prévu. Nous tenons à ce que quelques petites entreprises aient l'occasion de se prononcer sur ce projet de loi. Par ailleurs, certaines des banques devraient comparaître devant le comité, car il faut leur faire comprendre qu'elles doivent augmenter leurs opérations qui relèvent de la Loi sur les prêts aux petites entreprises. Si elles comparaissent, on pourra leur demander de s'expliquer sur ce point. Je ne sais si vous avez tenté de voir si les témoins seraient disposés à comparaître mardi, mais nous aimerions être fixés avant de donner notre approbation. . .

Le président: Oui, lorsque nous serons d'accord sur ce que nous voulons faire, soit agir.

M. Cole: Monsieur le président, je suis d'accord avec ce qu'on a dit jusqu'ici. Je propose d'inviter l'Association des banquiers canadiens et des représentants des coopératives de crédit. Ce sont, il me semble, les deux intervenants les plus importants, au Québec surtout, mais je parle sous toute réserve. J'aimerais également qu'on invite la Chambre de commerce du Canada et la Fédération canadienne de l'entreprise indépendante.

[Text]

I think witnesses from those groups would give us a pretty good cross section of the people we're trying to get at. I don't know if it's feasible or necessary to bring in people from individual companies or corporations. I would rather get a little more of the generalist type of approach, and in that way really attack this thing properly. If amendments are necessary, we can get at them right away.

Mr. Mills: I certainly agree with the credit unions and the bankers, but the Chamber of Commerce, I don't know... other than a communication of support. I certainly agree with the CFIB. One of the names that one of my colleagues put forward was a retired banker who had a number of years experience working with the Small Businesses Loans Act. He has some positive and constructive recommendations to make it work a lot better than it's been working.

I think we need some people in here who can talk about the real experiences they've had. John, the people at the board of trade would have no experience going in and getting a small business loan.

Mr. Cole: The smaller groups, like the more rural small business, chamber of commerce type organizations—a lot of them have been involved.

• 1545

Mr. Mills: Okay, that's fair enough.

Mr. Cole: The Toronto Board of Trade, anybody who's there is beyond that. I would concur with you. But if I remember correctly, they have a small-business branch.

Mr. Mills: Okay, I take your point. Where I'm coming from is that we have to have two or three people who are technical, hands-on operators of the system. We have this great piece of legislation that on paper looks great, but somehow in the implementation it gets lost. I think we have to hear some real and hard examples of what's been going on.

Mr. Cole: Do you have any suggestions?

Mr. Mills: Yes. I've submitted a couple of names to the chairman.

Mr. Domm: Do you have anything we can think about while we're going on—

Mr. Mills: These are not controversial people or anything. They're not meant to come and embarrass the government or anything. They're just meant to bring forward positive experience and to put forward some positive recommendations.

The Chairman: I don't have it in front of me.

Mr. Domm: By way of explanation on the Canadian Chamber of Commerce, further to what's already been stated, they do have a very active small-business sector that works directly with, and is involved in, small business.

Mr. Mills: Point taken.

Mr. Domm: Perhaps that would give us a national perspective rather than just picking out two or three individuals—one from Ontario, one from another province, no one from anywhere else. We have only so many hours. Perhaps we could handle two of these larger ones, such as the banks and the credit unions at one session.

[Translation]

Les témoins de ces groupes représenteraient adéquatement les gens que nous cherchons à interroger. Je ne sais pas s'il est possible ou nécessaire de faire comparaître individuellement des compagnies ou des sociétés individuelles. Il vaudrait peut-être mieux adopter une approche généraliste, afin d'assurer une bonne étude de ces dispositions. S'il faut apporter des modifications, on pourrait le faire sur le champ.

M. Mills: Je suis d'accord avec vous pour ce qui est des coopératives de crédit et des banquiers; quant à la Chambre de commerce, je ne sais pas... pour obtenir leur appui? Je suis d'accord pour la FCEI. Un de mes collègues avait proposé un banquier à la retraite qui a appliqué pendant de nombreuses années les dispositions de la Loi sur les prêts aux petites entreprises. Il a des recommandations intéressantes et positives à nous faire pour en améliorer l'application.

À mon avis, il faut faire appel à des gens qui nous parleront de leur expérience au quotidien. John, il me semble que les représentants de la Chambre de commerce n'ont jamais eu à faire une demande de prêt en tant que petite entreprise.

M. Cole: Les plus petits groupes, les organisations qui représentent, comme le fait une chambre de commerce, de petites entreprises rurales en ont fait l'expérience.

M. Mills: D'accord, c'est juste.

M. Cole: Les membres de la Chambre de commerce de Toronto ne font plus ce genre d'expérience. Là-dessus, je suis d'accord avec vous. Mais si je me rappelle bien, la Chambre de commerce a une direction des petites entreprises.

M. Mills: Très bien, je vois où vous voulez en venir. Mais moi, je pense que nous devrions entendre deux ou trois personnes qui ont une expérience directe du système. Cette mesure législative est bien belle sur papier, mais sa mise en oeuvre laisse à désirer. Je pense qu'il faut donner des exemples réels et concrets de l'application de cette loi.

M. Cole: Avez-vous des suggestions à faire?

M. Mills: Oui. J'ai remis deux noms au président.

M. Domm: Pouvez-vous nous dire qui, afin que nous puissions y réfléchir pendant...

M. Mills: Ce ne sont pas des gens qui veulent venir semer la controverse ni mettre le gouvernement dans l'embarras. Nous voulons simplement qu'ils viennent nous faire part de leur expérience positive et qu'ils nous fassent des recommandations utiles.

Le président: Je n'ai pas leur nom.

M. Domm: Pour ce qui est de la Chambre de commerce du Canada, outre ce qu'on en a déjà dit, elle a une direction qui s'occupe très activement des petites entreprises et qui traite directement avec elles.

M. Mills: Votre argument est bon.

M. Domm: Elle pourra peut-être nous donner une perspective nationale que nous n'aurions pas si nous faisons venir simplement deux ou trois particuliers—l'un de l'Ontario, l'un d'une autre province et c'est tout. Nous n'avons que quelques heures à consacrer à l'étude de ce projet de loi. Nous pourrions peut-être entendre deux grandes associations, comme celle des banquiers et celle des coopératives de crédit pendant la même séance.

[Texte]

Maybe we could even do what some committees do. Both of them could sit at the head of the table. We could ask either group. They could dialogue and probably show conflicting views in some cases and supportive views in others.

If we put them on at one meeting and then the CFIB, and you have already said you see nothing wrong with them, I think that's an excellent cross-section right into medium-sized businesses. I think that would be good.

Mr. Mills: We're not arguing on that, Bill.

Mr. Domm: If we take those other two, Chamber of Commerce and CFIB, there goes the two sessions we've set aside. You can't expect those types of companies to come here under—

Mr. Langdon: You set aside two sessions.

Mr. Domm: —what we've designated as potential meeting times, one in the morning, one in the afternoon and then the minister in the evening.

Mr. Langdon: That's the suggestion—

Mr. Domm: I know. If we're looking at more than that and if there is agreement on those four—if there is agreement on those four—then how much more time can we get designated or would you like to have designated to hear individuals? Tomorrow some individuals might be able to come. I don't know. We could work fast—

Mr. Mills: We'll work them into the program for the two meetings. The CFIB and the Bankers' Association don't have to take all four hours.

Mr. Domm: That's not what I said. I said if we put the Canadian Bankers' Association and the credit unions as one session—

Mr. Mills: Is that one whole two-hour session?

Mr. Domm: —for an hour each—

Mr. Mills: Oh, they don't need that.

Mr. Domm: What do they need for questions and presentation? What do you think they would want?

Mr. Langdon: I have to say, I think it's a waste of time to have the CBA. If people are interested in hearing from them, go ahead, but it seems to me, the CBA is not who you want to deal with on this.

Mr. Domm: The only reason I would like to hear from them—

Mr. Langdon: For instance, we had the Bank of Montreal in front of the finance committee about a week and a half ago talking about their program of trying to extend small business loans. Frankly, I'd like to hear from the actual banks themselves, not all of them, but I think it would be interesting to have—

An hon. member: What about Mr. Barrett?

25367-2

[Traduction]

Nous pourrions même faire ce que font d'autres comités, c'est-à-dire les inviter à comparaître ensemble. Nous pourrions alors poser nos questions à l'un ou à l'autre. Cela leur donnerait l'occasion de dialoguer, et, probablement, de nous présenter des arguments pour réfuter ou appuyer leur position respective.

Nous pourrions donc leur consacrer une séance et inviter la Fédération canadienne de l'entreprise indépendante pour la suivante, puisque vous avez déjà dit que vous n'aviez pas d'objection à ce que nous l'invitions. Je pense qu'ainsi les intérêts des groupes visés seraient bien représentés, y compris ceux des moyennes entreprises. Je pense que ce serait une bonne chose.

M. Mills: Nous ne disons pas le contraire, Bill.

M. Domm: Si nous faisons venir les deux autres, c'est-à-dire les représentants de la Chambre de commerce et de la FCEI, cela occupera les deux séances que nous avons réservées. Vous ne pouvez pas vous attendre à ce que ce genre d'entreprises viennent ici. . .

M. Langdon: Vous avez prévu deux séances.

M. Domm: . . . à l'heure à laquelle nous avons prévu une séance, le matin ou l'après-midi, puisque le ministre comparaitra en soirée.

M. Langdon: C'est ce qui a été suggéré. . .

M. Domm: Je sais. Si nous voulons recevoir d'autres témoins en plus de ces quatre associations si, et je dis bien si, nous nous entendons là-dessus, combien de temps supplémentaire devons-nous prévoir pour entendre les particuliers? Certains pourraient peut-être venir demain. Je ne sais pas. Nous pourrions travailler rapidement. . .

M. Mills: Nous pouvons nous arranger pour les entendre pendant les deux séances prévues. La FCEI et l'Association des banquiers n'auront pas besoin de quatre heures.

M. Domm: Ce n'est pas ce que j'ai dit. J'ai dit que si nous consacrons une séance à l'Association des banquiers canadiens et aux coopératives de crédit. . .

M. Mills: Vous voulez dire toute une séance de deux heures?

M. Domm: . . . une heure par groupe. . .

M. Mills: C'est beaucoup trop.

M. Domm: Alors combien de temps pensez-vous qu'il faudra pour leur exposé et nos questions? Combien de temps pensez-vous que les témoins aimeraient avoir?

M. Langdon: Je dois dire que je pense que c'est une perte de temps que de faire venir l'ABC. Si certains veulent l'entendre, très bien, mais il me semble que ce n'est pas l'ABC qui pourra nous aider dans notre examen de ce projet de loi.

M. Domm: La seule raison pour laquelle j'aimerais l'entendre. . .

M. Langdon: Par exemple, des représentants de la Banque de Montréal ont comparu devant le Comité des finances, il y a environ une semaine et demie, et ils nous ont parlé de leurs efforts pour accroître leur portefeuille de prêts aux petites entreprises. Franchement, j'aimerais mieux entendre des représentants des banques elles-mêmes, bien sûr pas toutes, mais je pense qu'il serait intéressant. . .

Une voix: Que pensez-vous de M. Barrett?

[Text]

Mr. Langdon: —yes, Mr. Barrett, if he's prepared to come. I think it's also of some interest to see if some of the banks that are not so active in small business loans would be prepared to come and indicate what have been their problems with the program.

These are the types of things you're not going to get from the CBA. We'll get a quite sanitized, not terribly helpful reaction, I suspect.

Mr. Cole: I'm afraid I'm going to have to disagree. I've found that the CBA has been one of the groups that has been very supportive and provided direction when it comes to this type of legislation. I know I had the opportunity—

Mr. Langdon: That's why it hasn't worked.

Mr. Cole: Maybe you have all the answers, Mr. Langdon, but I thought I had the floor.

• 1550

I think it's important that we recognize that they do represent the individual banks. I think if we can get a commitment, any of the individual banks and the CBA will be quite prepared, if there are specific recommendations. . . I concur with what Dennis has said. If there is an individual who can provide some individual expertise, I think that's fine, but I think we have to get a commitment from the major organizations.

If we go to one bank, and then another bank and another bank and another bank, when you've got an organization that represents them. . . I'd like to invite them as opposed to individuals.

Mr. Mills: No, but there have been a couple of people, John, bankers. . . For example, the Royal Bank president said in his latest meeting that small entrepreneurs is where it's going to be at in terms of pulling us out of this mess. Maybe we should bring him in and say you've made this big annual report statement that you believe in this, so how are you going to do it, how are you going promote it?

Mr. Cole: Well, I'm sure that you could go on and I'm sure that what's his name. . . ?

Mr. Domm: TD?

Mr. Cole: Yes, TD—is it Peters? Why don't we invite all of them? They're all going to say the same thing.

Mr. Mills: I'd be happy with just one of them.

M. Marin (Gaspé): Notre problème vient peut-être du fait que certaines banques collaborent moins que d'autres.

Je vous fais part de l'expérience que je vis dans l'est du Québec. Ce n'est sûrement pas la Banque Toronto-Dominion qui va se lancer dans ces prêts-là. Si elle s'y lance, ce sera pour aller chercher de l'argent comptant, comme on fait depuis trois ou quatre ans. Depuis trois ou quatre ans, la banque que je viens de nommer rappelle les prêts. C'est impensable. Ils n'ont pas la philosophie d'une petite entreprise. Ils ne tolèrent pas les problèmes. Je crois qu'il faut être prudent et inviter les gens qui sont prêts à coopérer. Quant à ceux qui ne sont pas prêts à coopérer, on a peut-être d'autres moyens de les intéresser. Il faudrait avoir des banques qui sont intéressées à coopérer.

[Translation]

M. Langdon: . . .oui, M. Barrett, s'il accepte de comparaître. Je pense qu'il serait également intéressant d'inviter des banques qui ne prêtent pas beaucoup aux petites entreprises pour qu'elles viennent nous dire ce qui ne leur plaît pas dans ce programme.

Voilà des questions auxquelles l'ABC ne pourra pas répondre. Je pense que son témoignage sera aseptisé et pas très utile.

M. Cole: Je regrette, mais je ne suis pas d'accord avec vous. Je trouve que l'ABC est l'un des groupes qui nous a beaucoup appuyés et qui nous a donné des conseils sur d'autres mesures législatives de cette nature. J'ai moi-même eu l'occasion. . .

M. Langdon: Voilà pourquoi la loi n'a pas eu les résultats espérés.

M. Cole: Vous avez peut-être réponse à tout, monsieur Langdon, mais moi, j'ai la parole.

Je pense qu'il faut reconnaître que l'ABC représente bel et bien les différentes banques. Je pense que n'importe quelle banque et l'ABC seraient tout à fait disposées à comparaître, s'il y a des recommandations précises. . . Je suis d'accord avec ce que disait Dennis. Si quelqu'un, à titre personnel, peut nous donner des conseils d'expert, très bien, mais je pense que nous devons également entendre les principaux organismes.

À quoi servirait d'inviter une banque, puis une autre, et une autre encore, alors qu'il y a une association qui les représente toutes. J'aimerais inviter l'association plutôt que chaque banque.

M. Mills: Bien sûr, John, mais il y a certaines personnes, des banquiers. . . Par exemple, le président de la Banque royale a dit, lors de leur dernière assemblée, que ce sont les petits entrepreneurs qui vont nous sortir du marasme. Nous pourrions l'inviter et lui demander ce qu'il compte faire pour encourager les petits entrepreneurs, s'il est vraiment derrière les belles déclarations qu'il a faites dans son rapport annuel.

M. Cole: Oui, et ensuite je suis sûr que vous pourriez trouver quelqu'un d'autre, par exemple comment s'appelle. . . ?

M. Domm: De la Banque Toronto-Dominion?

M. Cole: Oui, de la Toronto-Dominion—Peters, n'est-ce pas? Pendant que nous y sommes, pourquoi ne pas les inviter tous? Ils vont tous nous répéter la même chose.

M. Mills: Je me contenterais d'en inviter un seul.

Mr. Marin (Gaspé): Perhaps our problem stems from the fact that certain banks are more cooperating than others.

I am thinking of our experience in Eastern Quebec. The Toronto-Dominion Bank is certainly not going to get involved in these types of loans. If it does, it will be to get hard cash, like it has been doing for the past three or four years. In the past three or four years, this bank has been calling in loans. That's unthinkable. It doesn't understand small businesses and has no tolerance for their problems. I think that we have to be careful and invite people who are willing to cooperate. As for those who are not willing to get involved, perhaps we can find other means of getting them interested. I think we should hear from the banks who are interested in cooperating.

[Texte]

Mr. Langdon: I agree that there certainly have been banks that have tended not to be cooperative with the small business loans program. When I have tried to find out why, however, the answers I've received from the bankers I've talked to had to do with inadequacies in the way in which the legislation is set up to operate.

In other words, I'm not sure that it's lack of interest so much as it is a feeling of inadequacy in the provisions that exist in the legislation. Now, the only problem with that argument from the banks is that some banks do find the legislation possible to work with.

It seems to me, unless we are terribly pressed to try to do this in a very quick period of time, it is worth hearing from two or three of the banks as to either their problems or the benefits they see with the present legislation. They are the people who can offer us some technical advice about specific clauses that might need to be changed somewhat.

Mr. Vien: You mentioned inviting a couple of different banks. They have an association, and I think the way you're talking is an insult to the CBA, that they might not be totally representative. An association of that calibre represents the banks. Now, I think it's up to them to decide whether to invite the different banks to come along with them. We should deal with the body that represents the bank. Take the Canadian Federation of Independent Businesses. Are we going to invite 150 businesses to make sure of what the Canadian Federation of Independent Business have to say? I think they're the ones. . . they're the representing body.

• 1555

Mr. Mills: No, the CFIB don't speak for all small businesses. I agree they should —

Mr. Vien: I think I have the floor.

Mr. Mills: I'm sorry. I thought you were asking a question.

Mr. Vien: CFIB are representative of independent businesses and I think they're the ones that should be invited. You say they don't represent all businesses—a big majority.

Mr. Mills: No.

Mr. Vien: You mentioned before that we should also invite the credit unions from Quebec. When you refer to credit unions, are you referring to the caisses populaires?

Mr. Cole: Yes.

Mr. Vien: Are they associated with the CBA?

Mr. Cole: My understanding is that they are not. They have a separate credit union association.

The Chairman: One other group we should put on the table is the Trust Companies Association. I'd feel snubbed if I was Canada Trust.

Mr. Vien: The association of trust companies. . . not a particular trust?

The Chairman: No, the association. It's quite large.

[Traduction]

M. Langdon: Je reconnais qu'il y a bien sûr des banques qui n'ont pas beaucoup collaboré au programme de prêts aux petites et moyennes entreprises. Toutefois, lorsque j'ai voulu savoir pourquoi, les banquiers m'ont dit que c'était parce que la loi a été mal conçue.

En d'autres mots, je ne suis pas sûr que ce soit un manque d'intérêt de leur part, c'est plutôt qu'ils ont le sentiment que les dispositions actuelles de la loi sont insuffisantes. J'ai du mal à accepter cet argument puisque d'autres banques trouvent qu'il est possible de fonctionner dans le cadre de la loi.

À moins que nous ne soyons terriblement pressés de terminer rapidement cette étude, il me semble qu'il serait utile que deux ou trois banques nous disent quels problèmes elles ont eu avec la loi actuelle ou quels avantages elles y trouvent. Voilà les gens qui peuvent nous offrir des conseils d'expert sur des dispositions précises qu'il conviendrait peut-être de modifier.

M. Vien: Vous avez parlé d'inviter quelques banques. Elles sont regroupées au sein d'une association et je pense que vous insultez l'ABC en laissant entendre qu'elle n'est pas vraiment représentative. Une association de ce calibre représente ses membres. Maintenant, je pense que c'est à l'association de décider si elle veut inviter des représentants de certaines banques à comparaître avec elle. Nous devrions traiter avec l'organisme qui représente les banques. Le même argument vaut pour la Fédération canadienne de l'entreprise indépendante. Allons-nous inviter 150 entreprises pour vérifier ce que dit la Fédération canadienne de l'entreprise indépendante? Je pense qu'il faut entendre les associations, elles sont représentatives.

M. Mills: C'est faux, la FCEI ne représente pas toutes les petites entreprises. Elle devrait le faire, c'est vrai. . .

M. Vien: C'est moi qui ai la parole.

M. Mills: Pardon. Je croyais que vous posiez une question.

M. Vien: La FCEI représente bien les entreprises indépendantes et je pense que c'est elle qu'il faut inviter. Vous dites qu'elle ne représente pas toutes les entreprises—eh bien elle en représente une forte majorité.

M. Mills: Non.

M. Vien: Tout à l'heure, vous avez dit qu'il serait bon d'inviter également les coopératives de crédit du Québec. Lorsque vous dites coopératives de crédit, est-ce que vous voulez dire les Caisses Populaires?

M. Cole: Oui.

M. Vien: Sont-elles associées à l'ABC?

M. Cole: Non, je ne le pense pas. Elles ont leur propre association.

Le président: Nous pourrions aussi songer à inviter l'Association des compagnies de fiducie. À la place de Canada Trust, je serais vexé de ne pas être invité.

M. Vien: L'Association des compagnies de fiducie et non pas une compagnie en particulier?

Le président: Non, l'association. Elle est assez importante.

[Text]

Mr. Vien: I think this association knows exactly what their clients want or need and their thoughts. If they're not sure, then they can go back to them or invite them at the same time.

The Chairman: Excuse me, Mr. Mills, before you leave, I can't find the two names you mentioned.

Mr. Mills: I will re fax them to your office.

I said in the House, and I'm saying it here again, that we are doing our best to cooperate on this bill. We want to get it through quickly. I have colleagues who have a strong view. I have brought to your attention right away, Mr. Chairman, that there were a couple of people who had technical hands-on experience with the bill who would like to come and appear before the committee. One, a retired bank manager, doesn't want to come here and embarrass anyone. He wants to be constructive.

If we can get a little cooperation on a couple of hands-on people. . . I am not against CFIB or Helen Sinclair, who I think is terrific, but I'd just like to have a couple of people from the street.

The Chairman: Okay, if we allowed 15 or 20 minutes for those. . .

Mr. Mills: Thank you, that's all we need.

The Chairman: Is there a general consensus? We have those five associations instead of the trust companies.

Mr. Domm: The five trust companies were approached in initial discussions about what they like and the framework they'd like to see in the small business loans. . . they're not the least bit interested.

The trust companies do not want to participate. If you want to have them to find out why they don't want to participate, that's sort of a silly process.

The Chairman: My suggestion would be for the clerk to ask them if they'd like to appear. There may have been a change of heart from your last statement there.

Mr. Domm: If they're saying to you they don't want to come because they don't want to participate, then I wouldn't suggest they come to give us the reasons why, because they are just not the least bit interested. You couldn't even get them to enter into dialogue on the draft.

The minister has been in touch with them regularly trying to get them involved and to tell us what's wrong. They don't care what you do.

The Chairman: When they gave you that answer, Mr. Domm, were they aware that the fee is doubled, the loan size is. . . ?

Mr. Domm: Yes, they didn't care about it. They didn't even want to come to a meeting to find out how they were enriching it.

Mr. Vien: Are they affected by Bill C-99?

The Chairman: Yes, I understand they can access it.

[Translation]

M. Vien: Je pense que cette association connaît très bien les besoins et les opinions de ses clients. Si elle n'en est pas sûre, elle peut le leur demander ou les inviter à comparaître en même temps qu'elle.

Le président: Attendez, monsieur Mills, avant de partir; je ne trouve pas les deux noms que vous avez mentionnés.

M. Mills: Je les renverrai par télécopieur à votre bureau.

J'ai dit à la Chambre, et je le répète ici aujourd'hui, nous faisons de notre mieux pour coopérer. Nous voulons que ce projet de loi soit adopté rapidement. Certains de mes collègues ont des opinions très fermes. Je vous ai dit d'entrée de jeu, monsieur le président, qu'il y a certaines personnes qui dont l'expérience est liée directement et concrètement au projet de loi et qui aimeraient comparaître devant le comité. Parmi elles, un directeur de banque à la retraite qui n'a pas l'intention de venir ici faire des déclarations embarrassantes pour qui que ce soit. Il veut se rendre utile.

Si, de votre côté, vous êtes prêt à accepter que nous invitions des gens qui ont une expérience concrète. . . je ne suis pas contre le fait d'inviter la FCEI ou Helen Sinclair, que je trouve formidable, mais j'aimerais que nous entendions quelques citoyens ordinaires.

Le président: Très bien, si nous réservions 15 ou 20 minutes pour ces témoins. . .

M. Mills: Merci, nous n'en demandons pas plus.

Le président: Est-ce que tout le monde est d'accord? Nous pourrions inviter ces cinq associations au lieu des sociétés de fiducie.

M. Domm: On a communiqué avec les cinq sociétés de fiducie lors des discussions préalables pour leur demander leurs commentaires sur le projet de loi et sur le cadre dans lequel elles souhaiteraient inscrire les prêts aux petites entreprises, mais elles ne sont pas du tout intéressées.

Les sociétés de fiducie ne veulent pas participer au programme et je trouverais un peu ridicule de les inviter pour qu'elles viennent nous dire pourquoi elles ne veulent pas participer.

Le président: Je proposerais que le greffier les appelle pour leur demander si elles veulent comparaître. Elles ont peut-être changé d'avis depuis votre dernier entretien.

M. Domm: Si elles vous disent qu'elles ne veulent pas venir parce qu'elles ne veulent pas participer au programme, je ne pense pas que ce soit la peine de les inviter à venir nous dire pourquoi, puisque, de toute manière, elles ne sont pas intéressées. Nous n'avons même pas réussi à les amener à participer aux discussions sur l'ébauche.

Le ministre a communiqué régulièrement avec elles pour tenter de s'assurer de leur participation et leur faire dire ce qui, à leur avis, ne marchait pas. Elles se soucient peu de ce que nous ferons.

Le président: Lorsqu'elles vous ont répondu cela, monsieur Domm, savaient-elles que les droits ont doublé et que le montant des prêts. . . ?

M. Domm: Oui, et elles s'en fichent. Elles n'ont même pas accepté d'assister à une réunion d'information sur les enrichissements qu'il est prévu d'apporter au programme.

M. Vien: Est-ce que le projet de loi C-99 les touche?

Le président: Oui, à ma connaissance elles ont le droit de participer.

[Texte]

Mr. Vlen: Do they have access to it? They just don't want to. . . Well, forget them.

The Chairman: We'll take them off the list.

Mr. Domm: Unless they suggest some things they'd like us to deal with to make it attractive for them, then maybe we can listen to them, but they don't even want to come and do that with us.

• 1600

The Chairman: So do you want to authorize the clerk and me to go ahead with arrangements for these four, and consider the two that Mr. Mills mentioned, on a short time slot? We have to do everything in the four hours, obviously with a bigger chunk of time for the main associations. Can we proceed on that basis?

Mr. Langdon: I'm not prepared to accept that we simply disregard the suggestion that individual banks, particularly the Bank of Montreal and the Royal Bank, be approached to act as witnesses. If people want to hear from the CBA that's fine, but they're not the people I would expect to hear useful testimony from.

The Chairman: Normally, the chairman of the CBA is a bank chairman or a bank president. It might be interesting to find out who it is. I don't know from memory. For all we know, it might be the Royal Bank. It would not be a—

Mr. Langdon: If we invited the CBA, I think we would get Helen Sinclair.

The Chairman: We could specify the chairman.

Mr. Langdon: She's the president.

The Chairman: Maybe I have my titles wrong, but usually one of the top bankers, whether it's the president or—

Mr. Vlen: The chairman of the board.

The Chairman: Can we just get some consensus on this, whether we invite individual bankers or just the CBA? I think that's the last question.

Mr. Cole: My view is that we invite the CBA. I understand that they have a working committee made up of officials from the banks who are working on this very thing, so I think we're just going to be reinventing the wheel. We have the CBA, and then you have three bankers who will tell you the same thing the CBA just said. If we have a problem, we can address that at that time.

Obviously they know we're going to be hearing witnesses. They've been working on this particular piece of legislation, so I think it only makes sense to bring them in. I don't understand what's going on other than delaying things, which might be the purpose.

Mr. Langdon: Why would anybody want to delay things?

Mr. Cole: That's what I'm trying to figure out, Mr. Langdon. Maybe you could explain it to me.

[Traduction]

M. Vlen: Elles ont le droit de participer, et elles ne le veulent pas. . . eh bien, oublions-les.

Le président: Nous allons les rayer de la liste.

M. Domm: Si encore elles étaient prêtes à venir nous dire quelles modifications nous pourrions apporter pour rendre le programme intéressant pour elles, nous pourrions peut-être les écouter, mais elles ne veulent même pas faire cela.

Le président: Est-ce que vous nous autorisez, le greffier et moi, à prendre les dispositions nécessaires pour que ces quatre témoins puissent comparaître, et à voir si nous pouvons trouver quelques minutes pour les deux témoins proposés par M. Mills? Nous devons tout faire en quatre heures, tout en accordant évidemment plus de temps aux grandes associations. Est-ce que nous pouvons organiser les séances comme je viens de le décrire?

M. Langdon: Je ne suis pas prêt à accepter que l'on abandonne l'idée d'inviter certaines banques, notamment la Banque de Montréal et la Banque royale, à comparaître. Si d'autres veulent entendre ce que l'ABC a à dire, je ne m'y oppose pas, mais je ne pense pas que son témoignage nous sera utile.

Le président: En général, le président de l'ABC est aussi président d'une banque ou de son conseil d'administration. Il serait peut-être intéressant de savoir qui occupe ce poste. Je ne m'en souviens pas. Qui sait? C'est peut-être le président de la Banque royale. Ce ne serait pas. . .

M. Langdon: Si nous invitons quelqu'un de l'ABC, je pense que ce devrait être Helen Sinclair.

Le président: Nous pourrions préciser que nous voulons entendre le président du conseil d'administration.

M. Langdon: C'est elle qui en est présidente.

Le président: Je me trompe peut-être dans les titres, mais en général, l'un des dirigeants de la banque, que ce soit le président ou. . .

M. Vlen: Le président du conseil d'administration.

Le président: J'aimerais savoir si vous voulez que nous invitons les dirigeants de certaines banques ou simplement des représentants de l'ABC? Je pense que c'est la dernière question.

M. Cole: À mon avis, il faut inviter l'ABC. Je crois savoir qu'elle a institué un comité de travail composé de dirigeants de diverses banques qui examinent justement cette question. Je pense que cela ne servirait à rien de faire venir l'ABC, puis trois banquiers qui viendraient nous répéter la même chose. Si nous avons un problème, nous le réglerons en temps et lieu.

L'ABC sait très bien que nous allons entendre des témoins. Elle a justement examiné ce projet de loi et je pense qu'il est tout à fait normal de l'inviter à comparaître. Je ne comprends pas ce qui se passe, à moins que quelqu'un n'essaie tout simplement de nous faire perdre du temps.

M. Langdon: Et pourquoi quelqu'un voudrait-il vous faire perdre du temps?

M. Cole: C'est ce que j'essaie de comprendre, monsieur Langdon. Vous pourriez peut-être me l'expliquer.

[Text]

Mr. Langdon: Perhaps you could tell me why it's not of interest for us to listen to the Bank of Montreal, for instance, which has taken a much more aggressive position toward small business loans than is true of the other banks. Why is that not of interest to the committee?

An hon. member: Don't get into that. He's just biting at you.

Mr. Cole: That's just a rhetorical question. I don't think the question makes any sense for this kind of discussion.

Mr. Langdon: And yet you expect to have cooperation on the way the committee proceeds. Is that what you're saying?

Mr. Cole: Yes, I would like to have cooperation. I thought that's what we were doing—

Mr. Langdon: Why—

Mr. Cole: You asked me a question. Do you mind if I answer it?

Mr. Langdon: Let's hear it.

Mr. Cole: At the beginning the chairman suggested a timeframe. It was agreed that we would work it so that we could get it done by Wednesday and he could report—

Mr. Langdon: No, that was not agreed to. At no stage was such an agreement reached.

Mr. Cole: Why don't you come out and say that you don't want a report next Friday?

Mr. Langdon: That's not the point. The point I made from the start is that I thought we had to listen to a certain number of witnesses in order to make sure we had the legislation right.

Mr. Cole: That's right.

Mr. Langdon: And we should talk about who those witnesses should be—

Mr. Cole: That's what we've been doing.

Mr. Langdon: —before we proceed to decide on a timeframe. If people feel that they're not interested in hearing from specific banks... I'm not making a case that we should have every chartered bank come before us, but I would like to hear from those particular banks that seem to be making an effort, and rhetorically stressing that effort, with respect to small business loans. If that's not something the Conservative members feel is sensible, I would be interested to know why.

• 1605

Mr. Domm: I think I will respond to that. I have no reason why I would not want to hear from every bank manager and every small business in Canada if they had anything they wanted to talk to us about. But if I were to agree to do that, then I would agree that we don't want to get it through in time for Friday. I just can't see why we wouldn't invite my bank, the Royal Bank, or somebody else's bank. I know the Royal Bank does small-business loans, regardless of what anybody says. In fact, I have had them in the past, years ago. I don't think we're going to accomplish one thing by selectively picking businesses here and there, and banks here and there, and bringing in the heads of their groups to speak to us.

[Translation]

M. Langdon: Vous pourriez peut-être me dire pourquoi il ne serait pas intéressant pour nous d'entendre la Banque de Montréal, par exemple, qui a mis beaucoup plus d'énergie que les autres banques à accroître son portefeuille de prêts aux petites entreprises. Pourquoi est-ce que cela n'intéresserait pas le comité?

Une voix: Laissez tomber. Il essaie de vous provoquer.

M. Cole: Vous posez cette question simplement pour la forme; elle n'a aucun sens dans le cadre notre discussion.

M. Langdon: Et vous voulez notre coopération sur la façon de procéder. Est-ce bien ce que vous dites?

M. Cole: Oui, j'aimerais votre coopération. Je pensais que c'était ce que nous faisons... .

M. Langdon: Pourquoi... .

M. Cole: Vous m'avez posé une question. Vous permettez que j'y réponde?

M. Langdon: Je vous en prie.

M. Cole: Au début de la séance, le président a proposé un calendrier. Nous étions d'accord pour terminer notre étude au plus tard mercredi, afin qu'il puisse faire rapport... .

M. Langdon: Non, nous n'avons pas accepté cela, nous n'avons jamais donné notre accord.

M. Cole: Alors, pourquoi ne dites-vous pas franchement que vous ne voulez pas que le rapport soit déposé vendredi prochain?

M. Langdon: Là n'est pas la question. Ce que je dis depuis le début, c'est que nous devons entendre un certain nombre de témoins afin de nous assurer que le projet de loi est bon.

M. Cole: C'est vrai.

M. Langdon: Et nous devrions discuter du choix des témoins... .

M. Cole: C'est ce que nous avons fait.

M. Langdon: ...avant d'établir un calendrier. Si l'on ne veut pas entendre différentes banques... Je ne dis pas qu'il faille inviter toutes les banques à charte, mais j'aimerais entendre le témoignage des banques qui semblent faire un effort en ce qui a trait aux prêts aux petites entreprises et qui s'en vantent publiquement. Si les Conservateurs ne trouvent pas ce plan de travail judicieux, j'aimerais bien savoir pourquoi.

M. Domm: Je vais me charger de répondre à cela. S'ils avaient quelque chose à nous dire, pourquoi m'opposerais-je à entendre tous les directeurs de banques et toutes les petites entreprises du Canada? Mais si j'y consentais, nous renoncerions par là à terminer nos travaux à temps pour vendredi. Je ne vois pas pourquoi nous n'inviterions pas le directeur de ma banque, la Banque royale, ou celui d'une autre banque. Je sais que la Banque royale, contrairement à ce que d'aucuns disent, consent des prêts aux petites entreprises et j'en ai d'ailleurs bénéficié autrefois, il y a des années. Mais je ne vois pas l'utilité de choisir quelques entreprises par ici, quelques banques par là, et de convoquer aussi les présidents de leurs associations respectives.

[Texte]

I am quite comfortable with the banking association. I have no objection to our clerk saying that if they have any particular bank that would like to come with them as part of their delegation, whether it be the Bank of Montreal, the Royal Bank, the TD Bank or whatever, they should bring them along as witnesses. But leave it up to the association to do that. Point out to the association, perhaps when we invite them, that they may. It is the same with the CFIB. It is the same with all of them. I think they could speak for their groups without our getting into the different levels of their groups.

Mr. Langdon: If I can come back on that, I think what you've said makes sense for the CFIB. It does not make sense to have every bank manager in the province or the country brought before the committee. That's not what I am suggesting.

As I mentioned, we had the Bank of Montreal speaking to the finance committee a week and a half ago about the active, energetic efforts they are making to extend their small business portfolio. I would like to find out from a bank such as that, which is really stressing this, what are their feelings about this legislation. Are there parts of it that could be improved? Are there parts that may act as barriers? Frankly, that type of direct commentary from the people who are actually working in the field would be much more useful to us.

From what Mr. Mills has said and from you have said, Mr. Domm, I gather the Royal Bank is making the same type of emphasis, at least in rhetorical statements. I would be interested if people wanted to suggest that. For myself, I particularly would like to hear from the Bank of Montreal, given the active efforts they are making in this area. We have suggested the caisses populaires. It is a good thing to hear from the caisses populaires, but there is a whole credit union movement in the rest of the country that also has a role to play in this.

M. Marin: Monsieur le président, peut-être pourrait-on en arriver à un compromis viable et demander à l'Association des banquiers canadiens d'inviter la banque que monsieur... Il ne sert à rien de s'obstiner. On sera encore ici à 19 heures et il n'aura pas changé d'idée.

Mr. Langdon: I am certainly happy with it if—

The Chairman: We are just working this out. We are talking about time blocks of about 45 minutes per witness.

Mr. Vien: Could we invite the Bank of Montreal? I would suggest we invite the Bank of Montreal and mention that they were invited by Mr. Langdon. That's a suggestion to buy peace here.

The Chairman: That would be part of the CBA presentation.

Mr. Vien: Right.

Mr. Langdon: Not as part of the CBA presentation.

The Chairman: It would be part of the 45 minutes.

Mr. Langdon: No.

The Chairman: But we haven't got time.

Mr. Langdon: That avoids the point I am trying to make, perhaps not very successfully.

[Traduction]

Je veux bien que nous entendions l'Association des banquiers canadiens, et je n'ai pas d'objection à ce que notre greffier invite cet organisme à amener comme témoin un représentant de la Banque de Montréal, de la Banque royale, de la Banque Toronto-Dominion ou de toute autre qui en manifesterait le désir. Il serait bon de signaler cela à l'Association des banquiers canadiens et, il en va de même de la Fédération canadienne des entreprises indépendantes, qui pourrait parler au nom des groupes qu'elle représente, sans que nous ayons besoin d'entendre chacun d'entre eux.

M. Langdon: Pour revenir là-dessus, je crois que vous avez raison pour la FCEI. Certes, il serait absurde de convoquer devant le comité tous les directeurs de banque de la province ou du pays, et ce n'est pas ce que je proposais.

Comme je le disais, la Banque de Montréal a fait état, il y a une semaine et demie, devant le Comité des finances, des efforts qu'elle déploie pour élargir son portefeuille de prêts aux petites entreprises. J'aimerais que cette banque, qui est vraiment en faveur de ce programme, me dise ce qu'elle pense de ce projet de loi. Devrait-il être amendé en partie? Contient-il des dispositions qui risquent de se révéler négatives? Il nous serait fort utile, il me semble, d'entendre ce genre de commentaires de la part de ceux que cette loi touchera directement.

D'après ce que disaient M. Mills et vous-même, monsieur Domm, la Banque royale va dans le même sens, en théorie, tout au moins. J'aimerais entendre les propositions qui pourraient être faites. C'est la Banque de Montréal qui m'intéresse tout particulièrement, compte tenu de l'intérêt qu'elle porte à ce programme. Il a également été question des caisses populaires, qui, elles aussi, sont intéressantes, mais n'oublions pas non plus toutes les autres coopératives de crédit, dans le reste du pays, qui jouent également un rôle là-dedans.

Mr. Marin: Mr. Chairman, could we perhaps go for a trade-off and ask the Canadian Bankers Association to invite the bank that Mr. ... There is no point in being stubborn: We can stay until 7 p.m., and he won't change his mind.

M. Langdon: Je serais certainement d'accord que...

Le président: C'est ce dont nous discutons, et nous comptons allouer environ 45 minutes par témoin.

M. Vien: Pourrions-nous inviter la Banque de Montréal? Je propose que nous invitions cette dernière, en mentionnant que l'invitation vient de M. Langdon. Ce serait régler le problème à l'amiable.

Le président: Dans le cadre de l'exposé de l'Association des banquiers canadiens.

M. Vien: C'est bien cela.

M. Langdon: Non, pas dans le cadre de la comparution de cette association.

Le président: Mais de ses 45 minutes.

M. Langdon: Non.

Le président: Mais nous n'avons pas le temps.

M. Langdon: C'est éluder la question sur laquelle j'essaie d'insister, sans grand succès, sans doute.

[Text]

My experience with the CBA is that they are extremely good on legislation that covers things such as the Bank Act and so forth. I've spent lots of time listening to them, and I have a lot of respect for Helen Sinclair.

• 1610

Mr. Vien: If you're happy with the Bank of Montreal, would that be okay?

Mr. Langdon: Sure, let's include them in a separate—

Mr. Vien: Are we in agreement with this?

Mr. Domm: No.

Mr. Langdon: —invitation.

Mr. Domm: A statement was made earlier that there was no agreement that we would try to do this by Friday. If we go with this other opportunity for the Bank of Montreal, are you prepared to say that we'll work toward putting it back into the House by Friday, the 26th, since there apparently was an agreement?

Mr. Langdon: If we're talking about five witnesses. Is that right, or are we talking about six?

The Chairman: If we add a bank, it would be five plus the two possible witnesses that Mr. Mills recommended.

Mr. Domm: That'd be seven, Mr. Chairman.

Mr. Vien: Mr. Chairman, I was trying to save time. I've asked my colleagues. They don't agree with my suggestion. I therefore withdraw my suggestion. If we have to go to a vote for this, let's do it now. I don't want to spend all my afternoon quibbling for one person who just wants to delay the process.

Mr. Langdon: Well, I do not understand you people. You ask for cooperation. I make one suggestion, and you're not prepared to listen to it.

An hon. member: Two suggestions.

Mr. Langdon: Two suggestions, one of which I've dropped.

Mr. Domm: But we can't agree to the 26th...was the most dangerous one you made. The other one—

Mr. Langdon: We haven't even come to that issue yet.

Mr. Domm: Well, we discussed it first.

Mr. Langdon: No, I said I'd first like to get some sense of who's going to be here as witnesses. It's also debatable at considerable length, and I'll debate at considerable length if that's what you want. The point is—

Mr. Domm: I'd like to reach a compromise—

Mr. Langdon: —if you want cooperation—

Mr. Domm: —just so we understand. I would be very interested in getting out of here as quickly as possible, working with a framework of time, working with a reasonable list of witnesses. That's what we came here for—not with a prearranged slate that it was going to be the end-all.

[Translation]

D'après ce que je sais de l'ABC, cette dernière est férue de questions juridiques touchant à la Loi sur les banques et autres. J'ai passé beaucoup de temps à les écouter, et j'ai le plus grand respect pour Helen Sinclair.

M. Vien: Si nous convoquons la Banque de Montréal cela vous conviendrait?

M. Langdon: Certainement, invitons-les donc. . .

M. Vien: Sommes-nous d'accord sur ce point?

M. Domm: Non.

M. Langdon: . . .séparément.

M. Domm: Nous avons dit tout à l'heure que nous n'avons pas accepté le plan de travail selon lequel on essaierait de terminer vendredi. Si nous acceptons de convoquer la Banque de Montréal séparément, consentiriez-vous à ce que nous fassions le nécessaire pour remettre le document à la Chambre le vendredi 26 au plus tard, puisqu'il y aurait eu entente sur ce point?

M. Langdon: Si nous parlons de cinq témoins, mais est-ce de cinq ou de six qu'il s'agit?

Le président: Si nous ajoutons à la liste une banque, nous aurions cinq témoins avec, en plus, les deux témoins éventuels proposés par M. Mills.

M. Domm: Cela en ferait sept, monsieur le président.

M. Vien: Monsieur le président, j'essayais de gagner du temps. J'ai posé la question à mes deux collègues, ils ne semblent pas d'accord avec moi et je retire donc ma proposition. Si nous devons voter là-dessus, faisons-le sans tarder. Je ne veux pas passer tout l'après-midi à ergoter avec quelqu'un qui ne cherche qu'à mettre des bâtons dans les roues.

M. Langdon: Je ne vous comprends vraiment pas: Vous me demandez ma coopération, je fais une proposition et vous n'êtes pas disposé à m'écouter.

Une voix: Deux propositions.

M. Langdon: Deux propositions, dont une que j'ai retirée.

M. Domm: Mais nous ne pouvons tomber d'accord sur le 26—c'était la plus dangereuse proposition, tandis que l'autre. . .

M. Langdon: Nous n'en sommes même pas encore arrivés là.

M. Domm: Mais nous en avons discuté.

M. Langdon: Non, j'ai dit que je voulais d'abord me faire une idée des témoins que nous convoquions. On peut en discuter longuement, et si c'est ce que vous voulez, je suis tout disposé à vous obliger sur ce point. Le fait est que. . .

M. Domm: J'aimerais trouver un accommodement. . .

M. Langdon: . . .que si vous voulez ma coopération. . .

M. Domm: . . .afin que nous nous comprenions. J'aimerais que nous en finissions le plus rapidement possible, que nous nous fixions un calendrier et que nous entendions des témoins en nombre raisonnable. C'est pour cela que nous nous sommes réunis, et nous n'avions pas de liste fixée d'avance sur laquelle nous ne voulons pas céder.

[Texte]

We received a presentation on two from the Liberal member. We received a presentation in which you're asking for one witness. That's three. There are four on the table now. The trust company was removed. We really have seven. Is that not right?

The Chairman: Yes.

Mr. Domm: Seven. All right, I don't see why we can't put seven sets of witnesses into four hours.

The Chairman: Introduce specifically the Bank of Montreal.

Mr. Domm: If we did that, could we move on to the timeframe we're trying to work on—if we agreed to put seven witnesses into four hours?

Mr. Langdon: That would give us how much for each witness?

Mr. Domm: I'd leave that up to the clerk.

Mr. Vien: More than half an hour.

Mr. Domm: Maybe some would get over half an hour. If he said only 15 or 20 minutes is wanted for his two witnesses, that's two in half an hour. He agreed to 15 or 20 minutes for his two. Maybe the Bank of Montreal will—

Mr. Langdon: That's probably enough.

Mr. Domm: Just wait. Maybe the Bank of Montreal would take 15 too. The whole bank chain is going to take maybe 30 or 40. Then we can go ahead and do it all within four hours. Now would you agree to that, or do you think we've got to have more witnesses and more time?

Mr. Langdon: More witnesses I'm not concerned about.

Mr. Domm: More time?

Mr. Langdon: I'm a little concerned about trying to compress it into four hours.

Mr. Domm: Well, we have to cut witnesses if we're going to get it in on the 26th or we have to set another day aside for committee hearings.

Mr. Langdon: Well, what are we talking about? Are we talking about 9:30 a.m. to 11:30 a.m.?

Mr. Domm: We could go to 12 if we get two segments. We go to noon, there's two and a half—

Mr. Langdon: To 12 noon, and then 3:30 p.m. to 5:30 p.m.

Mr. Domm: To 5:30 p.m., then the minister at 5:30 p.m.

Mr. Langdon: That sounds fine.

Mr. Domm: Okay, are we agreed to that?

The Chairman: Is there general agreement on that?

Mr. Domm: We'll do it within the timeframe and we'll have seven witnesses. We'll take 15 to 20 minutes each for the two that the Liberals proposed, 15 minutes for the one that the NDP proposed, and the balance of the time distributed among the organizations.

[Traduction]

Le député libéral a demandé de convoquer deux témoins. Vous voulez en convoquer un. Cela en fait trois. À l'heure actuelle, il y en a déjà quatre sur la liste. Nous avons renoncé à entendre la société de fiducie. Nous avons donc sept témoins, n'est-ce pas?

Le président: C'est exact.

M. Domm: Je ne vois pas pourquoi nous ne pourrions entendre sept témoins en quatre heures.

Le président: Il faudrait présenter à part la Banque de Montréal.

M. Domm: En ce cas, pourrions-nous respecter le calendrier proposé, si nous acceptons d'entendre sept témoins en quatre heures?

M. Langdon: De combien de temps disposerions-nous par témoin?

M. Domm: Je vais laisser le greffier calculer cela.

M. Vien: Plus d'une demi-heure.

M. Domm: Certains prendraient peut-être plus de 30 minutes. Si l'honorable député dit que ses deux témoins n'auront besoin que d'une quinzaine ou d'une vingtaine de minutes, cela en fera deux en une demi-heure. La Banque de Montréal voudra peut-être bien. . .

M. Langdon: Cela suffira probablement.

M. Domm: Un instant. La Banque de Montréal prendra peut-être aussi une quinzaine de minutes, et l'ensemble des banques une trentaine ou une quarantaine de minutes. Auquel cas, nous pouvons tous les entendre en quatre heures. Êtes-vous d'accord avec cela, ou pensez-vous que nous devons entendre davantage de témoins et leur consacrer plus de temps?

M. Langdon: Non, je ne tiens pas à entendre davantage de témoins.

M. Domm: Ni à leur consacrer plus de temps?

M. Langdon: Cela me paraît un peu juste, quatre heures pour les entendre tous.

M. Domm: Il va bien falloir alors sacrifier des témoins si nous devons avoir tout terminé le 26 du mois; sinon, nous devons réserver une autre journée pour les audiences du comité.

M. Langdon: De quoi parlons-nous au juste? Est-ce que ce sera une séance durant de 9h30 à 11h30?

M. Domm: Nous pourrions continuer jusqu'à midi si nous obtenons deux tranches horaires. Si la séance dure jusqu'à midi, il y a deux et demie. . .

M. Langdon: Jusqu'à midi, et ensuite de 15h30 à 17h30.

M. Domm: Jusqu'à 17h30, heure à laquelle comparait le ministre.

M. Langdon: Voilà qui paraît acceptable.

M. Domm: Nous sommes d'accord là-dessus?

Le président: Êtes-vous tous d'accord?

M. Domm: Nous en finirons donc dans les délais prévus et nous entendrons sept témoins. Nous consacrerons une quinzaine ou une vingtaine de minutes à chacun des deux témoins proposés par les Libéraux, 15 minutes à celui qui a été proposé par le NPD et le reste du temps sera réparti entre les organisations.

[Text]

Mr. Cole: At the discretion of the chair.

Mr. Domm: And the minister at 5:30 p.m. on the Wednesday.

Mr. Langdon: I'd feel happier if he'd said let's try to make sure that each of the witnesses has an equal amount of time. If there aren't questions—

Mr. Domm: Here we go again. There's no way I'll agree to that. No, I won't agree to giving the Bank of Montreal the same time as the national association representing all banks. They can bring as many delegates as they want as their witnesses. They might even bring your Bank of Montreal if we talk to them. They might, and he might be sitting up there chairing it for all I know.

Mr. Cole: He probably does.

Mr. Domm: I'm prepared to go along with your request if you think we can fit that into the timeframe we're trying to work for in order to get this bill into the House and perhaps if we're lucky out of the House on the 26th so we can start lending money in the next month.

• 1615

Mr. Langdon: As I say, I think we have enough time with four and a half hours to be able to hear each of these witnesses in a sufficiently serious way.

Mr. Domm: At the discretion of the chair.

Mr. Langdon: Yes, let's do that.

The Chairman: All right. Are we agreed? Everyone in agreement.

Some hon. members: Agreed.

The Chairman: Any further business?

An hon. member: No.

The Chairman: The meeting is adjourned until 9:30 Tuesday morning.

Tuesday, February 23, 1993

• 0936

The Chairman: Colleagues, we'll now get under way with further discussion on Bill C-99, An Act to amend the Small Businesses Loans Act and another Act in consequence thereof.

This morning we have two witnesses: François Rompré, Business Services Consultant, Confédération des caisses populaires, and Bill Knight, Vice-President, Government Affairs, Credit Union Central of Canada. I had a word with both gentlemen, with the suggestion that they each make a presentation of five to ten minutes and then we could move into questions of both or either of them, if that's satisfactory. Mr. Rompré, would you like to begin?

M. François Rompré (analyste de conseil en Services aux entreprises, Confédération des caisses populaires): Merci.

[Translation]

M. Cole: Au bon plaisir du président.

M. Domm: Et nous entendrons le ministre mercredi, à 17h30.

M. Langdon: J'aurais préféré répartir le temps équitablement entre les divers témoins. S'il n'y a pas de questions. . .

M. Domm: Voilà qu'on remet cela! Rien ne me fera consentir à cela. Je ne consentirai jamais à ce qu'on accorde à la Banque de Montréal le même temps qu'à l'Association nationale représentant toutes les banques. Ils peuvent amener comme témoins autant de délégués qu'ils veulent, ils peuvent même amener votre Banque de Montréal, si nous le leur demandons. Cela se pourrait et le représentant de la Banque de Montréal pourrait même présider. Pourquoi pas?

M. Cole: C'est sans doute lui qui préside l'association.

M. Domm: Je suis disposé à accepter votre proposition si vous pensez que nous puissions respecter les délais que nous nous sommes imposés pour que ce projet de loi soit déposé à la Chambre et, avec un peu de chance, adopté le 26, afin que nous puissions commencer à prêter de l'argent le mois suivant.

M. Langdon: Il me semble qu'avec quatre heures et demie, nous aurons suffisamment de temps à consacrer à chaque témoin en lui accordant toute notre attention.

M. Domm: Au bon plaisir du président.

M. Langdon: Oui, je suis d'accord.

Le président: Nous sommes donc tous d'accord.

Des voix: D'accord.

Le président: Y a-t-il d'autres questions à régler?

Une voix: Non.

Le président: La séance est levée, nous reprendrons nos travaux mardi matin à 9h30.

Le mardi 23 février 1993

Le président: La séance est ouverte. Nous allons poursuivre l'étude du projet de loi C-99, Loi modifiant la Loi sur les prêts aux petites entreprises et une autre loi en conséquence.

Nous accueillons deux témoins ce matin: M. François Rompré est analyste de conseil en services aux entreprises, à la Confédération des caisses populaires. M. Bill Knight est vice-président aux Affaires gouvernementales, à la Credit Union Central of Canada. J'ai suggéré aux deux témoins de nous présenter chacun un exposé de cinq à dix minutes. Nous passerons ensuite aux questions, que nous poserons à l'un ou l'autre des deux témoins, ou aux deux, si cela convient. Monsieur Rompré, voulez-vous commencer?

Mr. François Rompré (Business Services Consultant, Confédération des caisses populaires): Thank you.

[Texte]

Après nous être penchés sur le projet de loi C-99, nous trouvons que les règles qui y sont énoncées et les modifications qui y sont proposées sont dans l'ensemble adéquates. Par contre, on aimerait avoir davantage de précisions concernant certains articles. Nous aurons l'occasion d'en discuter.

Je n'ai rien d'autre à ajouter pour l'instant. Je crois qu'au fil des conversations, lorsque nous passerons les articles un par un, nous pourrions débattre aisément de la chose.

Mr. Bill Knight (Vice-President, Government Affairs, Credit Union Central of Canada): Mr. Chairman, just by way of background, I will make some more generic comments and then some specific comments on our system.

First of all, I had better describe the system. I'm with the Credit Union Central of Canada, which is the Canadian central for our system of credit unions across the country. If I can just take a moment on this, it will help explain the approach we take in commercial lending and our impact in helping to assist in bringing this program to small-and medium-sized business.

We have a three-tier structure, basically in English Canada. The main tier is the local credit union. We have 1,200 of them across the country outside the province of Quebec. We have a second tier, which is essentially a provincial central that provides services to those local credit unions. We have a third tier, the Canadian central, which is owned and operated by the provincial centrals.

We're unique in the sense that we're covered by a federal law, the Cooperative Credit Associations Act, which you, Mr. Chairman, would be familiar with from previous hearings, which governs our Canadian central and our provincial centrals. Our local credit unions and the provincial centrals are then governed by provincial charters, as is Desjardins in the province of Quebec. Provincial centrals have concurrent laws, the federal law and the provincial law. In a sense we sometimes dance to the tune of two sets of inspectors.

In that context you have to keep in mind that there is not necessarily uniformity in the rights to commercial lending in each of the provinces under the provincial law. Some are more restrictive than others, based on the size of our particular credit union system within that province, and its history.

• 0940

The recent passing of new federal acts governing banks, insurance, ourselves and the trust companies is having some pressure to bring some harmonization in areas such as commercial lending elsewhere, but, as members of the House would well know, this is a most slow and exasperating process. In that context we find the bill adding to the capacity of small-and medium-sized business to get loans for working capital. It is most important to us to be able to use our system more efficiently.

You will note when we get into clause by clause a reference to financial institutions as outlined and defined under the Canadian Payments Association Act and in particular how that relates to credit unions. We want to

[Traduction]

After examining Bill C-99, we think that the rules contained in the bill and the changes which are proposed are adequate. However, we would appreciate further clarification concerning certain clauses, which we will have the opportunity to discuss.

I have nothing else to add for now. I think that in the course of debate, during the clause by clause consideration, we will have the opportunity to discuss the matter further.

M. Bill Knight (vice-président, Affaires gouvernementales, Credit Union Central of Canada): Pour nous mettre dans le contexte, monsieur le président, je vais faire quelques observations plus générales. J'aborderai ensuite des aspects plus particuliers de notre réseau.

D'abord, il vaudrait mieux que je vous décrive le réseau. Je représente la Credit Union Central of Canada, c'est-à-dire la centrale canadienne de notre réseau national de credit unions. Si vous me permettez de consacrer quelques instants à cette question, cela vous aidera à comprendre notre démarche dans le secteur du prêt commercial, et comment nous aidons à faire connaître le programme aux petites et moyennes entreprises.

Nous avons une structure à trois niveaux, et nous sommes implantés surtout au Canada anglais. Le premier niveau est celui de la credit union locale. Nous en avons 1 200 au Canada, en dehors de la province de Québec. Notre deuxième niveau est essentiellement celui de la centrale provinciale, qui fournit des services aux credit unions locales. Le troisième niveau est celui de la centrale nationale, qui appartient aux centrales provinciales et est exploitée par elles.

Nous sommes uniques en ce sens que nous sommes régis par une loi fédérale, soit la Loi sur les associations coopératives de crédit. À la suite d'autres audiences, monsieur le président, vous connaissez très bien cette loi qui régit notre centrale nationale et nos centrales provinciales. Nos credit unions locales et les centrales provinciales sont aussi régies par des chartes provinciales, comme c'est le cas de Desjardins au Québec. Les centrales provinciales sont régies en même temps par une loi fédérale et par une loi provinciale. Dans une certaine mesure, nous nous trouvons parfois à suivre les directives de deux catégories différentes d'inspecteurs.

Il ne faut pas oublier, dans ce contexte, que le droit d'effectuer des prêts commerciaux n'est pas nécessairement régi de la même façon dans toutes les provinces. La loi est plus stricte dans certaines provinces que dans d'autres: tout dépend de l'étendue du réseau des credit unions dans la province en cause, et de son histoire.

De nouvelles lois fédérales adoptées récemment au sujet des banques, des sociétés d'assurance, des credit unions, des caisses et des sociétés de fiducie nous poussent à harmoniser des domaines comme celui du prêt commercial. Les députés savent très bien que le processus est des plus lents et des plus exaspérants. Dans ce contexte, le projet de loi aide les petites et moyennes entreprises à obtenir des prêts pour leur fonds de roulement. Il est des plus importants pour nous de pouvoir utiliser plus efficacement notre réseau.

Lorsque nous passerons à l'étude article par article du projet de loi, vous constaterez que les institutions financières y sont définies au sens de la Loi sur l'Association canadienne des paiements. Vous verrez plus particulièrement comment

[Text]

highlight that to say that this has been important to us. We need to first compliment—this rarely happens—the ministry and the officials in the department who did the anticipatory work in ensuring that we would be part of this program. The amendment reflects allowing greater enhancement of credit unions to participate in the program. From that standpoint we want to ensure that we follow up our end of the bargain and say, if this becomes part of the law, from our standpoint this is a big improvement and a healthy improvement for us.

We have been somewhat slowly trying to respond to the small- and medium-sized business market. We have been introducing a number of service-oriented programs. I think it's important to throw this into the discussion a little bit in terms of the impact of the bill.

We have a program, for example, we call "Strictly Business". Through Strictly Business we're running a number of pilot projects in the province of Alberta to try to set up a quick response or a service-oriented approach to smaller businesses. As many of you may know, if you've tried yourselves, or from your constituents, many people in the local community who are entrepreneurial in nature often have the idea, but sometimes cannot combine all the skills with the idea—the accounting, keeping track of the GST, whatever comes along as part of the frustration of doing business. They just want to do the business.

We're looking, through a number of programs working with small- and medium-sized business at trying to provide a broad service to their accounts. This is very important to us. Since we are community based and community owned, the stronger the community, the stronger the credit union. The two are very compatible with each other. The increase in the limits, who can apply for the loans, and the increase in the amount of the loan, we think updates the legislation and is an improvement.

I suspect that some of our local credit unions would want to dicker, as any financial institution, around the actual fee for handling the loans, but basically we do recognize, as was stated by the minister in his address to the House, that there's been an enhancement on the fee question. Fees can always be dickered year in, year out.

The last aspect of the legislation we'd like to refer to is that we recognize that annually there is an opportunity for a House committee to review the operations of the Small Business Development Bank, its operations, spending, etc. So far, the annual cost for running this program has been between \$26 million and \$29 million. I believe, Mr. Chairman, it's somewhere in that range.

● 0945

We're now speaking as if we were speaking on behalf of our depositors, but if you were handling it for your depositors, namely the citizens of Canada, I think after a year or two of operation we should show due diligence and prudence by reviewing the impact of enhancing the lending on working capital in the higher risk market. There's a legitimate need—I'm not being critical at all in that sense—for those of us who are custodians of responsibility for these kinds of programs, either running it through our systems or parliamentarians.

[Translation]

cela s'applique aux credit unions. Nous insistons sur ce point pour en souligner l'importance pour nous. Nous devons d'abord féliciter—ce qui est rare—le ministère et les fonctionnaires d'avoir fait en sorte que nous participions à ce programme. L'amendement vise à permettre davantage aux caisses de participer au programme. C'est pourquoi nous voulons respecter notre part du marché: si les amendements à l'étude sont adoptés, ils représenteront pour nous une amélioration très importante.

Nous avons essayé, un peu lentement peut-être, de répondre aux besoins des petites et moyennes entreprises. Nous avons lancé des programmes axés sur le service, et je pense qu'il importe de le mentionner lorsqu'il est question de l'impact du projet de loi.

Nous offrons, par exemple, un programme appelé «Strictly Business». Dans le cadre de ce programme, nous avons lancé, en Alberta, des projets pilotes afin d'essayer de répondre rapidement aux besoins des petites entreprises, ou d'adopter avec elles une attitude axée sur le service. Comme beaucoup d'entre vous le savent pour en avoir fait l'expérience ou l'ont appris de leurs électeurs, beaucoup de gens ont l'esprit d'entreprise sur la scène locale, ont souvent une bonne idée, mais ne peuvent parfois y rattacher toutes les connaissances spécialisées nécessaires: je pense à la comptabilité, aux calculs de TPS, à toutes les frustrations de l'activité d'entreprise. Ces gens veulent tout simplement travailler.

Dans le cadre de certains programmes destinés aux petites et moyennes entreprises, nous voulons collaborer avec elles pour essayer de leur offrir un service général, ce qui est très important pour nous. Comme nous sommes une credit union communautaire qui appartient à la collectivité, plus la collectivité est forte, plus la credit union est solide. Ces deux éléments sont très compatibles. La hausse des limites de prêt, l'admissibilité aux prêts et l'augmentation du montant des prêts mettent à jour la mesure législative et représentent une amélioration, selon nous.

Certaines credit unions locales voudront probablement, comme toute institution financière, négocier les frais réels d'administration des prêts. Toutefois, nous reconnaissons essentiellement, comme l'a dit le ministre à la Chambre, qu'on a fait des progrès au sujet de la question. Il est toujours possible de marchander.

Enfin, nous reconnaissons qu'un comité de la Chambre a l'occasion, une fois par année, de revoir les activités de la Banque fédérale de développement, ses dépenses, etc. Jusqu'à maintenant, ce programme coûte entre 26 et 29 millions de dollars par année, sauf erreur, monsieur le président.

Nous parlons maintenant comme si nous étions les porte-parole de nos déposants, c'est-à-dire la population canadienne. Si c'était le cas, j'estime qu'il faudrait, après un an ou deux d'activité, faire preuve de la diligence et de la prudence nécessaires et analyser l'impact de l'ouverture des prêts sur le fonds de roulement dans le marché où le risque est plus élevé. Je ne critique personne, mais pour ceux d'entre nous qui sont chargés de responsabilités, de tels programmes sont nécessaires: il faut que nos systèmes ou les parlementaires les suivent de près.

[Texte]

One of our suggestions, which may not be required in the act but something committees may review in the future, is a six-month or annual review of the impact on the cost of the program when we're lending out capital in a market that is of higher risk, helping the people whom we are going to try to help with the program. The \$26 million to \$30 million figure may be low once you've increased the limits and enhanced the amount of cash you're throwing out there to people. I flagged that for you.

As a system, as all deposit-taking institutions who, on the one hand, must and should comply to the restrictive nature of the regulations that govern us, both federally and provincially, we have to protect our depositors. It causes some room for caution. It keeps raising the spectre that enhanced venture capital funds are needed for larger and extremely high-risk ventures out there. We believe we're making some ground in improving service to small-or medium-sized business, but I think also, realistically, there are some limits.

The Canadian Federation of Independent Business have found in their polls that business persons at the local level have been rating the service of our system high in the last three or four years, including through the recession. That is not easy, and it is not easy for us or other financial institutions in these particular times.

Mr. Mills (Broadview—Greenwood): I appreciate both the witnesses coming here.

It seems to me it's pretty straightforward. I guess the one very simple question I would have is, what do you do to market, to communicate, this program to your clientele, to your customers? The single biggest reaction I get when I talk to small business about this particular piece of legislation is that they are not aware of it, and they come back to me a week later and say that their bank manager, or the lending institution, isn't aware of it. I've repeated this in the House several times.

The Minister of Finance and the Minister responsible for Small Business have given me an undertaking in the House that they would address this point, but I just wonder, as operators, what your view on this would be.

M. Rompré: Je ne parle pas pour les autres provinces. Au Québec, plusieurs petites entreprises, sinon la plupart, savent qu'elles peuvent obtenir du financement par l'intermédiaire du programme de prêts aux petites entreprises.

Chez Desjardins, nous sommes divisés en 11 territoires au Québec. Chaque fédération fait l'objet de soutien auprès des caisses, et les caisses mentionnent à leurs clients ou à leurs membres que le programme de prêts aux petites entreprises existe.

• 0950

Au Québec, on est l'un des plus gros prêteurs au Canada au niveau du programme de prêts aux petites entreprises. Je ne crois pas qu'il y ait lieu de faire beaucoup de publicité concernant le programme de prêts, parce qu'il nous semble que la publicité est adéquate présentement.

Mr. Knight: Ours is a bit hodgepodge, and we should be upfront about that. The percentage of use of the program is increasing and we've run into what the member is raising as a serious question, and we think it is a serious question.

[Traduction]

Il n'est peut-être pas obligatoire de donner suite à une de nos suggestions dans la loi, mais des comités pourraient peut-être s'y arrêter un jour: nous avons proposé une revue semestrielle ou annuelle de l'impact qu'auront, qu'ont, sur le coût du programme, les prêts que l'on effectuera sur un marché à risque plus élevé, lorsque nous aiderons en fait les gens que nous essaierons d'aider par ce programme. Le chiffre de 26 à 30 millions de dollars sera peut-être conservateur une fois qu'on aura haussé les limites et augmenté le montant des prêts. Je vous le signale.

Comme toutes les institutions de dépôt qui doivent se conformer à la nature restrictive des mesures fédérales et provinciales qui nous régissent, nous devons protéger nos déposants. Il faut agir avec prudence, car il faut de plus en plus de capitaux de risque pour des projets de plus grande envergure et extrêmement risqués. Nous croyons faire des progrès dans l'amélioration du service aux petites ou moyennes entreprises, mais il faut aussi être réalistes: il y a des limites.

La Fédération canadienne de l'entreprise indépendante a constaté, à la suite de sondages qu'elle a effectués, que les gens d'affaires sur la scène locale sont très satisfaits du service que leur offre notre réseau depuis trois ou quatre ans, ce qui inclut la période de récession. Ce n'est pas facile, ni pour nous, ni pour d'autres institutions financières, à l'époque actuelle.

M. Mills (Broadview—Greenwood): Je remercie les deux témoins d'être venus témoigner.

La situation me semble assez claire. J'ai une question très simple: que faites-vous pour faire connaître ce programme à votre clientèle? Lorsque je parle de la mesure législative à l'étude à des petits entrepreneurs, la principale réaction que j'obtiens, c'est qu'ils ne sont pas au courant de son existence. Un semaine plus tard, ils reviennent me dire que leur gérant de banque ou leur établissement de prêt ne l'est pas non plus. Je l'ai répété à la Chambre à plusieurs reprises.

Le ministre des Finances et le ministre d'État chargé des Petites entreprises m'ont promis, à la Chambre, de s'en occuper, mais je me demande tout simplement ce que vous en pensez.

Mr. Rompré: I do not speak on behalf of the other provinces. In the province of Quebec, several, if not the majority of small businesses know that they can get financing through the Small Business Loans Program.

Desjardins is subdivided into 11 territories in the province of Quebec. Each and every federation supports its caisses, which mention the Small Business Loans Program to their clients or members.

In the province of Quebec, we are one of the major Canadian lenders under the Small Business Loans Program. I do not think that much advertising is required concerning the loans program, because advertising seems to be pretty adequate for now.

M. Knight: Chez nous, c'est un peu le désordre, il faut bien l'avouer. On a de plus en plus recours au programme, et nous avons connu ce que le député considère comme un grave problème. Nous sommes d'accord avec lui. Je crois que

[Text]

Through our lending committees throughout the system, I believe we're going to be moving to more training on enhancing what programs are available for use of small-and medium-sized business.

Secondly, we are trying to package the services available to businesses in one package so that it's right there all the time. Our system is incredibly decentralized. If they hire a new general manager and the credit union is large enough that there's a lending unit, it's in the package.

When I referred earlier to Strictly Business, that's the direction we've been heading in to back it up, to have it available.

Mr. Mills: One short final question. Mr. Rompré, in your brief addressed to the minister, of June 1990, you had a couple of questions, which are questions that I've had and I haven't been able to get the answer to, specifically question number 6 in appendix 2:

When assets are sold by one corporate body to another, but both corporate bodies belong (directly or indirectly) to the same proprietor, it should be specified that these assets are eligible for financing under the Act.

Was that clarified in the bill? I didn't notice that.

M. Rompré: Voici ce que nous cherchions à savoir. Lorsque deux entreprises appartiennent au même propriétaire, il faudrait préciser que les actifs sont admissibles au financement en vertu de la Loi sur les prêts aux petites entreprises. Si une entreprise vend à une autre une propriété qui fait partie du patrimoine du propriétaire unique, il faudrait, lorsqu'on veut transférer ces actifs-là, que le PPE puisse suivre les actifs financés.

Est-ce que cela répond à votre question?

Mr. Mills: I would like to defer that question later to the department, but I couldn't see in the bill that this was clarified. The final point was 13 in the same appendix:

What is the position of the SBL administration concerning personal securities? Would there be a risk of having a claim refused if no personal security were obtained?

That's an excellent question. I guess it's more a question for the departmental officials, but I wondered if you had received an answer on that when you put this brief forward.

M. Rompré: Pas encore.

Mr. Mills: Thank you.

• 0955

M. Vien (Laurentides): Monsieur Rompré, vous mentionnez que les caisses sont probablement une des institutions qui se servent le plus de la Loi sur les prêts aux petites entreprises. Chez nous, la réaction générale des gérants est que c'est trop compliqué. Il faut remplir un paquet de formulaires, et s'il y a une virgule qui manque et que la personne se déclare insolvable, ils ne sont pas capables de récupérer l'argent du gouvernement. C'est le gros point. Comment pourrions-nous simplifier le formulaire? Ou encore, est-ce que quelqu'un du bureau chef ne pourrait pas réviser le contrat entre vous et le...?

[Translation]

nous allons commencer à donner plus de formation, par l'intermédiaire des comités de prêt de tout notre réseau, afin d'améliorer les programmes offerts aux petites et moyennes entreprises.

Deuxièmement, nous essayons de regrouper à un seul et même guichet les services offerts aux entreprises, afin que ce guichet soit accessible en tout temps. Notre réseau est incroyablement décentralisé. Si l'on embauche un nouveau directeur général et si la credit union est assez grosse pour avoir un service de prêt, c'est prévu dans l'ensemble des services.

Lorsque j'ai parlé plus tôt de notre programme «Strictly Business», c'est en ce sens que nous voulons l'appuyer, pour qu'il soit disponible.

M. Mills: J'ai une dernière question, qui sera brève. Dans le mémoire que vous avez fait parvenir au ministre en juin 1990, monsieur Rompré, vous soulevez quelques questions que je me suis posées, moi aussi, et auxquelles je n'ai pu obtenir réponse. Je parle plus précisément de la question 6, à l'annexe 2:

Lors de la vente d'actifs d'une corporation à une autre, mais que toutes deux appartiennent (directement ou indirectement) au même propriétaire, il faudrait préciser que ces actifs sont éligibles au financement en vertu de la LPPE.

A-t-on clarifié la question dans le projet de loi. Je n'ai pas remarqué.

Mr. Rompré: Here is what we wanted to know. When two businesses belong to the same proprietor, it should be specified that these assets are eligible for financing under the Small Business Loans Act. If one corporate body sells to another one assets which belong to the same proprietor, it should be specified, when one wishes to transfer such assets, that the SBL Program may follow the financed assets.

Does that answer your question?

M. Mills: J'aimerais soumettre la question plus tard au ministère, mais le projet de loi ne l'a pas clarifiée, que je sache. Il y a enfin le point 13 de la même annexe:

Quelle est la position de l'administration des PPE à l'égard des cautionnements personnels? Risquerait-on de se voir refuser une réclamation si aucun cautionnement personnel n'était obtenu?

C'est là une excellente question qu'il conviendrait peut-être de poser plutôt au personnel du ministère. Je me demandais toutefois si l'on vous avait répondu lorsque vous avez présenté votre mémoire.

Mr. Rompré: Not yet.

M. Mills: Merci.

Mr. Vien (Laurentides): Mr. Rompré, you mention that credit unions are probably one of the institutions that make the most use of the Small Business Loans Act. The general reaction of our managers is that it is too complicated. There are lots of forms to be filled in, and if there is a comma missing or somebody declares himself bankrupt, they can't get money back from the Government. That's the main thing. How could we make the form simpler? Or, could someone from head office not revise the contract between you and the...?

[Texte]

M. Rompré: C'est une bonne question, et il n'est pas trop difficile d'y répondre, monsieur Vien.

Chez Desjardins, au niveau de la Loi sur les prêts aux petites entreprises, on cherche toujours à ce que les choses soient le plus précises possible. Ce que les gens nous reprochent, autant à nous qu'au gouvernement, c'est qu'il y a des ambiguïtés qui ne permettent pas de trancher au couteau où la loi peut s'appliquer. À cause de ces ambiguïtés, lorsque vient le temps de réclamer la garantie gouvernementale sur une de nos pertes, on peut se faire refuser des réclamations. Cela devient un peu choquant pour les directeurs de caisse.

M. Vien: Est-ce qu'il n'y aurait pas moyen d'éliminer cette ambiguïté à votre satisfaction et à celle du gouvernement? Au fond, le pourcentage de pertes n'est pas tellement élevé, mais vous voulez qu'il soit le plus bas possible, ce qui est très normal.

M. Rompré: Pour toutes les parties, il serait intéressant de ne pas avoir de pertes autant que possible. C'est certain qu'on cherche toujours à réduire le risque qu'on a sur nos prêts.

Je reviens à ce que je disais tout à l'heure. Il est important de clarifier la loi, quitte à être un peu plus sévère dans les définitions qu'on fait de chacun des articles et à encadrer davantage chacun des articles pour que cela ne porte pas à ambiguïté. Mieux vaut, quant à nous, avoir un programme strict, peut-être moins accessible à une majorité d'entreprises, mais qui comportera moins d'ambiguïtés.

Dans un deuxième volet, je vais vous indiquer qu'au niveau de la connaissance de nos directeurs de caisse du programme de prêts aux petites entreprises, un de nos collaborateurs au niveau de la Fédération de Québec a contacté dernièrement un agent du programme, M. McArdle. Il l'a invité à venir chez nous faire une conférence sur la loi et les modèles T de l'application de la loi, non seulement l'actuelle loi, mais la loi telle qu'elle sera avec les amendements proposés. On a un taux de succès épouvantable. Mon correspondant me disait qu'il attendait 30 à 35 personnes. Aux dernières nouvelles, on était rendu à 250. On croyait faire venir M. McArdle pour une journée, pour une séance le matin et une séance l'après-midi, et on croit maintenant qu'on va avoir besoin de lui pendant une semaine.

M. Vien: Cela prouve la nécessité. . .

M. Rompré: La nécessité de clarifier les choses et la nécessité de donner davantage de renseignements directement à nos directeurs de caisse plutôt que par notre intermédiaire, l'intermédiaire des fédérations, l'intermédiaire d'agents de programme ou, à la limite, l'intermédiaire de différents fonctionnaires au niveau du PPE. Ce que les gens veulent, c'est une position ferme. C'est l'objectif visé et l'intérêt de nos directeurs de caisse.

Est-ce que cela répond à votre question?

M. Vien: Oui. On pourrait en parler longtemps.

M. Rompré: Oui.

M. Vien: Vous avez ces généralités.

Mr. Knight, you mentioned before that you had to protect your depositors, which is the normal job of bankers or trust companies or credit unions. As I mentioned before to Mr. Rompré, and I'd like to ask you, you can't protect the

[Traduction]

Mr. Rompré: It's a good question, and it's not too difficult to reply to it Mr. Vien.

At Desjardins we try to make things as precise as possible concerning the Small Business Loans Act. What people reproach us for, us as much as the government, is that there are ambiguities that prevent us making a clear-cut decision on where the Act can be applied. Because of these ambiguities, when the time comes to claim the government guarantee on one of our losses, claims can be rejected. And that annoys the caisse managers.

Mr. Vien: Would it not be possible to eliminate this ambiguity in a way that suits you and the government? In fact, the percentage of losses is not very high, but you want it to be as low as possible, which is quite normal.

Mr. Rompré: For everybody concerned, the best thing would be to have as few losses as possible. There's no doubt that we always try to reduce the risk on our loans.

I come back to what I said just now. It is important to clarify the Act, even if this means being a little more stringent in our definitions of each of the sections and structuring them better so that there is no ambiguity. We think it would be better to have a strict program that is perhaps less accessible to a majority of companies, but which will include fewer ambiguities.

Secondly, I will point out to you that, in connection with our caisse managers' knowledge of the Small Business Loan Program, one of our collaborators at the Fédération de Québec recently contacted a program official, Mr. McArdle. He asked him to come and talk to us about the Act and the ways it would be enforced, not only the present Act, but the Act as it will be with the proposed amendments. It was tremendously successful. My correspondent told me he expected 30 to 35 people. The last time we heard, we had reached 250. We thought we were going to invite Mr. McArdle for a day, for a morning and an afternoon session, and we now think we will need him for a week.

Mr. Vien: That proves how necessary. . .

Mr. Rompré: The need to clarify things and the need to give more information directly to our caisse managers rather than through us, through federations, through the program officers, or even through various SBL officials. What people want, is a firm position. This is the objective aimed at, and what our caisse managers are interested in.

Does that answer your question?

Mr. Vien: We could talk for a long time.

Mr. Rompré: Indeed.

Mr. Vien: You have these general points.

Monsieur Knight, vous avez dit plus tôt que vous devez protéger vos déposants, ce qui est normal pour une banque, une société de fiducie ou une caisse. Comme j'ai dit auparavant à M. Rompré, et j'aimerais vous poser la

[Text]

depositor at the expense of somebody else. You have to make more profits, and profits you'll derive from making loans. The loans you are making to people are guaranteed to a very large extent by the government.

• 1000

You can't lend money to people at the expense of the government or of your depositors. But we should work very closely together—you, as good corporate citizens, and us, as government—to have more cashflow in the economy in order to create jobs. It's by getting our heads together, because you have the money and you have to make money through interest and we can guarantee some of these loans, but not at any expense; not at the expense of the government three years from now, so we end up with bad debts galore.

How do you see a partnership such as this, through the projected new Bill C-99?

Mr. Knight: Mr. Chairman, I believe we will be seeing the partnership in the sense that, from our own assessment, as best we can make it, province by province, we'll be working more closely because we'll be using the program more, not less. Secondly, in many ways, we find that this partnership is already there and it's been built on a good level of trust between the officials, the government, and ourselves.

Quite candidly, in terms of government back-loans, guarantees, or whatever, notwithstanding—and I'll get into the ambiguities and problems with forms in a moment—this is one of the better programs. If we were meeting here today, Mr. Chairman, about Canada Student Loans, I'd be singing a different song because that program's a nightmare for everybody. Compared to that program, this one works quite smoothly.

Part of the reason it works smoothly is that we have not over-indulged it with a massive bureaucracy on either side. Private organizations can have bureaucracies, too. We've minimized ours and you've minimized yours, and doing so has made the program work better functionally.

Our difficulty, which may just be a difference in nuance in interpretation of law, is that we see the definition of the term "business enterprise" being revised to classify businesses by way of exclusion rather than inclusion. Rather than including in the program a shopping list of types of business, the statute now includes all businesses except farming, financial, insurance, and real estate businesses, and charitable and religious undertakings. We think that, between that statute and the regulations, the term will be sufficiently defined to help.

Secondly, the new bill will give us another kick at the can in terms of forms, and I expect the public service level to be able to work very easily, as in the past, to try to bring some general clarity to the matter. So I think the bill will enhance the situation.

[Translation]

question, on ne peut protéger le déposant au détriment de quelqu'un d'autre. Il vous faut faire plus de profits, et ces profits, vous les tirez des prêts. Les prêts que vous accordez sont en très grande partie garantis par le gouvernement.

On ne peut prêter de l'argent aux frais du gouvernement ou de ses déposants. Nous devrions toutefois tous collaborer étroitement—vous, en tant qu'industrie consciente de ses responsabilités collectives, et nous, en tant que gouvernement—afin d'injecter davantage d'argent dans l'économie pour y créer des emplois. Il faut unir nos efforts, parce que vous avez l'argent, que vous devez tirer vos revenus des intérêts, et que nous pouvons garantir certains prêts. Il ne faut toutefois pas que ce soit au détriment de personne, ni à celui du gouvernement qui, dans trois ans, risquerait de se retrouver avec, sur les bras, des mauvaises créances à la tonne.

Comment entrevoyez-vous un tel partenariat dans le cadre du projet de loi C-99?

M. Knight: Je crois, monsieur le président, que le partenariat se formera, en ce sens qu'au meilleur de notre connaissance, nous collaborerons plus étroitement dans toutes les provinces, parce que l'utilisation du programme augmentera au lieu de diminuer. Deuxièmement, le partenariat en question existe déjà à de nombreux points de vue, et il repose sur une solide dose de confiance entre les fonctionnaires, le gouvernement, et nous-mêmes.

J'admets franchement qu'il s'agit là d'un des meilleurs programmes en ce qui concerne les garanties d'emprunt du gouvernement—et je reviendrai dans un instant sur les ambiguïtés et les problèmes de paperasse. Monsieur le président, si la réunion d'aujourd'hui portait sur les prêts aux étudiants, je changerais de ton, parce que le programme en question est un vrai cauchemar pour tout le monde. Comparativement à celui-là, le programme des prêts aux petites entreprises baigne dans l'huile.

Si tout baigne dans l'huile, c'est en partie parce que nous n'avons pas exagéré, de part et d'autre, en établissant une structure administrative énorme. Les organisations du secteur privé peuvent avoir des structures administratives, elles aussi. Nous avons réduit les nôtres au minimum, et vous aussi: c'est pourquoi le programme fonctionne mieux.

Notre problème est peut-être attribuable simplement à une nuance dans l'interprétation de la loi: on révisé, selon nous, la définition de l'expression «entreprise commerciale» pour classer les entreprises par exclusion plutôt que par inclusion. Au lieu de prévoir, dans le programme, une liste de types d'entreprises, la loi inclut maintenant toutes les entreprises sauf les entreprises agricoles, financières, immobilières ou d'assurance, et les entreprises à vocation religieuse ou de bienfaisance. Entre le projet de loi et le règlement, nous croyons que l'expression sera définie assez clairement pour être utile.

Deuxièmement, le projet de loi nous donnera la chance d'intervenir de nouveau au sujet des formules. Je crois pouvoir collaborer très facilement avec les fonctionnaires, comme cela s'est déjà fait, pour essayer de clarifier la question. Je crois donc que le projet de loi améliorera la situation.

[Texte]

Mr. Vien: So you're very well aware, as is Mr. Rompré, and are in agreement that this bill improves the situation and will be a great help to small businesses.

Mr. Knight: Yes. As we all know, the general economic climate and the opportunities are the key, but this will, in essence, assist. But at the same time, from our vantage point our lending committee would say that prudence or staying on top of how much money actually ends up floating out there and what the bottom-line costs become is still worth reviewing over the next two years. In other words, keep a short rein on the program.

M. Vien: Monsieur Rompré, on a beaucoup amélioré l'approche du fonds de roulement sous différentes formes. En voyez-vous d'autres qui pourraient encore améliorer la vieille Loi sur les prêts aux petites entreprises, quelque chose qui pourrait faciliter les choses? En ce moment, les banques, les caisses populaires et les *credit unions* prêtent à un certain pourcentage sur les inventaires, sur les recevables et sur la compagnie en général, mais voyez-vous un autre endroit où on pourrait aider les entreprises un peu plus? C'est vous qui avez l'expérience des caisses.

• 1005

M. Rompré: Oui. La question du fonds de roulement est assez délicate. Dans ce projet de loi, on pourrait possiblement ouvrir une porte pour traiter du fonds de roulement comme tel. Par contre, il faudrait en définir les modalités, et ces modalités-là devraient être assez strictes, assez sévères. Si on doit obtenir des garanties et que ces garanties-là sont secondées par le gouvernement, il ne faudrait peut-être pas que cela s'applique aux garanties usuelles sur les marges de crédit, ce qu'on appelle normalement du financement pour le fonds de roulement. La plupart du temps, on prend des comptes à recevoir et des inventaires sur la marge de crédit. Lorsqu'on a à réaliser nos garanties, le taux de récupération sur les comptes à recevoir est en moyenne de 50 cents pour chaque dollar de marge de crédit consenti, soit 50 p. 100, et pour les inventaires, il est de 10 p. 100. Ce n'est pas beaucoup.

Je verrais mal que le gouvernement puisse donner sa garantie sur des comptes à recevoir et inventaires, et donc sur les garanties propres qu'on aurait sur la marge de crédit, en sachant qu'il y a un taux de perte de 90 p. 100 sur les inventaires et de 50 p. 100 sur les recevables. Cela pourrait être assez prohibitif pour le gouvernement. Ensuite, il ne faudrait pas se cacher que les directeurs de caisse et les gens qui sont appelés à faire du prêt ne le font pas tous de la même manière et avec les mêmes critères. Il y en a qui sont plus souples et d'autres un peu plus sévères. L'évaluation du risque est différente d'une institution à l'autre et d'une succursale à l'autre, lorsqu'on parle des banques.

Donc, il faudrait prévoir des règles assez strictes et assez sévères, quitte à prendre d'autres types de garanties. Il y aurait là matière à réflexion et à recherche. Ce n'est pas évident au départ.

M. Vien: Dans le projet de loi, on mentionne certaines manières d'aller chercher des garanties, mais pas en attachant la personne complètement, en lui faisant hypothéquer sa femme, ses enfants, la maison, la voiture, le chien, le chat.

[Traduction]

M. Vien: Vous savez donc très bien, comme M. Rompré, que le projet de loi améliorera la situation et aidera énormément les petites entreprises. Vous êtes d'accord là-dessus.

M. Knight: En effet. Comme nous le savons tous, la solution réside dans la conjoncture économique générale et les débouchés, mais le projet de loi aidera. Par ailleurs, notre comité de prêt affirmera qu'il faut agir avec prudence, qu'il faut suivre attentivement l'évolution des prêts accordés et des coûts portés au bilan, et qu'il vaudra toujours la peine d'examiner la question au cours des deux prochaines années. Autrement dit, il faut suivre le programme de près.

Mr. Vien: Mr. Rompré, the working capital approach has been improved a lot under different forms. Do you see other ways to improve again the old Small Business Loans Act, improvements which may make life easier? These days, banks, caisses populaires and credit unions make loans, at a certain rate, on inventories, on receivables and on the business itself, but do you see any other way to help business a little more? You are the one who knows about the caisses.

Mr. Rompré: Yes. The question of working capital is quite a delicate one. In this Bill, we could possibly open up the way to treating working capital as such. On the other hand, the terms and conditions would have to be defined, and they would have to be quite stringent, quite strict. If we are to obtain guarantees and these guarantees are to be supported by the government, perhaps it should not apply to the usual line of credit guarantees, what we usually call working capital financing. Most of the time, accounts receivable and inventories are taken on the line of credit. When we have to realize our guarantees, the recovery rate on accounts receivable is on average \$0.50 per agreed line of credit dollar, i.e. 50 percent, and for inventories, it is 10 percent. That's not much.

I wouldn't think the government would provide its guarantee for accounts receivable and inventories, and thus for the actual guarantees we would have on a line of credit, knowing that the rate of loss is 90 percent on inventories and 50 percent on receivables. That could be quite prohibitive for the government. Also, we must not make a secret of the fact that caisse managers and people who have to provide loans do not all do it in the same way or use the same criteria. Some are more flexible and some more strict. The way of assessing risks is different from one institution to another and from one branch to another, when we talk of banks.

So, fairly stringent and strict rules should be put in place, even if it means taking other types of guarantees. It would have to be thought about and looked into. It is not obvious to begin with.

Mr. Vien: In the Bill, certain ways of looking for guarantees are mentioned, but not by tying a person up completely, by making him mortgage his wife, his children, the house, the car, the dog, the cat. Everything is mortgaged.

[Text]

Tout est hypothéqué. Parfois, pour un montant de 25 000\$, vous demandez des garanties de 300 000\$. On dit au gars: Tu me donnes tout ou je ne te prête pas. Il est pris et il signe. Cela limite son fonds de roulement, sa possibilité d'avoir un autre fonds de roulement. Si vous prêtez 10 000\$ à une personne et que vous lui demandez 100 000\$ ou 200 000\$ de garantie, ce qui représente toute sa valeur nette, il ne peut absolument pas obtenir d'autre crédit.

Est-ce qu'il n'y aurait pas moyen de limiter l'hypothèque sur le prêt en guise de garantie, au lieu d'attacher complètement cette personne—là pour toute sa valeur nette, cela pour un prêt de 10 p. 100 de sa valeur nette?

M. Rompré: Il peut être possible de diminuer la prise de garantie sur les prêts. Contrairement à M. Knight, je n'ai pas fait d'exposé sur notre structure au Québec, mais je vais vous en glisser un mot.

La Confédération a des patrons qu'on appelle les fédérations. Elles sont 11 au Québec. Les 11 fédérations ont des patrons qui sont les caisses. Il y a 1 323 caisses au Québec. Notre pouvoir n'est pas coercitif. Lorsqu'on prend des décisions au siège social, on ne peut pas les descendre ou les monter plutôt vers nos patrons, puisqu'ils ont le pouvoir de les refuser. À la limite, chaque directeur de caisse peut faire du prêt comme il l'entend, avec ou sans les recommandations de sa fédération et avec ou sans les recommandations de la Confédération. On essaie d'uniformiser nos pratiques, mais ce n'est pas facile. Cela exige beaucoup de salive et beaucoup de négociations.

Nos directeurs de caisse ont peut-être la réputation d'exiger plus de garanties qu'il n'en faut, mais je vais vous avouer qu'il est très difficile de les contrôler.

M. Vlen: Vous voulez dire que chaque caisse est autonome?

• 1010

M. Rompré: Oui, chaque caisse est autonome.

M. Vlen: Ils ont le système. . .

M. Rompré: Coopératif.

M. Vlen: Il y a le comité de crédit, je crois. Comment est-ce qu'ils appellent cela?

M. Rompré: Oui, ils ont une commission de crédit.

M. Vlen: Une commission de crédit, et c'est là que c'est accepté.

M. Rompré: Au premier échelon, et si cela doit être accepté à un second niveau. . .

M. Vlen: Alors, il faudrait éduquer ces gens-là.

M. Rompré: Oui, on a de l'éducation à faire.

M. Vlen: Il faudrait les éduquer sur nos projets de loi, sur la protection. . .

Mr. Gardiner (Prince George—Bulkley Valley): Mr. Knight, at the beginning we heard about the heavy use of the current program in Quebec and I heard you say "hodgepodge" in the area your members are in, but I didn't hear a sense of—and maybe I missed it—how actively the credit unions you're involved with have used the small businesses loans program. Has it been a mix? Are you aware of any kind of statistics in that area?

[Translation]

Sometimes, for an amount of \$25,000, you require guarantees of \$300,000. The person is told: Give me everything or I won't lend you the money. He has no choice and he signs. That limits his working capital, his possibility of having other working capital. If you lend \$10,000 to someone and you ask him to give \$100,000, or \$200,000 as security, which represents his whole net worth, there is no way he can obtain any other credit.

Is there no way of limiting the mortgage on the loan as a guarantee, instead of tying up a person completely for his whole net worth, for a loan of 10 percent of his net worth?

Mr. Rompré: It can be possible to decrease the guarantee on loans. Contrary to Mr. Knight I didn't talk about our structure in Quebec, but I will say something now.

The Confédération has superiors that are called fédérations. There are 11 in Quebec. The 11 fédérations are headed by the caisses. There are 1,323 caisses in Quebec. Our power is not coercive. When decisions are taken at headquarters, we cannot send them down or rather up to our superiors, because they have the power to reject them. If absolutely necessary, each caisse manager can make loans as he thinks fit, with or without recommendations from his fédération and with or without recommendations from the Confédération. We try to standardize our practices, but it is not easy. It requires a lot of talk and negotiations.

Our caisse managers perhaps have a reputation for requiring more guarantees than necessary, but I will admit to you that it is very difficult to control them.

Mr. Vlen: You mean each caisse is autonomous?

Mr. Rompré: Yes, each caisse is autonomous.

Mr. Vlen: Their system is. . .

Mr. Rompré: Based on co-operation.

Mr. Vlen: They have, I believe, a credit committee, how do they call it?

Mr. Rompré: Yes, they have a credit commission.

Mr. Vlen: A credit commission; its role is to accept the requests.

Mr. Rompré: At the first level; however, if it has to go at the second level. . .

Mr. Vlen: We should then educate these people.

Mr. Rompré: Yes, there is a need for education.

Mr. Vlen: We should educate them about our bills, the protection. . .

M. Gardiner (Prince George—Bulkley Valley): Monsieur Knight, on nous a parlé au départ de la forte utilisation du programme actuel au Québec et je vous ai entendu parler de «désordre» à propos de la situation de vos membres. Je ne me souviens toutefois pas, peut-être étais-je distrait, que vous ayez mentionné dans quelle mesure les crédit unions de votre centrale ont utilisé le programme de prêts aux petites entreprises. Y a-t-il eu mélange? Savez-vous s'il existe des statistiques à ce sujet?

[Texte]

Secondly, I was intrigued by what you mentioned about slowly responding to the small-and medium-sized business sector. You mentioned a program you have called Strictly Business. I'd be interested in a little expansion of your thinking in that regard, on the direction the credit union movement might be taking in assisting businesses in the communities and what that really means for the credit union, if it's a shift in thinking in how they would incorporate more involvement with the business community as opposed to what I think to date has been more the private-lender aspect, heavily into mortgages, and that sort of thing.

Mr. Knight: The two responses are like those of our colleagues in Quebec, because we have local lending committees, local credit unions. You get a range of use of the program, even if it is available. But the second aspect is that of course you're governed by commercial lending practices by provincial law, and some provinces are more restrictive at this stage than others, in our case. So if you go from one coast to the other, it ranges all over the place. If you get a province like British Columbia, with a very strong credit union system, very strong local credit unions, including one of the largest credit unions in the world in its assets, there's a lot of capacity to provide that service. That's the variation.

As was mentioned by Mr. Rompré, we are trying to bring some uniformity to the presenting of programs for small-or medium-sized businesses. We have focused on that in this practice called Strictly Business. It's a bit of a pilot project. It's a bit of pulling together all the services we have available and finding out from the businesses what's missing in that service. Sometimes it's just a matter of some flexibility on very short-term credit, flexibility in services, time of services.

What has happened is that we are very much in the residential market. The numbers are enormous in carrying residential loans, mortgages, and that aspect of the business. This is a complement to that.

We are finding—this is preliminary in nature—the small-or medium-sized business, in terms of loans. . . the worry about repayment, etc., is greatly overstated, in our view. There should be confidence in those local businesses when we find them tied into that local community. So we're working with them to build on that.

We don't buy the argument that this is a high risk. What is often a high risk is if the small business person or medium-sized business person who is really trying is not anchored in that community. If they fly in from Texas, you're in a different ball game, and maybe they should go to venture capital or to government money but stay away from us. But if they're from downtown Mississauga, Mr. Blenkarn's area, or whatever, and they've been there a long time and they're going to take some risk and you're involved in the community too, there's mutual risk to be taken together. That's what we're trying to build on. I suspect in Quebec they find a similar situation.

[Traduction]

Lorsque vous avez mentionné que vous répondez lentement aux besoins du secteur des petites et moyennes entreprises, cela m'a intrigué. Vous avez parlé d'un programme appelé «Strictly Business». Je voudrais que vous précisiez un peu votre pensée à cet égard, sur l'orientation que votre mouvement pourrait prendre pour aider les entreprises au niveau des collectivités, et sur ce que cela suppose vraiment pour la credit union, s'il s'agit d'une nouvelle optique visant à la rapprocher davantage du monde des affaires, par opposition au rôle qui, me semble-t-il, a été jusqu'à maintenant davantage celui d'un prêteur privé, fortement actif dans les hypothèques et autres instruments du genre.

M. Knight: Les deux réponses sont analogues à celles de nos collègues du Québec, car nous avons des commissions locales de prêts, des credit unions locales. Le programme offre diverses possibilités d'utilisation, même s'il est disponible. Pourtant, le deuxième aspect est bien sûr d'être soumis aux pratiques de prêts commerciaux régies par les lois provinciales. Certaines provinces sont plus restrictives que d'autres à ce stade, du moins pour nous. Ainsi, d'un océan à l'autre, on peut observer de fortes différences. Dans une province comme la Colombie-Britannique, où le système des credit unions est très fort, où les credit unions locales sont aussi très fortes, sans compter que s'y trouve l'une des plus grandes credit unions au monde sur le plan de l'actif, on constate une forte capacité d'offrir ce service. Les variations se situent sur ce plan.

Comme le mentionnait M. Rompré, nous essayons d'uniformiser un peu la présentation des programmes destinés aux petites et moyennes entreprises. C'est ce que nous visons dans le programme «Strictly Business», qui est en quelque sorte un projet pilote. Nous faisons pour ainsi dire intervenir tous les services dont nous disposons, et nous demandons aux entreprises de nous dire ce qu'il y manque. Parfois, il suffit simplement d'assouplir un peu le crédit à très court terme, les services, les heures d'affaires.

Dans les faits, nous oeuvrons surtout dans le marché résidentiel. Les chiffres sont énormes, en ce qui a trait aux prêts résidentiels consentis, aux prêts hypothécaires, etc. Ceci vient compléter cela.

D'après nos constatations préliminaires dans les petites ou moyennes entreprises, en ce qui a trait aux prêts, les préoccupations concernant le remboursement, etc., nous semblent très exagérées. Il faut faire confiance à ces entreprises locales, lorsqu'elles sont implantées dans la collectivité. Nous travaillons avec elles pour y parvenir.

Nous n'acceptons pas l'argument selon lequel le risque est grand. Ce qui constitue souvent un risque élevé, c'est lorsque la petite ou moyenne entreprise qui fait réellement des efforts n'est pas ancrée dans la collectivité. Si l'homme d'affaires arrive du Texas, la partie est différente: peut-être devrait-il se tourner vers le capital de risque ou les subventions gouvernementales et nous ignorer. Par contre, si l'entreprise vient du centre-ville de Mississauga, la circonscription de M. Blenkarn, par exemple, si elle s'y trouve depuis longtemps et compte prendre certains risques, et si vous êtes également actif dans la collectivité, il s'agit alors d'un risque mutuel à assumer ensemble. C'est sur cette base que nous essayons de construire. Je crois que la situation au Québec est la même.

[Text]

[Translation]

• 1015

Mr. Cole (York—Simcoe): Thank you for attending today. I was very pleased to hear you're supportive of the bill and what is going on with it. But I come back to something I think you mentioned and I think we as members hear pretty constantly from small businesses: the forms. We have to fill out these damn forms, and there are more forms on top of forms, and if we fill out something wrong or put a comment in the wrong place or something, it seems to create all kinds of havoc. From your aspect and your experience in what you've done, are you prepared to submit suggested ideas for these forms? Are you prepared to present to the department, either through us or directly, a suggested application form, with all the things that are necessary from your aspect, so we can make sure these things are done efficiently and quickly?

One of the things I think we all recognize is there is a concern by small business in working with this particular program, whether it's through a credit union or a bank or whatever it happens to be. If we can make this direct, not simple in the sense that it doesn't include everything, but direct and forthright so everyone understands it from the lending institution and from the individual applying, it seems to me it would make for a much more cooperative approach. We talk about the partnership thing in this. That's the way to do it, rather than our trying to say, okay, make the form simpler, and it comes out and there's something in there you need or you don't need or what have you.

I would like to ask you if you would be prepared to do that as a group. I will ask the other witnesses that same question later on.

But I was very pleased to hear you're supportive of the principle of the package and the changes we've made to it thus far.

M. Rompré: Chez Desjardins, nous sommes en faveur de la collaboration avec le gouvernement pour simplifier les formulaires. Cependant, je trouve personnellement qu'il serait peut-être inapproprié de le faire ici même, aujourd'hui. Il serait bon qu'on se donne un délai d'un mois ou deux pour réviser les formulaires. Au Québec, avec notre structure chez Desjardins, nous devons avoir l'assentiment des gens qui travaillent avec nous au niveau des fédérations, de mes 11 patrons à moi. Je vais communiquer avec eux et leur demander, par l'intermédiaire de leurs caisses, s'il n'y aurait pas moyen de faire une collecte d'information générale. On va vous revenir avec cela. Donnez-nous un mois et on pourra vous revenir avec cela.

Nous sommes très intéressés à collaborer et nous apprécions que vous nous demandiez de le faire.

Mr. Knight: We wouldn't want to head for simplicity that brought it to the point where we couldn't get the loan to the person in business. This is always the danger, as all of us will know. In seeking the simpler form, Revenue Canada, for example, has come a long way with ranges of tax forms. But it's working down to somebody who has a very simple tax form.

In a similar case here, in order to get cash in their hands, we don't want to oversimplify, but we would work on two things, really. It may be working with the department, not tying up parliamentarians. I would raise with our lending

M. Cole (York—Simcoe): Je vous remercie de votre présence. J'ai appris avec plaisir que vous appuyez le projet de loi et ce qui l'entoure. Je reviens pourtant à un aspect que vous avez mentionné et dont nous entendons constamment parler de la part des petites entreprises: les formules. Il faut remplir ces fichues formules, qui semblent se multiplier sans cesse, et si nous remplissons mal une case ou écrivons une observation au mauvais endroit, par exemple, cela semble causer toutes sortes de problèmes. Selon vous, selon votre expérience, êtes-vous prêt à présenter des propositions et des idées au sujet de ces formules? Êtes-vous prêt à présenter au ministère, par notre entremise ou directement, un projet de formule de demande comportant tous les éléments que vous estimez nécessaires, afin que nous puissions nous assurer que tout se déroule rondement et efficacement?

Nous savons tous que les petites entreprises ont des réticences à l'égard de ce programme, que ce soit par l'entremise d'une caisse, d'une banque, etc. Si nous pouvions parvenir à ce que tout soit direct, non pas simple parce qu'on n'y aurait pas tout mis, mais direct et sans détour, de sorte que chacun comprenne, de l'établissement prêteur au particulier qui fait la demande, il me semble que nous aurions fait un grand pas dans la voie d'une coopération plus poussée. Nous parlons de partenariat. C'est ainsi qu'il faut procéder, plutôt que d'essayer de dire: bon, simplifions la formule et, au bout du compte, on se retrouve avec des éléments dont on a besoin, d'autres qui sont inutiles, etc.

Je voudrais vous demander si, en tant que groupe, vous êtes prêt à le faire. Je poserai plus tard la même question aux autres témoins.

Par contre, j'ai été très heureux d'entendre que vous appuyez le principe général et les modifications apportées jusqu'à maintenant.

Mr. Rompré: At Desjardins', we are in favour of co-operating with government to simplify the forms. However, I personally believe it might be inappropriate to do it here, today. We should allow ourselves a month or two to revise the forms. In Quebec, within Desjardins' structure, we have to obtain the agreement of people who work with us at the federation's level, my 11 bosses. I will get in touch with them and ask them, through their caisses, whether there would be a way to gather general data. Someone will get to us about that. Give us a month and we will get back to you.

We really wish to co-operate and we appreciate your asking us to do it.

M. Knight: Nous ne voulons pas d'un effort de simplification poussé à un point tel que les gens d'affaires ne pourraient obtenir de prêt. C'est toujours un risque, nous le savons tous. Revenu Canada, par exemple, a fait beaucoup de chemin en ce qui a trait à la simplification des types de formules d'impôt. Par contre, cela s'adresse à ceux dont la formule est très simple.

Dans un cas analogue, dans ce qui nous occupe, nous ne voulons pas trop simplifier pour permettre aux intéressés d'obtenir leur argent, mais nous devons en fait nous attacher à deux aspects. Peut-être faut-il collaborer avec le ministère,

[Texte]

committee and the people who are in operations, first, to look at what on the form is not necessary, what could be changed to make it similar, and more importantly, to my mind, from past experience, what we could do with technology to make this easier all around. Sometimes people in the same institutions, as many of you will know, fill in forms for seven different things, their personal line of credit, with their social insurance number and everything; and the next day for their shot at a business loan; and the next day for a credit card; and the next day for something else. What maybe we need to do is look at some way of simplifying that and technologically looking at how to make that quicker and simpler. Really what they want is speed, and they want to know whether they have the cash to do the job.

[Traduction]

sans trop solliciter les parlementaires. Je demanderai à notre commission de crédit et aux personnes du secteur opérationnel d'essayer d'abord de déceler les éléments de la formule qui ne sont pas nécessaires, ce qu'il est possible de modifier pour l'uniformiser et, élément plus important selon mon expérience antérieure, ce qu'il est possible de faire, grâce à la technologie, pour faciliter tout le processus. Parfois, dans les mêmes institutions, on remplit des formules pour toutes sortes de choses différentes, par exemple la marge de crédit personnelle, et on inscrit divers renseignements, notamment le numéro d'assurance sociale. Le lendemain, on fait la même chose pour obtenir un prêt commercial, le surlendemain, pour obtenir une carte de crédit et, le jour suivant, pour autre chose. Il se peut que ce que nous devons faire, c'est chercher un moyen de simplifier le processus et examiner les possibilités technologiques de le simplifier et de l'accélérer. Ce qu'on veut vraiment, c'est la rapidité. On veut aussi savoir si l'on aura de l'argent demandé.

• 1020

Mr. Cole: Do you have a further comment?

M. Rompré: J'aimerais tout simplement dire que notre participation à cette révision des formulaires serait souhaitable et possible, et même très avenante pour toutes les parties. Mais avant qu'on s'y penche, il serait préférable que la révision du règlement qui suit la Loi sur les prêts aux petites entreprises soit faite pour qu'on puisse tout colliger et arrimer ensemble, pas seulement par rapport à la loi. Je ne sais pas quand vous prévoyez de revoir le règlement, mais il serait intéressant de pouvoir l'étudier avant de voir à la reformulation des formulaires.

Mr. Cole: The purpose of our meeting today and having you in with such urgency is that we would like to get this through Parliament by Friday. That will obviously require some cooperation on all sides of the House, and it's going to require some speed by this committee and everyone involved. I don't think I'm speaking out of turn when I say that our goal is to get this before the House and get it through on Friday if at all possible.

I was very pleased to hear the response, Mr. Chairman, of our witnesses here that they're more than willing to help us, and certainly they're more than able and capable. I think we could make that a recommendation in our report.

The Chairman: Just to add a thought, at our organizing meeting last week, colleagues, the general strategy was that today we would have our set of witnesses. The minister is flying in around 5:30 p.m. or 5 p.m. today to appear as a witness, and then we would like to move into clause by clause after we're through with him tonight. So we hope to have it all ready to report to the House tomorrow.

M. Marin (Gaspé): Je remercie MM. Knight et Rompré d'être ici ce matin.

J'aimerais mettre l'accent sur le point suivant. Comme gouvernement, nous modifions la loi parce que nous voulons qu'on puisse atteindre l'objectif qui est d'aider la petite entreprise à mieux fonctionner, ou à fonctionner. Tout le

M. Cole: Avez-vous d'autres observations à formuler?

Mr. Rompré: I would simply like to say that our participation to this revision of forms would be possible and advisable, and even warmly welcomed by all parties. However, before doing that, it would be better to revise the regulations established pursuant to the Small Business Loans Act in order to be able to collate and anchor everything together, and not only as it pertains to the Act. I don't know when the regulations might be revised, but it would be interesting to be able to study it before we get to change the forms.

M. Cole: Si nous nous réunissons aujourd'hui et que nous vous recevons avec tant d'urgence, c'est que nous voudrions présenter le tout au Parlement au plus tard vendredi. Évidemment, tous les partis à la Chambre devront collaborer et il faudra que le Comité et tous les intervenants fassent preuve de célérité. Je ne crois pas trop m'avancer en disant que nous voulons présenter le projet à la Chambre et le faire adopter vendredi, si c'est possible.

Monsieur le président, je constate avec plaisir que nos témoins sont plus que disposés à nous aider et sont certainement très aptes à le faire. Selon moi, nous pourrions présenter une recommandation en ce sens dans notre rapport.

Le président: Simplement pour mémoire, j'aimerais rappeler à mes collègues qu'à notre réunion d'organisation de la semaine dernière, nous avons adopté une stratégie générale selon laquelle nous aurions terminé aujourd'hui l'audition de nos témoins. Le ministre arrive par avion vers 17 heures ou 17h30 aujourd'hui pour venir témoigner. Nous voulons donc analyser le projet article par article ce soir, dès que nous aurons entendu le ministre. Nous espérons ainsi que tout sera prêt pour présenter notre rapport à la Chambre demain.

Mr. Marin (Gaspé): I wish to thank Mr. Knight and Mr. Rompré for appearing before us this morning.

I would like to emphasize this. As a government, we amend that act because we want to make it possible to achieve its objective, that is to help small businesses to operate better, or simply to operate. We all know by

[Text]

monde a l'expérience de ce qui est arrivé dans le passé, à savoir qu'une banque ou une caisse pouvait être plus difficile qu'une autre dans ses demandes de garantie, de telle manière que si on prêtait 10 000\$, on prenait parfois des garanties pour 100 000\$, comme disait M. Vien.

Je ne veux blesser personne des régions éloignées comme celle de la Gaspésie, parce que je vais vous vous donner cette région en exemple. La région se plaint, à tort ou à raison, que la Banque fédérale de développement ne fait plus de prêts chez elle parce que c'est une région de ressources et qu'il n'est pas tellement pratique d'y garantir des prêts. Nous avons d'autres banques canadiennes qui ont fermé ou qui sont en train de fermer en rappelant des prêts que le gouvernement avait garantis. Nous avons eu des difficultés de ce genre l'an passé et il y a deux ans. Dans la crise des pêches et dans la crise des forêts que vivent certaines régions, il est bien évident que les banques ou les caisses tendent à se protéger et appellent des prêts que le gouvernement a garantis.

• 1025

L'objectif de ce projet de loi n'est pas de protéger les institutions financières qui ont prêté, mais bien de voir à ce que les petites entreprises puissent fonctionner plus facilement. Cela revient à un capital de risque. Vous avez parlé tantôt de capital de risque qui ne devait pas être un capital de risque, ou qui devait...

En Gaspésie, nous avons une société de développement économique. Nous avons aussi un fonds de capital de risque qui est formé par différentes associations dont les Caisses populaires, le Fonds consolidé de la FTQ, notre gouvernement et d'autres. À mon avis, lorsqu'on crée de toutes pièces un fonds de capital de risque et que ce fonds-là exige un revenu de 20 p. 100, ce n'est plus un capital de risque. Je me pose de sérieuses questions sur votre intention, comme caisses, d'intervenir dans l'étude de ce projet de loi visant à aider la petite entreprise à sortir du marasme actuel.

On vous a parlé tantôt de fonds de roulement. Vous avez dit, monsieur Rompré, que c'était intéressant, mais que les caisses, à toutes fins utiles, risqueraient de perdre de l'argent. Comme l'a expliqué M. Vien, si vous considérez le projet de loi C-99 simplement à des fins d'immobilisation, parce que c'est la section la plus sécuritaire pour les banques ayant une pièce d'équipement...

À mon avis, depuis son adoption en 1961, je pense, cette loi a fonctionné comme une intervention gouvernementale pour l'immobilisation. Aujourd'hui, les petites entreprises ont évolué, ne serait-ce que du fait qu'elles ont déjà leur pantalon et leur gilet et qu'elles n'ont plus besoin d'en acheter d'autres. Elles n'ont plus besoin de fonds d'immobilisation. Ce qu'il leur faut aujourd'hui, c'est un fonds de roulement pour leur permettre de sortir de la crise ou de la récession que nous avons eue. Tout le monde a eu une mauvaise période, tout le monde a des comptes à recevoir et tout le monde a des inventaires moins intéressants aujourd'hui qu'hier à cause de la production. C'est là qu'on en est.

Est-ce que l'on peut fabriquer une loi qui permettra à la petite entreprise de survivre et de se développer? Je vais prendre les réponses de M. Knight ou de M. Rompré.

[Translation]

experience what has happened in the past: a bank or a caisse can be more demanding than another in its guarantee requirements, so that for a \$10,000 loan, guarantees of \$100,000 were sometimes required, as Mr. Vien said.

I don't want to offend anybody from remote areas, the Gaspé, for example, because I will take that region as an example. Right or wrong, that region complains that the Federal Business Development Bank does not make loans anymore in the region because it is a resource area, because it is not really practical to guarantee loans in that region. Other Canadian banks have closed or are about to close and recall government-guaranteed loans. We have had such problems last year and the year before. In the fishery crisis, and the forestry crisis in some regions, it is quite obvious that banks or caisses tend to protect themselves and recall loans guaranteed by government.

The aim of this Bill is not to protect financial institutions who have provided loans, but to ensure that small businesses can function more easily. It boils down to venture capital. You talked just now about venture capital that should not be venture capital, or that should...

In the Gaspé, we have an Economic Development Council. We also have a venture capital fund that is formed by various associations including the caisses, the FTQ consolidated fund, our government and others. In my opinion, when a venture capital fund is created from scratch and that fund requires a 20 percent income, it is no longer venture capital. I have serious doubts about our intention, as caisses, to intervene in the study of this Bill, the purpose of which is to help more businesses get out of the present slump.

You were told just now about working capital. You, Mr. Rompré, said that it was interesting, but that the credit unions for all intents and purposes risked losing money. As Mr. Vien explained, if you consider Bill C-99 purely from the point of view of capital assets, because that's the safest section for banks with a piece of equipment...

In my opinion, since it was passed in 1961, I think this Act has functioned as Government intervention for capital assets. Small businesses have developed today, if only for the reason that they are already well clothed and don't have to buy any more jackets and pants. They no longer need fixed assets funds. What they need today is working capital to help them get out of the crisis or the recession that we have experienced. Everyone has had a bad period, everyone has accounts receivable and everyone has inventories that are less interesting today than they were yesterday because of production. That's where we are.

Can we come up with an Act that will enable small businesses to survive and to develop? I will hear replies from Mr. Knight or Mr. Rompré.

[Texte]

M. Rompré: Monsieur Marin, quant à nous, il serait préférable de ne pas aborder la perspective de faire une loi sur le fonds de roulement ou d'aménager dans la Loi sur les prêts aux petites entreprises une ouverture concernant le fonds de roulement ou le capital. Il vaudrait peut-être mieux avoir un petit programme à part ou une autre loi qui viendrait seconder votre requête. Il ne faudrait peut-être pas mêler les deux. Comme je le disais tout à l'heure, il y a actuellement des ambiguïtés qu'il va falloir clarifier tôt ou tard pour que toutes les parties puissent tirer profit du programme de prêts aux petites entreprises. Même s'il ne s'applique présentement qu'à des immobilisations comme telles, il serait peut-être préférable, quant à nous, que ce programme reste du côté des immobilisations.

Si on devait financer du fonds de roulement ou, comme vous le disiez tout à l'heure, un genre de capital de risque pour financer les entreprises au niveau de ce qu'on appelle en bon français le *working capital*, à ce moment-là, un autre projet de loi ou programme distinct du PPE serait souhaitable. Mêler les deux pourrait être dangereux.

M. Marin: C'est votre impression. Vous ne dites pas pourquoi. Vous dites simplement que ce serait dangereux. Je peux donc conclure que ce serait dangereux pour votre institution et non pas pour le client ou le gouvernement.

M. Rompré: Permettez-moi de renchérir là-dessus. M. Knight disait tout à l'heure qu'en tant qu'institutions financières, notre objectif est de protéger l'épargne de nos déposants. C'est vrai. On a aussi le devoir moral de protéger les épargnes des résidents du Canada par l'intermédiaire de la garantie gouvernementale qui est donnée sur les prêts lorsqu'on va les récupérer. Autrement dit, à la limite, c'est dans les poches des contribuables qu'on va chercher cet argent. L'implication est assez grande de ce côté-là.

• 1030

Un de nos objectifs est de protéger nos épargnants. Il ne faut pas que cela se fasse au détriment des autres catégories de clientèle, ou vice versa. Les fonds qu'on a pour prêter doivent être garantis autant que possible afin qu'on puisse récupérer les fonds qu'on prête. Vous trouvez qu'on tourne en rond?

Mr. Knight: I think, Mr. Chairman, we would like to avoid going around in a circle. Each of us has different experiences—the Gaspé, northeast B.C. We can pick areas where we're in a similar fix, where from time to time a local credit union has suddenly tensed up, if I can call it that, and not been putting out money for their own reasons. That's why we're trying to coordinate it better and to back up that lending within the limits of this act, and to do that as much as possible, where it's both in the person's interest, who's receiving the money, and our interest, namely, in those communities. If they fall within the terms of the act—avoid the question of venture capital, etc.—try to focus it on what we can provide through the act, we think we'll be using it more. Whether it will solve all the problems, I'm not sure. If you have megaprojects, such as the controversy around the plant in Cape Breton recently. . . We've all been through those.

[Traduction]

Mr. Rompré: Mr. Marin, as far as we are concerned, it would be better not to approach the perspective of drawing up an Act on working capital or to write into the Small Business Loans Act an opening about working capital or capital. It might be better to have a small separate program or another Act that would support your request. The two should perhaps not be mixed. As I said just now, at present there are ambiguities that will have to be clarified sooner or later so that everybody concerned can benefit from the Small Business Loans Program. Even if at present it applies only to fixed assets as such, we think it would perhaps be preferable for this program to remain on the side of fixed assets.

If we had to finance working capital or, as you said just now, a kind of venture capital to finance companies at the level of what is called in good French working capital, then another Act or program separate from the SBL would be preferable. Mixing the two would be dangerous.

Mr. Marin: That's your impression. You don't say why. You just say it would be dangerous. I therefore conclude that it would be dangerous for your institution and not for the client or the government.

Mr. Rompré: Let me add something to that. Just now Mr. Knight said that, as financial institutions, our objective is to protect our depositors' savings. That's true. We also have a moral duty to protect the savings of Canadians through the government guarantee given on loans when they are to be recovered. In other words, if really necessary, the money will be found in the taxpayers pockets. That is clearly implied.

One of our objectives is to protect our depositors. This should not be at the expense of other categories of clients, or vice versa. The lending funds that we have should be guaranteed as much as possible in order to recover the money that we are lending. Do you think that we are going round in circles?

M. Knight: Je pense, monsieur le président, que nous aimerions éviter de tourner en rond. Nous avons tous des expériences différentes—la Gaspésie, le Nord-Est de la Colombie-Britannique. Nous pouvons choisir des secteurs où il y a des problèmes semblables, où, de temps à autre, une credit union s'est soudainement crispée, si je peux m'exprimer ainsi, et n'a pas investi d'argent pour des raisons qui lui appartiennent. C'est pourquoi nous nous efforçons d'assurer une meilleure coordination et d'appuyer ces prêts dans les limites de la loi. Autant que possible, nous cherchons aussi à protéger les intérêts de la personne concernée, celle qui touche l'argent, ainsi que nos intérêts, c'est-à-dire ceux de la collectivité. Si un prêt tombe sous l'empire de la loi—évitons la question du capital de risque, etc.—essayons de nous en tenir à ce que nous pouvons fournir dans le cadre de la loi. Je pense qu'ainsi, nous utiliserons davantage le programme. Je ne suis pas convaincu que cela règlera tous les problèmes. Si vous prenez des mégaprojets, comme la récente controverse entourant l'usine au Cap-Breton. . . Nous avons déjà parlé de tout cela.

[Text]

I sat in the House of Commons for the regional development committees in the early 1970s. When I was principal secretary to the Premier of Saskatchewan, I watched case after case, Saskatchewan being a region away from the centre, of the dilemma of putting major public funds into major projects that didn't pan out. Eventually either a high-risk venture capital structure or the government is going to put up some of that kind of cash for a Hibernia or a major plant of that size.

I think this act allows us to incubate local businesses and to enhance that incubation where they're rooted in those communities, and it's the entrepreneurial ideas of those local entrepreneurs going after it. We see this as a positive move in that direction.

Mr. Mills: Mr. Chairman, I'm becoming concerned about what I've been hearing in the last few minutes. I think Mr. Marin has touched on something that has to be explored. I'd like a clarification here. Are you equating working capital with the words "venture capital"? Am I hearing that? A couple of times when Mr. Marin talked about working capital, you didn't want to have a percentage of working capital included in the act, or you would prefer that it would be a separate issue. I'm telling you that our support for this bill is conditional upon some kind of a formula for working capital being developed into the bill. I've had a commitment from the Minister of Finance that this is going to happen. That's important.

I'm now beginning to wonder how a financial institution decides whether to process a small business loan just through the normal bank-to-small-business relationship and when do they decide to say that they are going to put this one under the Small Businesses Loans Act. I always thought the Small Businesses Loans Act was kind of a super comfort level for the financial institution. Please clarify if my understanding is not correct.

• 1035

Mr. Knight: Yes, it is.

Mr. Mills: It is correct.

Mr. Knight: It is a comfort level, no question, and remains so.

Mr. Mills: But you give lots of bank loans without using the SBLA because you feel that they're sort of rock solid, no problem here, and you don't need to use the SBLA.

Mr. Knight: If there has been a long-term relationship that is backed up because they've built a reasonable or a bigger equity base, if they've been a long time in. . . I think those kinds of decisions are made locally. But it's a comfort zone, no question.

Mr. Mills: My understanding is that this act is to try to take a level of bureaucracy within the financial institutions of Canada—namely the local loan officer who right now is paranoid because of the memos that are coming down from

[Translation]

Au début des années 1970, j'ai participé aux travaux des comités de la Chambre des communes sur le développement régional. Au temps où j'étais secrétaire principal du premier ministre de la Saskatchewan, j'ai vu défiler de nombreux cas, la Saskatchewan étant une région éloignée du centre, où le dilemme consistait à faire de gros investissements de fonds publics dans des projets de grande envergure qui n'ont pas bien tourné. Tôt ou tard, ce sera ou bien une société de capital de grand risque ou bien le gouvernement qui investira des fonds d'une telle importance dans des projets comme Hibernia ou des projets de même envergure.

Je crois que la loi nous permet de traiter avec bienveillance les entreprises locales et d'étendre notre bienveillance à celles qui sont enracinées dans la collectivité; c'est à l'esprit d'entreprise de ces entrepreneurs locaux qu'il faut faire appel. Nous voyons cela comme une démarche positive dans cette direction.

M. Mills: Monsieur le président, je m'inquiète de ce que j'ai entendu au cours des dernières minutes. Je crois que M. Marin a soulevé quelque chose qui mérite d'être exploré. J'aimerais avoir des éclaircissements à ce sujet. L'expression «fonds de roulement» est-elle synonyme, pour vous, de «capital de risque»? Est-ce cela que vous voulez dire? À quelques reprises, quand M. Marin a parlé de fonds de roulement, vous ne vouliez pas qu'on précise dans la loi un pourcentage du fonds de roulement, ou aimeriez-vous mieux que cela fasse l'objet d'une question distincte? Je tiens à vous rappeler que nous appuyons ce projet de loi à condition qu'on y prévoie une formule quelconque au sujet du fonds de roulement. Le ministre des Finances l'a promis. C'est important.

Je commence maintenant à me demander dans quel cas une institution financière décide de traiter un prêt à une petite entreprise simplement dans le cadre des relations normales entre les deux parties, et dans quel cas l'affaire est traitée en vertu de la Loi sur les prêts aux petites entreprises. J'ai toujours pensé que la Loi sur les prêts aux petites entreprises offrait une sorte de niveau superconfort aux institutions financières. Dites-moi si je comprends bien la situation.

M. Knight: Oui, c'est cela.

M. Mills: C'est bien cela.

M. Knight: C'est un niveau de confort, il n'y a pas de doute là-dessus, et c'est ainsi que cela demeure.

M. Mills: Mais vous accordez de nombreux prêts bancaires sans recourir à la Loi sur les prêts aux petites entreprises, parce que vous croyez qu'elles sont solides comme le roc, qu'il n'y aura aucun problème, et que vous n'avez pas besoin de recourir à la Loi.

M. Knight: Si nous connaissons une entreprise depuis longtemps et que cette dernière s'est donnée une base raisonnable de capitaux propres et a même amélioré sa situation à cet égard, si l'entreprise est depuis longtemps. . . Je pense que ce genre de décisions se prend sur le plan local. Mais il s'agit certainement là d'une zone de confort.

M. Mills: Si je comprends bien, cette loi vise à fournir un certain niveau de confort administratif aux institutions financières du Canada, en ce sens que le préposé au crédit, d'une institution locale qui, à l'heure actuelle, se sent coincé

[Texte]

on high to put the ratchet on credit—and give some level of comfort to that local loan officer to take a shot with a small Canadian business person. Are we heading in the right direction here?

Mr. Knight: I think, Mr. Chairman, the analysis is correct. I think you're headed in the right direction. The difficulty is that from our perspective. . . As I say, it's a little hodgepodge because of provincial legislation, but where possible we're not ratcheting. . . We're not saying that we're not being prudent, but we're not ratcheting a community, which we're also based in, when we see a mutual opportunity.

Mr. Mills: Thank you, Mr. Chairman.

The Chairman: Mr. Rompré, did you have any comment on that?

M. Rompré: De façon générale, lorsqu'une institution financière a à évaluer le risque que représente une entreprise, elle se penche sur l'ensemble de son dossier. En fonction des types de financement qu'on doit octroyer, il y a certaines garanties qui peuvent être prises par rapport à certains types de financement. On dit qu'on peut avoir une hypothèque sur un immeuble, des nantissements sur des équipements ou d'autres types de garanties pour financer le fonds de roulement au niveau de la marge de crédit. Donc, il y a un risque qu'on associe à chacun des emprunteurs. En fonction du type d'actif que l'on finance, il y a un taux d'intérêt qui est fixé.

Dans chaque taux d'intérêt, il y a trois composantes: il y a le rendement normal que veut avoir l'investisseur ou le prêteur, il y a un facteur qui est associé au risque, et il y a un troisième facteur qui est indéterminé, mais qui représente 1 p. 100 ou 1,5 p. 100 de chacun des taux d'intérêt lorsqu'on les prend dans leur globalité.

Chez Desjardins, et je ne crois pas que les autres institutions financières soient différentes, une fois qu'on a évalué le risque global et qu'on doit financer les immobilisations, si on voit que l'emprunteur peut bénéficier du programme gouvernemental des PPE, on lui consent un PPE s'il se conforme aux critères du programme. L'avantage pour l'emprunteur, c'est que le taux d'intérêt est moindre. L'économie d'intérêt qu'il va faire va lui permettre de se capitaliser davantage.

De ce côté-là, le programme est bon pour l'emprunteur, il est bon pour l'institution financière et il est bon pour le gouvernement.

Est-ce que je réponds à votre question?

M. Mills: Oui, monsieur, et je l'apprécie.

The Chairman: I think we had just two other short interventions on this same issue. Mr. Vien.

M. Vien: Vous venez de mentionner le pourcentage. Je voulais aller un peu plus en profondeur là-dedans.

Mr. Brightwell (Perth—Wellington—Waterloo): I think, Mr. Chairman, we should just work on interventions if that's the way we're going to work the committee.

The Chairman: You will have as much time as you like, but I just wanted to exhaust this one area.

M. Vien: En ce qui concerne les taux d'intérêt, lorsque vous avez un excellent client et que vous n'avez pas besoin de la garantie du gouvernement, le client va payer un peu plus d'intérêt. Ce sera le *prime* plus.

[Traduction]

par la haute direction, qui l'enjoint de mettre un bémol au crédit pourra prendre une chance avec une petite entreprise canadienne. Est-ce que je me trompe?

M. Knight: Je pense, monsieur le président, que cette analyse est juste. Je crois que c'est ainsi que les choses se présentent. La difficulté est que de notre point de vue. . . Comme je dis, c'est un peu le désordre, en raison des lois provinciales; dans toute la mesure du possible, nous ne mettons pas de frein. . . Je ne dis pas que nous ne sommes pas prudents, mais nous ne serrons pas la vis à toute une collectivité quand se présente une occasion avantageuse pour tout le monde. Après tout nous en faisons partie.

M. Mills: Merci, monsieur le président.

Le président: Monsieur Rompré, voulez-vous ajouter quelque chose à ce sujet?

Mr. Rompré: In general terms, when a financial institution needs to evaluate the risks associated with a particular business, it examines its performance as a whole. Depending on the types of financing required, there are certain guarantees that have to be applied. We can have a mortgage on a building, securities on equipment or other types of guarantees in order to finance the working capital at the credit line level. Therefore there is a risk associated with each borrower. The interest rate depends on the type of asset that we finance.

All interest rates are made of three components: there is the normal return that the investor or the lender seeks, there is the risk factor associated with the loan, and there is also a third factor which is undetermined, but which represents 1 percent or 1.5 percent of each interest rate taken as a whole.

At Desjardins, and I don't think that the other financial institutions are different, once we have determined the global risk and established the need to finance the capital assets, if we see that a borrower can take advantage of the government SBL program, then the loan is granted provided it conforms to the program criteria. The advantage for the borrower is that the interest rate is lower. The savings he makes on interest rates will allow him to capitalize even more.

In that respect, the program is good for the borrower, it is good for the financial institution and it is good for the government.

Does that answer your question?

Mr. Mills: Yes, Sir, and I appreciate it.

Le président: Je pense que nous avions deux autres brèves interventions sur cette même question. Monsieur Vien.

Mr. Vien: You just mentioned the percentage. I wanted to go a little deeper on that one.

M. Brightwell (Perth—Wellington—Waterloo): Je pense, monsieur le président, que nous devrions nous en tenir aux interventions. Si c'est ainsi que nous allons conduire les travaux du comité. . .

Le président: Vous aurez autant de temps qu'il vous faudra, mais je voulais seulement vider cette question.

Mr. Vien: Regarding interest rates, when you have an excellent client and you don't need the government guarantee, this client will pay a little more interest. It will be *prime* plus. . .

[Text]

Mr. Rompré: J'aimerais que vous reformuliez votre question.

• 1040

M. Vien: Vous avez un excellent client. Vous avez une excellente relation avec lui et vous êtes satisfaits de ses paiements dans le passé, et il demande un nouveau prêt. Quel taux d'intérêt allez-vous lui demander? Le *prime plus*?

Mr. Rompré: Je peux difficilement vous répondre, monsieur Vien, parce que chaque dossier est étudié individuellement.

Mr. Vien: Then I will ask Mr. Knight. You will get a better return on the person with very good experience with your credit union than one who will have to be guaranteed by the government. Under the old act the government would pay you prime plus one. Now it might be prime plus one and a half, one and three-quarters, which will be more appealing to you.

Mr. Knight: In some instance, if they're a good prospect, they're liable to go across the street on you, so you have to take that into account, which narrows your margin right there. It's difficult to answer unless you deal with each individual case.

The Chairman: Mr. Marin, just to wrap up this issue.

M. Marin: Si je comprends bien, monsieur Knight et monsieur Rompré, en tant qu'institutions financières, si vous n'aimez pas intervenir dans un fonds de roulement, c'est que vous perdez de l'argent si nous intervenons et que nous vous obligeons à fixer un *prime rate* plus deux ou trois. Votre marge de crédit est beaucoup plus élevée, de sorte que c'est le *prime rate* plus trois, quatre, cinq ou six. Comme institutions, vous avez peur de perdre de l'argent.

Mr. Rompré: Quelle est votre question, monsieur Marin?

M. Marin: Quel est votre taux, en général, pour les marges de crédit?

Mr. Rompré: Comme je le disais tout à l'heure, c'est en fonction de chaque client et en fonction du domaine d'activités dans lequel il évolue. En général, si on n'a pas de garantie gouvernementale ou d'autres types de garanties que les garanties usuelles, comme les comptes à recevoir et l'inventaire, pour les bons clients la marge de crédit sera d'au moins le taux de base plus 0,5 p. 100. Cela pourra aller jusqu'à 3 et 3,5 p. 100 pour un mauvais risque.

Mr. James (Sarnia—Lambton): First an intervention and then I'll have a regular question after that, I guess. That's the way we work.

Mr. Mills: No problem.

An hon. member: That's fine with all of us.

Mr. James: I think, gentlemen, it's imperative that we get this act right this time. What is prevailing out there is that the capital is not available to small business. Every day you read the newspaper, there are more examples.

[Translation]

Mr. Rompré: Please restate your question.

Mr. Vien: You have an excellent client. You have an excellent relationship with him and you are happy with his payments in the past, and he asks for a new loan. What interest rate are you going to charge him? Prime plus?

Mr. Rompré: I find it hard to answer your question, Mr. Vien, since each case is examined individually.

M. Vien: Je pose donc ma question à M. Knight. Vous obtiendrez un meilleur rendement de la personne qui a un très bon dossier à votre credit union que de celle qui a besoin d'une garantie du gouvernement. En vertu de l'ancienne loi, le gouvernement vous paierait le taux préférentiel plus 1 p. 100. Ce pourrait maintenant être le taux préférentiel plus 1,5 p. 100, 1,75 p. 100, ce qui sera plus intéressant pour vous.

M. Knight: Dans certains cas, s'il s'agit de bons clients, vous risquez qu'ils s'adressent ailleurs. Vous devez donc en tenir compte, ce qui réduit votre marge de manoeuvre. Il est difficile de répondre à moins de traiter chaque cas individuellement.

Le président: Monsieur Marin, juste pour en finir avec cette question.

Mr. Marin: If I read you well, Mr. Knight and Mr. Rompré, as financial institutions, you don't like to deal with working capital, because you are losing money if we demand that you to set a prime rate plus two or three per cent interest. Since your credit line is much higher, then it is the prime rate plus three, four, five or six percent. As institutions, you don't want to lose money.

Mr. Rompré: What is your question, Mr. Marin?

Mr. Marin: What is your rate, in general terms, for the credit lines?

Mr. Rompré: As I said earlier, that depends on each client and on the kind of business he's into. In general terms, in the absence of a government guarantee or guarantees other than the usual guarantees, for example the accounts receivable or the inventory, the credit line for a good client will be at least the prime rate plus 0.5 percent. It could go up to 3 and 3.5 percent for a bad risk.

M. James (Sarnia—Lambton): J'aimerais d'abord faire une intervention puis poser une question régulière. Je crois que c'est ainsi que nous fonctionnons.

M. Mills: Aucun problème.

Une voix: Nous sommes tous d'accord.

M. James: Je pense, messieurs, qu'il est de toute première instance que cette loi soit bien formulée cette fois. Actuellement, on ne met pas les capitaux à la disposition des petites entreprises. On en voit des exemples dans les journaux tous les jours.

[Texte]

The mayors in the greater Toronto area gave the bankers an earful just a couple of days ago, saying that they should have been over at the Etobicoke City Hall where the mayors were talking about the tight-fisted lending policy of a stifling enterprise. It is everywhere. We have to make this act so that the lending institutions are making money more available to small-and medium-sized business.

The other one that was mentioned by Mr. Mills and Dr. Marin, who has been onto this for some period of time, as well as myself, is that we have to find a way to extend some money in the working capital area. To my mind it has to be part of this act, and we have to amend it in certain ways to make that happen. I'm worried that we're not going to advance as much as I think we should by amending this act at the point we're at, even with some of the amendments, and that we need to amend it.

When I talk to lenders in my area, they say, first of all, they're not lending because the paperwork is too onerous. Others will say the interest rate is not high enough, they need a greater amount of interest. Others seem to be concerned that the processing system is cumbersome and you could be defaulted, that the lenders were the last to get their money if there was a default. It went through everybody else and it could go to two years or something to get the money back. I don't see anything in the bill that is going to change that.

• 1045

On the lender's side, they say that they have a turnover of personnel, can't keep them trained, they're not up to date. As for eligibility, now the lending institutions are excluding certain types of businesses. How are we going to handle that under the Small Businesses Loans Act?

The lending institutions are not touching the hospitality industry with a ten-foot pole, not even extending the Small Businesses Loans Act. Will they with these amendments? Some have had bad experiences with the program. Lending institutions in the border communities in southwestern Ontario, for example, looked at cross-border business as another exclusion.

When this act is finally amended and worked on, I hope we can accomplish the two objectives, but I get a little worrisome hearing some of the comments you're all making that it's back to individual decision-making.

I like this community idea. This is absolutely super. I certainly have never experienced it in my area, that they were looking at community interest as a major criterion for lending. Can you make me feel better that this act is going to cover off all these areas and we're going to start putting money in the hands of small business? That's my supplementary.

The Chairman: That's your intervention, is it?

Mr. Knight: Here is the chairman looking for real good medicine this morning. With the amount of snow out there, we all need it.

[Traduction]

Les maires de la région métropolitaine de Toronto ont donné de quoi à entendre aux banquiers il y a quelques jours, quand ils ont déclaré que les banquiers auraient dû être présents à l'hôtel de ville d'Etobicoke, où les maires s'étaient réunis pour parler de la politique de prêt radine d'une entreprise étouffante. Nous voyons cela partout. Nous devons faire en sorte que cette loi permette aux institutions financières de mettre l'argent plus facilement à la disposition des PME.

L'autre question soulevée par M. Mills et le D^r Marin, qui étudie cette question depuis un certain temps, comme moi, est qu'il faut trouver un moyen de fournir de l'argent au chapitre des fonds de roulement. À mon avis, cela doit entrer dans la formulation de la loi, et nous devons la modifier en conséquence. Je crains que n'allions pas aussi loin qu'il le faudrait en ce qui concerne les modifications à apporter à la mesure de l'étude à cette étape-ci de nos travaux, et ce, malgré les quelques modifications déjà apportées. Je crois que nous devons la modifier encore.

La première chose que me disent les représentants des institutions financières de ma région, c'est qu'ils ne prêtent pas d'argent parce qu'il y a trop de paperasserie à manipuler. D'autres affirment que les taux d'intérêt ne sont pas assez élevés. D'autres semblent s'inquiéter du fait que le système de traitement est malcommode et que les institutions financières seraient les dernières à recouvrer leur argent si un emprunteur manquait à ses obligations. On passait par tous les autres intermédiaires; il pouvait falloir jusqu'à deux ans pour récupérer l'argent. Je ne vois pas dans la Loi le moindre élément qui puisse changer cela.

Chez les prêteurs, on dit que le roulement du personnel empêche d'avoir des employés bien formés et de tenir leurs connaissances à jour. Quant à l'admissibilité, les prêteurs excluent actuellement certains types d'entreprises. Comment allons-nous aborder le problème dans la Loi sur les prêts aux petites entreprises?

Les établissements prêteurs se tiennent le plus loin possible de l'industrie de l'accueil et ne lui offrent même pas la possibilité de se prévaloir des dispositions de la Loi sur les prêts aux petites entreprises. Le feront-ils, après ces modifications? Certains ont eu une mauvaise expérience du programme. Les établissements prêteurs des collectivités frontalières du sud-ouest de l'Ontario, par exemple, voyaient dans les entreprises transfrontalières une autre exclusion.

Quand la Loi aura été enfin modifiée et retravaillée, j'espère que nous pourrions atteindre les deux objectifs. Toutefois, je m'inquiète un peu lorsque j'entends certaines des observations que vous formulez tous en disant que tout se ramène aux décisions individuelles.

J'aime cette idée de collectivité. C'est absolument parfait. Je n'ai jamais observé cela dans ma région; je n'ai jamais pensé qu'on voyait dans l'intérêt pour la collectivité un des grands critères de prêt. Pouvez-vous me donner une plus grande certitude que la Loi couvrira tous ces secteurs, que nous allons enfin commencer à mettre l'argent entre les mains des petits entrepreneurs? C'était là ma question supplémentaire.

Le président: Est-ce là votre intervention?

M. Knight: Le président cherche un vrai bon remontant ce matin. Avec toute la neige qui est tombée, nous en avons tous besoin.

[Text]

In both cases we talked about trying to bring some uniformity to the programs, to end some of the ambiguity around the forms, and being prepared to sit down and take the operations people with the key government people and work on making the forms more efficient.

Our view is that there's a little bit too much pessimism in this marketplace, too much reading the headlines about global competition, border communities, all that jazz, and less looking at the individual's roots within that community, the fact they're trying to create a business within that community, and how we can work together to enhance that. We think there's room to do that.

What I was trying to flag earlier was not by way of raising fear about the new act, but just so we could get on a continuum of building those services that relate to those small and medium businesses. I had mentioned earlier, which is more in your purview than mine, that if we go ahead with the act, pass the act, proclaim the act, get it under way. . . Many times in the past the mistake we've made is just to take a quick annual look in the main estimates and the supplementary estimates at the Small Business Development Bank. Maybe what we need to do—this is just a suggestion—is to look at some mechanism whereby six months after the proclamation, or one year, we collectively look again at its impact, so we can pick up on what we think is or isn't missed when it comes to handling the working capital side.

This program has put billions out there. The minister referred in his speech in the House to the fact that it was costing us between \$26 million and \$30 million a year, net, in his view.

Mr. Mills: That's nothing.

Mr. Knight: That's nothing compared to what we could lose on Parliament Hill if any of us sneezes today. There's some real strength to build on here.

All our system was saying is that we should collectively, together, be ready to be prudent and look at the impact when you are on the working capital side, so we don't suddenly wake up five years from now, saying oh my god, we jumped to \$100 million in cost to the government. The bill gives room to enhance some of that, but it's not quick and easy, I don't think. I don't think we could sit here and say that to you.

• 1050

I had mentioned earlier that we have to force or push the notion of some uniformity in our structures. We put together something called Strictly Business. We have to bring the lenders along who are out there and have to continue to work to bring about some harmonization between the provinces in our situation of commercial lending.

The banks will have to answer for themselves in terms of whether they feel they're restricting their lending practices in these areas. I think it's fair to say that the CBA has said it's not, if I understand it correctly, but the banks will have to get into that discussion; I can't do so on their behalf.

The Chairman: Thank you. Mr. Rompré, do you wish to respond to his short intervention?

[Translation]

Dans les deux cas, il a été question d'essayer d'uniformiser un peu les programmes, d'en finir avec certaines ambiguïtés touchant les formules, et d'être prêt à s'asseoir, à réunir les gens du secteur opérationnel et les fonctionnaires clés, dans le but de rendre les formules plus efficaces.

Selon nous, le marché est un peu trop pessimiste; on lit trop les manchettes sur la concurrence mondiale, les collectivités frontalières, toutes ces rengaines, mais on se soucie moins des racines de chacun dans cette collectivité, du fait qu'on essaie d'y créer une entreprise, de la façon dont pouvons nous donner la main pour faciliter ces efforts. Nous croyons qu'il reste de la place pour y parvenir.

Ce que j'essayais de faire ressortir plus tôt ne visait pas à susciter des craintes au sujet de la nouvelle loi. Je voulais tout simplement esquisser le contexte permettant de créer les services qui ont trait à ces petites et moyennes entreprises. J'ai dit plus tôt, et c'est davantage de votre ressort que du mien, que si nous allons de l'avant, si nous adoptons la loi, la sanctionnons et la mettons en application. . . Nous avons souvent fait l'erreur de simplement jeter chaque année un regard rapide au Budget des dépenses principal et au Budget supplémentaire de la Banque fédérale de développement. Ce qu'il faut, peut-être, et ce n'est là qu'une suggestion, c'est trouver un mécanisme grâce auquel, six mois ou un an après la sanction, nous jetterons collectivement un regard sur les effets de la Loi, de façon à pouvoir nous concentrer sur ce qui nous semble adéquat ou non adéquat dans la façon de traiter la question du fonds de roulement.

Le programme a permis d'injecter des milliards de dollars dans l'économie. Dans son discours à la Chambre, le ministre a dit que le coût annuel net du programme se situait entre 26 et 30 millions de dollars.

M. Mills: Ce n'est rien.

M. Knight: Ce n'est rien comparativement à ce que nous pourrions perdre, sur la Colline du Parlement, si l'un de nous éternue aujourd'hui. Nous avons là certains points forts à exploiter.

Tout ce qu'on disait, c'est que nous devons, collectivement, être prêts à agir avec prudence et à examiner les répercussions sur l'aspect fonds de roulement, afin d'éviter de nous réveiller, dans cinq ans, étonnés de nous apercevoir qu'il en coûte 100 millions de dollars au gouvernement! Le projet de loi permet ce genre d'amélioration, mais nous ne pouvons prétendre que ce sera facile ou rapide.

J'ai dit plus tôt qu'il faut promouvoir l'uniformité dans nos structures. Nous avons créé un programme appelé «Strictly Business». Il faut rallier les prêteurs et persévérer afin d'harmoniser les pratiques de prêts commerciaux entre les provinces.

Quant à savoir si elles croient restreindre leurs pratiques de prêts dans ces domaines, les banques devront répondre elles-mêmes. On peut dire que l'ABC a déclaré que ce n'est pas le cas, si j'ai bien compris, mais les banques devront prendre part à la discussion. Je ne peux pas le faire en leur nom.

Le président: Merci. Monsieur Rompré, désirez-vous répondre à cette brève intervention?

[Texte]

M. Rompré: De façon générale, on veut mettre davantage de capitaux à la disposition des entreprises pour qu'elles puissent oeuvrer avec plus de latitude. Les institutions financières doivent appuyer ces entreprises-là, mais il faut toujours, comme je le mentionnais précédemment, tenir compte des risques qui sont associés aux prêts que l'on fait.

L'objectif d'une institution financière n'est pas de financer à 100 p. 100 une entreprise, parce que ce serait vraiment trop «risqué» de s'aventurer ainsi. Les institutions financières sont un partenaire et non pas un investisseur. En tant que partenaire, nous avons des comptes à rendre et un rendement à aller chercher. Pour aller chercher notre rendement, il faut quand même essayer de diminuer les risques, comme tout bon prêteur ou comme tout bon investisseur.

Au niveau du fonds de roulement et du capital de risque, il y a une différence, bien sûr, mais il n'est pas facile de trancher la question, de dire si on devrait s'aventurer plus ou moins. Cela va nous demander «un peu beaucoup» de réflexion. Actuellement, les prêteurs canadiens prêtent sur des garanties, il ne faut pas se le cacher, et il y a une évolution des mentalités qui sera à faire à l'avenir au niveau de la rentabilité d'un projet, même si un projet ne comporte pas de garanties tangibles. Je fais allusion ici au développement de logiciels, au financement des électrotechnologies, au financement du domaine des télécommunications, etc. Il y a un changement de mentalité sur lequel il va falloir se pencher tôt ou tard.

Il n'est pas évident pour l'instant que les banquiers, qui sont d'un milieu conservateur en général, sont prêts à changer rapidement. Commencer des pourparlers sur le financement du fonds de roulement et la limite de l'investissement en capital de risque dans les entreprises ne peut pas être mauvais, mais je pense que les choses doivent évoluer. Il est peut-être un peu prématuré de vouloir précipiter les choses dans ce domaine-là.

Mr. James: When you make your conventional loans, you establish, let's say, 1% over prime as the interest rate, with your good customers, and there then seems to possibly be a move to something that's a higher percentage. But then when we go to the small businesses loans, what's hard for us to see is the delineation.

When we were establishing the Small Businesses Loans Act for your extension of capital to small businesses to which you're supposedly not going to extend capital in the conventional way—is that right?—we seem to be having a problem in that it always seems to be cloudy as to when there is this great leap forward to extend capital to the clients that you would deem to be of more risk. When you take the conventional approach, you're covering the whole; you have no guarantee. Under the past experience it was a guarantee of 85%. I could never see any real difference. When I asked the banker or lending institutions, there was a long list of reasons as to why they weren't doing it.

[Traduction]

Mr. Rompré: Generally speaking, we want to put more capital available to businesses in order to allow them to operate with more latitude. Financial institutions must support these businesses, but, as I indicated earlier, the risks associated with the loans must always be taken into account.

A financial institution does not aim to finance 100 percent of a business because it would be too "risky" to go out on a limb that way. Financial institutions are partners, not investors. As partners, we are accountable and must get a yield. To get our yield, we must nevertheless the less try to reduce the risks like any other good lender or investor.

As far as working capital and risk capital are concerned, there is obviously a difference but it is not easy to settle the matter, to say whether we should venture more or less. This will require a lot of thinking. Canadian lenders now require loan guarantees—we should not hide this—we will have to change our way of thinking as to the profitability of a project, even if a project does not include tangible guarantees. I refer here to software development, to financing in the fields of electrotechnologies, telecommunications, etc. There is a change in culture on which, sooner or later, we will have to focus.

Bankers, who belong to a generally conservative environment, are not willing to change rapidly. To begin talks on working capital financing and on the limits of risk capital investment in businesses cannot be bad, but I think that things must change. It may be a bit premature to want to push things in this area.

M. James: Lorsque vous consentez des prêts ordinaires vous fixez, disons, le taux d'intérêt à 1 p. 100 de plus que le taux préférentiel pour vos bons clients. Vous pouvez même fixer un taux plus élevé. Mais lorsque nous examinons les prêts aux petites entreprises, ce que nous avons de la difficulté à voir, c'est la ligne de démarcation.

Lorsque nous avons adopté la Loi sur les prêts aux petites entreprises pour vous permettre de prêter aux petites entreprises auxquelles vous n'êtes pas censés le faire ordinairement—est-ce vrai?—nous semblons avoir un problème. On ne semble jamais trop savoir où il faut oser avancer du capital aux clients qui, selon vous, présentent plus de risques. Lorsque vous agissez normalement, vous vous protégez intégralement. Vous n'avez pas de garantie. Dans le passé, la garantie était de 85 p. 100. Je n'ai jamais pu voir de vraie différence. Lorsque j'ai demandé aux banques ou aux établissements de crédit, ils ne le faisaient pas pour toutes sortes de raisons.

[Text]

[Translation]

• 1055

We're looking at covering off interest rates under this bill, making it higher. And maybe with amendments we could even make that higher. That supposedly will cover that one off. You get 85%, or does that have to be higher?

What do we have to do to make this a clear-cut delineation that we could understand that lenders are going to use when they move into the riskier situations so that this proposed act is used to bring in a swath of small businesses that are not being loaned to now? If you say it's all rosy and you like this program, then we all should go away feeling very good that there's going to be a whole swath of new clients that are going to be exposed to the Small Businesses Loans Act.

The Chairman: Gentlemen, who'd like to go first?

Mr. Cole: They want to go for the door.

M. Rompré: Le fait que le programme de prêts aux petites entreprises appuie un prêt que fait une institution financière ne doit pas être considéré comme une béquille au niveau d'un prêt.

Tout à l'heure, vous disiez que les institutions financières avaient une expérience qui leur est propre au niveau du financement de certains domaines d'activités. Par exemple, le domaine de la restauration est considéré comme un domaine à risque. Il y a beaucoup d'entreprises qui naissent et beaucoup d'entreprises qui meurent dans ce domaine.

Si vous étiez un banquier et que vous aviez eu une expérience très décevante au niveau du financement d'entreprises dans le domaine de la restauration, vous seriez probablement réticent en voyant venir quelqu'un du domaine de la restauration, compte tenu des lacunes de gestion qu'on trouve dans cette catégorie d'activités et de la volatilité des inventaires. Une semaine pour la nourriture, c'est un gros maximum, à moins que ce soit congelé. Ensuite, les risques associés à l'achalandage sont un facteur majeur dans le domaine de la restauration. Un rien peut détruire la clientèle d'un restaurant. Il suffit qu'on ait vendu des aliments contaminés, qu'il s'agisse de moules ou de quelque chose du genre, et le lendemain matin, vous allez avoir du mal à vous faire rembourser les prêts parce que l'achalandage de cette entreprise baissera considérablement.

Je ne vous cacherai pas que la plupart des institutions financières ont des domaines d'expertise et des domaines qu'elles préfèrent. Elles ne l'avoueront pas, et il n'est pas dans leur intérêt de dire quels champs elles privilégient et quels champs elles ont tendance à repousser du revers de la main. Mais il ne faut tout de même pas, comme je le disais tout à l'heure, que le programme de prêts aux petites entreprises serve de béquille pour des prêts qu'on ne ferait pas normalement. Il y en a peut-être qui le font, mais c'est agir en mauvais prêteur que de faire cela, parce qu'on a à protéger les intérêts de tout le monde là-dedans et, à la limite, même l'intérêt de l'emprunteur. Lorsqu'il est acculé à la faillite, qu'il doit rembourser des prêts à une institution financière et qu'on le libère des biens qu'il a acquis durant toute sa vie... Ce n'est pas lui rendre service que de le financer en sachant qu'à la limite—je vais prendre un terme cru—, il va péter au froid quelque temps après. Ce n'est à l'avantage de personne.

Nous examinons, dans la mesure à l'étude, la possibilité de couvrir les taux d'intérêt, de hausser la limite. On pourrait peut-être la hausser encore plus par amendement. Nous supposons que cela couvrira la garantie. Vous aurez une garantie de 85 p. 100, ou faudra-t-il l'augmenter aussi?

Que faut-il faire pour que la ligne de démarcation soit claire, pour que nous puissions la comprendre, et pour que les prêteurs puissent l'utiliser quand ils s'aventureront dans les situations à risque plus élevé, car le projet de loi à l'étude permettra de desservir toutes sortes de petites entreprises à qui l'on ne prête pas pour l'instant? Si vous dites que tout est parfait et que vous aimez bien le programme, nous devrions tous nous en aller, convaincus que la Loi sur les prêts aux petites entreprises nous attirera une foule de nouveaux clients. . .

Le président: Messieurs, qui veut être le premier?

M. Cole: Ils veulent tous partir.

Mr. Rompré: The fact that the Small Business Loans Program supports a loan made by a financial institution should not be taken as a crutch as far as the loan is concerned.

You just said that financial institutions had their own experience about the level of financing in certain fields of activity. For instance, the food service industry is considered to be high risk. Many businesses are born and many disappear in that industry.

If you were a banker and had a very disappointing experience financing businesses in the food service industry, you would probably be reluctant to loan money to someone from the food service industry, in view of the management shortcomings in that sector and of the volatility of inventories. One week for food is the outside maximum, unless the food is frozen. Then, the risks related to goodwill are a major factor in the food service industry. It takes very little to destroy a restaurant's clientele. One only has to sell contaminated food, be it mussels or something of the kind and, the next day, it will be difficult to collect on your loans because that business' goodwill will have gone down considerably.

I will not hide the fact that most financial institutions have fields of expertise and areas they prefer. They may not admit it and it would not be in their interest to state what fields they tend to prefer and what fields they reject off hand. But it would not be appropriate, as I have said earlier, that the small business loan program be used as a crutch for loans that would not normally be made. Some lenders may do it, but they would be acting as bad lenders in doing so because one has to protect everyone's interests in all of this and, in the final analysis, even the interests of the borrower. When pushed towards bankruptcy, when he must reimburse loans to a financial institution and when assets he has spent a lifetime building up are disposed of. . . It is not doing him a favour to finance him knowing that, in the end—I will use a colloquial term—he will go belly up after a while. This is in nobody's interest.

[Texte]

The Chairman: Mr. Knight, do you wish to respond?

Mr. Knight: In terms of the local lender and credit committees of the local credit union, we continue to try to enhance the tools they have. When you've increased some of the premium or changes around the interest rate and the levels of loans, etc., I think it gives them more tools with which to function. In that sense we can work with it. If we looked at some manner of being able to review it from time to time collectively, I think we would all be better off. But there is no question that sometimes the nature of the local lender or something can be a difficulty for restaurants or a particular part of community businesses.

• 1100

The Chairman: I will go to Mr. Cole now.

Mr. Cole: This will be a small question. I guess it relates somewhat to what we have been talking about with regard to risk and those to whom institutions like to lend and those to whom they do not.

In the changes where we talked about the definition of business enterprise—and I think you alluded to that, Mr. Rompré, and earlier Mr. Knight did, I believe—as the difference between inclusion and exclusion, one phrase on the first page I would like your comments on is “but does not include the business of a profession”. A lot of these industries and a lot of these people and individuals certainly have costs. They operate as a business, whether they are a chiropractor, a dentist, an optometrist, an accountant, or what have you. There are a lot of these professional organizations.

I would like your comments as to whether you feel they should be excluded from the small businesses loans program.

M. Rompré: Dans les amendements au projet de loi, on dit que les professionnels seront exclus de l'application du programme. Dans cette perspective, il faut considérer un professionnel comme un individu. Une réponse qu'on a reçue de l'administration du Programme de prêts aux petites entreprises nous indique que, lorsque des professionnels se constituent en corporation, la corporation sera admissible au programme de prêts aux petites entreprises. Par contre, lorsque deux professionnels s'associent, et forment donc une société—après leurs noms, on lira «et associés»—, cette société-là ne sera pas admissible au programme de prêts aux petites entreprises. C'est la réponse qu'on a reçue du gouvernement.

Est-ce correct ou non? Ce n'est pas à nous de trancher, mais je peux vous dire que pour le financement d'activités professionnelles, les banquiers prêtent la plupart du temps sur la bonne foi ou sur le potentiel de rémunération, puisque qu'il s'agit la plupart du temps de services intangibles comme des services comptables ou des services de consultation. On prête sur le potentiel que peut rapporter une bonne relation entre l'institution financière et le professionnel. On sait que cette clientèle-là est un peu moins à risque que des clientèles dans d'autres domaines.

Peut-être y aurait-il lieu de considérer qu'un bureau de professionnels pourrait être admissible au programme de prêts aux petites entreprises, mais il faudrait peut-être assortir cela de certaines conditions, parce que ce qu'on a comme garantie, c'est zéro, c'est de l'intangible.

[Traduction]

Le président: Monsieur Knight, voulez-vous répondre?

M. Knight: En ce qui a trait aux prêteurs locaux et aux comités de crédit d'une credit union locale, nous allons continuer d'essayer d'améliorer les moyens mis à leur disposition. Lorsque vous avez augmenté certaines primes ou modifié les taux d'intérêt et les niveaux de prêt, etc., je crois que cela leur donne plus de moyens. Dans ce sens, nous pouvons faire des efforts. Si nous cherchions un moyen d'examiner la situation ensemble de temps à autre, je crois que nous en profiterions tous. La nature du prêteur local ou d'autres facteurs peuvent certes poser à l'occasion un problème aux restaurateurs ou à un secteur donné des milieux d'affaires locaux.

Le président: Je donne maintenant la parole à M. Cole.

M. Cole: Ma question sera brève. Je crois qu'elle porte d'une certaine façon sur ce que nous avons dit au sujet du risque, de ceux à qui les institutions prêtent, et de ceux à qui elles refusent de prêter.

Au sujet de la définition d'une entreprise commerciale contenue dans le projet de loi—et je crois que vous y avez fait allusion, monsieur Rompré, et que M. Knight en a parlé aussi plus tôt—ainsi que des inclusions et des exclusions, on lit à la page deux que la définition ne vise pas «l'exercice d'une profession». J'aimerais savoir ce que vous en pensez. Beaucoup de ces entreprises et de ces particuliers ont certainement des coûts. Chiropraticien, dentiste, optométriste, comptable ou autre, tous ces professionnels fonctionnent comme une entreprise. Il y a beaucoup d'entreprises de professionnels de ce genre.

J'aimerais savoir si vous croyez qu'ils devraient être exclus du programme de prêts aux petites entreprises.

Mr. Rompré: It says in the Bill that professionals will be excluded from the provisions of the program. In this perspective, one must consider a professional as an individual. A reply we have been given by the management of the Small Business Loans Program would indicate that, when professionals incorporate, the corporation is eligible to the Small Business Loans Program. On the other hand, when two professionals form a partnership—their name being followed by “and associates”—that partnership is not eligible to the Small Business Loans Program. This is the answer we got from the government.

Is this correct or not? It is not up to us to decide but I would like to tell you that in financing professional activities, bankers lend most of the time on good faith or on the earning potential since, most of the time, intangible services such as accounting or consulting services are being financed. The loan is made against the potential earnings to be derived as a result of a sound relationship between the financial institution and the professional. We know that clients in this field are less risky than clients in other fields.

Perhaps one should consider making a professional office eligible to the Small Business Loans Program, but certain conditions should apply because of the guarantee we would have, which is nothing, intangible assets.

[Text]

Selon les lois du Québec, en tant qu'institutions financières, on ne peut pas se faire céder les comptes à recevoir de professionnels, en théorie. Je ne vous dis pas ce qui se fait en pratique, mais c'est la réalité.

Mr. Knight: We have the same responses from the officials. In the clause-by-clause study we would appreciate some clarification or definition in this area, or some running room around the incorporation or partnerships or associations, because this can make a fair difference in a lot of local communities that we serve.

We are open to what the department sees. Sometimes they felt they did not have any collateral behind their guarantees; at least that is our interpretation. Anyway, that is what we think it is. The department itself and the administrators of the program have been concerned with guaranteeing something that doesn't have at least a piece of machinery or something to go back to, but that's a bit of a guess on our part. So when the minister and officials are here it would be greatly appreciated by our system for us to be able to refer back to what their thinking is on that.

• 1105

Mr. Cole: Just to follow up on that, there are many of these professionals who are in the process of buying what can be very expensive equipment, pieces of property, clinics, or whatever. We're going to have to speak to the officials and provide them with some direction. I would like to know your position. Do you feel they should be included?

Mr. Mills: Why not?

Mr. Knight: As my colleague was mentioning, if there's a manner of spelling out some of the criteria—and the department may well have tried to spell it out by having incorporation as the rule. From our standpoint I'm just not sure. I don't know if I could answer that without going back to our lenders to get a better sense of it. My instinct is that with certain criteria it wouldn't be a problem.

I've been through this myself with a veterinary clinic, in another old hat, when I was a child MP in the middle of Ogema, Saskatchewan. This was a service needed to serve at least 200 square miles. Some of you will understand that kind of problem. In terms of lending, etc., the limitations on getting that money for those facilities turned into a year event. I'm giving a bit of a personal view, which is that I can't see why it couldn't move in that direction.

The Chairman: Mr. Cole, on your point, I thought I had read that on a loan, if it's a piece of equipment for the business, that's fine, but if it's some asset that is not germane to the business, then it wouldn't qualify. I don't know if that's right. You started to say that if a dentist or whoever might buy some equipment, it would qualify, but if he wanted to go into land development or something, then that's not part of this.

M. Rompré: Dans les amendements proposés à la loi, on dit qu'on peut financer tout bien nécessaire à l'exploitation d'une entreprise. C'est en ce qui concerne le «absolument nécessaire» qu'il faut trancher. Ce n'est pas toujours évident au départ.

[Translation]

According to Quebec law, financial institutions cannot, in theory, get receivables from professionals assigned to them. I am not saying that this is what goes on in practice, but this is the reality.

M. Knight: Nous obtenons les mêmes réponses des fonctionnaires. Au cours de l'étude article par article, nous aimerions que l'on clarifie ou définisse la question des personnes morales, ou avoir un peu de latitude à cet égard, parce que cela peut avoir beaucoup d'importance dans beaucoup de collectivités que nous desservons.

Nous sommes ouverts aux idées des fonctionnaires. Ils ont cru parfois que nous n'avions pas de nantissements. C'est du moins ce que nous pensions. Le ministère lui-même et les administrateurs du programme trouvent préoccupant de garantir un emprunt qui ne s'appuie pas sur une machine ou un autre bien, mais ce n'est qu'une supposition de notre part. Donc, lorsque le ministre et les hauts fonctionnaires seront ici, notre réseau aimerait beaucoup que nous puissions nous reporter à leurs idées à ce sujet.

M. Cole: Pour faire suite à cela, de nombreux spécialistes sont sur le point d'acheter du matériel très coûteux, des immeubles, des cliniques, etc. Nous devons rencontrer les hauts fonctionnaires et leur fournir une certaine orientation. J'aimerais savoir ce que vous en pensez. Croyez-vous qu'on devrait les inclure?

M. Mills: Pourquoi pas?

M. Knight: Comme le mentionnait mon collègue, si nous pouvions définir quelques-uns des critères—ce que le ministère a bien pu essayer de faire en établissant comme critère de base la constitution en société. De notre point de vue, je ne suis pas certain de pouvoir répondre à cette question sans d'abord consulter nos prêteurs afin d'avoir une meilleure idée de la situation. Mon instinct me dit qu'il n'y aurait pas de problème si certains critères étaient appliqués.

Je suis moi-même passé par là lorsque j'avais une clinique vétérinaire, à une époque où j'étais jeune député en plein coeur d'Ogema, en Saskatchewan. Le service était nécessaire pour répondre aux besoins sur au moins 200 milles carrés. Certains d'entre vous comprennent ce genre de problème. Les limites imposées aux emprunts, etc., à l'égard d'installations comme celle-là ont causé chaque année des difficultés. C'est un peu ici mon opinion personnelle et la raison pour laquelle je ne peux m'imaginer pourquoi on ne pourrait pas agir à cet égard.

Le président: Sur ce point, monsieur Cole, je croyais avoir lu que les pièces d'équipement nécessaires à l'entreprise étaient admissibles aux fins d'un emprunt, mais que tout autre bien non pertinent ne l'est pas. Je ne sais pas si c'est vrai. Selon vous, du matériel acheté par un dentiste ou un autre spécialiste serait admissible; toutefois, si cette même personne se lance dans la mise en valeur de terrains ou quelque chose de différent, l'activité n'est alors plus admissible.

Mr. Rompré: The amendments to the Act specify that any asset necessary to operate a business can be financed. We need to define exactly what is meant by "absolutely necessary". It is not always obvious at the forefront.

[Texte]

The Chairman: Yes. If your example included, as you say, premises for the business, that's one thing.

M. Marin: La discussion qu'on a depuis quelque temps revient au fait que les institutions financières, comme a dit M. Rompré, sont plutôt conservatrices et que l'évolution vers une ouverture plus près de la réalité de la petite entreprise ne se fait pas au rythme qu'on souhaiterait, du moins de notre côté.

Je pense que les institutions financières ne sont pas les seules, puisque dans notre projet de loi, à la page 2, au deuxième paragraphe, au titre «prêt», on voit qu'on encourage l'institution financière à n'intervenir que sur ce qu'il y a de tangible, sur des choses physiques.

Ce que M. Rompré a dit tantôt pourrait comporter des exceptions, à savoir qu'il ne faudrait pas financer 100 p. 100 des investissements. Par contre, on sait très bien que lorsque l'institution financière prête de l'argent pour construire un HLM ou une maison de vieillards, la Société centrale d'hypothèques et de logement y va à 95 p. 100. Il y a sûrement quelqu'un qui ne perd pas d'argent dans cet article-là.

• 1110

Je pense aussi que l'institution financière en général est peut-être portée à prêter sur ce qu'elle peut toucher et non pas sur le *good will*.

Dans les pêches, ce genre de procédé est affreux, parce que l'institution financière ne prête pas sur votre équipement de pêche. Elle prête sur ce qui flotte, pourvu que vous ayez une assurance. Cependant, elle ne prête pas sur ce qui va dans l'eau, comme un filet, parce que cela peut être parti le lendemain matin sans qu'on sache où c'est allé. La manière dont l'institution financière se comporte actuellement avec une petite entreprise est impensable. Il y a différents critères, comme vous avez dit tantôt.

De quelle manière pouvons-nous généraliser et statuer d'une manière sérieuse notre intervention comme gouvernement pour que les petites entreprises de pêche, de services, de transport, etc., puissent être assujetties aux mêmes critères? C'est le même gouvernement et c'est la même institution financière, mais voilà que des activités différentes ont des avantages ou des inconvénients différents.

Je pense que la loi devrait être juste et honnête pour tout intervenant dans la petite entreprise.

J'aurais dû faire mon intervention sous forme de question, mais je considère qu'il est difficile de comprendre qu'à l'heure actuelle, l'institution financière ne se sent en sécurité que lorsqu'elle peut financer quelque chose de physique, de tangible et non pas une marge de crédit. Quand on arrive à une marge de crédit, on dit: Il ne faut pas que le gouvernement intervienne dans cela. Une marge de crédit est quand même un outil sérieux pour une petite entreprise.

M. Rompré: Je suis d'accord avec vous, monsieur Marin.

M. Marin: S'il n'a besoin de rien d'autre qu'une marge de crédit, s'il a déjà son terrain, sa bâtisse, son équipement et qu'il lui manque une marge de crédit, qu'est-ce qu'on fait? Vous dites au gouvernement de ne pas intervenir. Quelqu'un va vers la faillite. Il y a le voisin qui achète à vil prix tout l'équipement qui vient d'être mis en faillite. Il va avoir le droit de la petite entreprise. Ce n'est pas logique.

M. Rompré: J'aimerais pouvoir résoudre ce problème en cinq minutes, mais il n'est pas facile de s'aventurer dans ce domaine-là.

[Traduction]

Le président: En effet. Si votre exemple comprenait, selon vous, des locaux pour l'entreprises, cela irait.

Mr. Marin: The discussions we have had up until now point to the fact that financial institutions, as Mr. Rompré said, are rather conservative and do not seem to be opening up rapidly to the reality of small businesses, at least not at the rate we would like them to.

I think that financial institutions are not the only ones. In fact, on page 2, second paragraph, under the heading "loan", the Bill encourages financial institutions to act only when tangible or physical assets are involved.

Mr. Rompré's earlier statements could lead to exceptions, namely that we should not totally finance investments. On the other hand, it is well known that when financial institutions lend money for the construction of social housing or geriatric homes, Canada Mortgage and Housing Corporation guarantees 95 percent of the loan. No doubt there are people who will not loose any money under this paragraph.

I also think that financial institutions in general tend maybe to lend money on physical assets and not on goodwill.

In fisheries, such an approach is horrible because financial institutions do not lend money on fishing gear, only on floating equipment as long as it is insured. However, they will not consider nets nor anything used in the water because such gear disappear without leaving a trace. The way financial institutions are treating small businesses right now is unthinkable. There are various criteria, as you said earlier.

How could we generalize and seriously legalize our involvement as a government in order to make small businesses in the fields of fisheries, services, transportation, etc., comply with the same criteria? It is the same government and the same financial institutions, but here are different activities which have different benefits or shortcomings.

I think that the Act should be fair and honest to anyone involved with small businesses.

I should have put my comment in question form. However, I find it difficult to understand that these financial institutions now feel threatened when they finance non-physical or intangible assets such as lines of credit. People say that the government should not get involved if there is a line of credit. A line of credit is still an important tool for small businesses.

Mr. Rompré: I agree with you, Mr. Marin.

Mr. Marin: If the business person only needs a line of credit and already has lands, buildings and equipment, what do you do? You are saying to the government not to intervene. But someone is going into bankruptcy. And then there is the neighbour who will buy at a very low price all this equipment from the bankrupt company, along with all the rights of a small business. Something is not logical.

Mr. Rompré: I sure would like to solve this problem in five minutes, but it is not easy to venture into this field.

[Text]

Monsieur Marin, vous savez que s'il était possible d'appliquer un programme gouvernemental de façon générale, ce serait peut-être plus plaisant pour toutes les parties impliquées, cela éviterait beaucoup d'ambiguïtés, etc. Par contre, je ne connais pas de programme gouvernemental qui ne soit pas spécifique à certains types d'entreprises ou à certains types de domaines d'activités. De la manière dont il est conçu actuellement, le Programme de prêts aux petites entreprises nous semble assez large. Pour ce qui est des domaines qui sont un peu plus à risque... Je vais revenir à ce que je disais tantôt sur la restauration. J'aurais pu aussi nommer les entreprises de construction. Au Québec il en naît 5 000 par année et il en meurt 5 000 par année. Autrement dit, il y a des domaines d'activités qui sont moins à risque, et la plupart des entreprises qui sont dans ces domaines d'activités-là sont admissibles au Programme de prêts aux petites entreprises. À mon avis, on ne pourra pas en généraliser l'application à tous les types de clientèle avec les mêmes critères. Personnellement, je trouve cela un peu utopique.

Mr. Marin: Dans les définitions, on ne voit pas le tourisme, par exemple. Est-ce que cela vous inquiète?

Mr. Knight: In terms of definitions, we assume because it's not mentioned that we're okay.

A voice: Absolutely.

Mr. Knight: I hope so.

Mr. Mills: It's not excluded.

Mr. Knight: It's not excluded. If it was excluded, we'd be worried.

Mr. Mills: I guess.

A voice: Yes.

Mr. Knight: If it was on the exclusion list.

Mr. Mills: About 12% of the work force.

Mr. Marin: Je ne comprends peut-être pas le projet de loi. Quelqu'un peut-il me dire que le tourisme est inclus?

Mr. Knight: Mr. Chairman, my understanding is that the new definition of business enterprise includes all businesses, unless you're actually listed to be excluded. If it's not on the list to be excluded, then it's included. We started this kind of stuff with the Bank Act—

• 1115

Mr. Mills: As clear as crystal.

Mr. Knight: Mr. Chairman, from our vantage point, with a lot of our areas it would be very important that tours would be part of it.

Mr. Mills: Twelve percent of the work force.

Mr. Knight: Yes.

The Chairman: Our research is confirming the same point. We're just dealing with exclusions.

Mr. Marin: Monsieur Rompré, les lois devraient être plus claires et précises. Merci.

[Translation]

Mr. Marin, you know that if we could administer a government program in a general way, all parties involved would find it more pleasant and many ambiguities, etc., would be removed. However, I do not know of any government program which is not specifically designed for various types of business or fields of activity. As it is designed right now, the Small Business Loans Program seems, to us, general enough. As for riskier activities... Let me go back to my earlier comments on the hospitality industry. I could also have included building companies. In Quebec, 5,000 new buildings companies are created each year and 5,000 also disappear each year. In other words, there are some less risky activities and most businesses in these fields are eligible under the Small Business Loans Program. In my view, the same criteria cannot be applied to every type of business. I find this rather utopic.

Mr. Marin: The definitions, for example, do not include tourism. Is this a concern to you?

Mr. Knight: Si les activités ne sont pas mentionnées dans les définitions, nous supposons qu'il n'y a pas de problème.

Une voix: Tout à fait.

Mr. Knight: Je l'espère.

Mr. Mills: Le tourisme n'est pas exclu.

Mr. Knight: En effet, s'il l'était, nous nous inquiéterions.

Mr. Mills: Je l'espère.

Une voix: Oui.

Mr. Knight: Si le tourisme était sur la liste des exclusions.

Mr. Mills: Cela représente près de 12 p. 100 de la population active.

Mr. Marin: Maybe I don't understand the Act, but can someone tell me if tourism is included?

Mr. Knight: Monsieur le président, si je comprends bien, la nouvelle définition d'une entreprise commerciale s'applique à toute entreprise à moins qu'elle ne soit exclue spécifiquement. Si l'entreprise n'est pas sur la liste des exclusions, c'est qu'elle est incluse. Nous avions fait la même chose dans le cas de la Loi sur les banques...

Mr. Mills: C'est clair comme du cristal.

Mr. Knight: Monsieur le président, compte tenu de vos nombreux domaines, il serait important, selon nous, que les forfaits soient inclus.

Mr. Mills: Douze pour cent de la population active.

Mr. Knight: En effet.

Le président: Nos études le confirment d'ailleurs. Nous traitons simplement des cas d'exclusion.

Mr. Marin: Mr. Rompré, legislation should be clearer and more precise. Thank you.

[Texte]

M. Rompré: Je ne sais pas si vous aimeriez que nous passions les articles un par un et que nous vous donnions les positions de nos institutions face à cela. Cela ne serait pas très long et cela pourrait peut-être clarifier certaines choses et soulever des préoccupations qui nous sont propres en tant que prêteurs. C'est une suggestion.

Mr. Domm (Peterborough): What's the agenda this morning?

The Chairman: We're finishing at the latest at 11:30 a.m. The rest of the witnesses will appear this afternoon.

Mr. James wants to ask a question or make a comment. Perhaps, colleagues, you could let me know, in response to Mr. Rompré's question. . . It's not the normal thing.

Mr. James: If a person comes through your door asking for a loan, when will you extend the SBLA and when will you not? Where we're having a problem is knowing that the act is going to extend loans to a segment of the small business population that won't receive them under conventional loaning practices.

Mr. Mills: Higher risk.

Mr. James: I wouldn't think that was. . . Would you please help me by giving the criteria under which that client could then be extended a small business loan under the amendments that we're proposing at this point in time?

M. Rompré: Pour ce qui est des critères, c'est délicat, mais je peux vous indiquer de façon générale que lorsqu'on analyse un dossier de crédit et qu'on a à consentir du financement à une entreprise, si, en tant qu'institution prêteuse, on ne désire pas la financer avec nos propres fonds ou les fonds de nos déposants, normalement, on ne doit pas considérer que cet emprunteur-là est admissible à un prêt à la petite entreprise. Ce n'est pas parce qu'on a une garantie gouvernementale qu'on doit favoriser l'octroi d'un prêt à une entreprise qui, normalement, dépasserait nos critères. C'est aussi simple que cela.

The Chairman: Mr. Knight, one comment.

Mr. Knight: It's basically the same range.

The Chairman: All right. Four things before we adjourn until this afternoon.

First, I'd like to thank our two witnesses, Mr. Rompré and Mr. Knight. We know you're going to redouble your efforts for the small businesses of Canada.

Second, on my colleagues' behalf, I'd like to thank our three interpreters. Discussions of financial issues aren't easy to follow and most of you speak fairly quickly. Thank you to our three interpreters this morning.

Third, we have a vote at 3:30 this afternoon, so we'll likely be about 15 minutes late in starting our session this afternoon.

Finally, I have to go down to my riding, down and back this evening, so Mr. Cole is going to take over the chair at 4:30 p.m. today for the rest of the submissions.

We'll adjourn until approximately 3:30 p.m.

[Traduction]

Mr. Rompré: Maybe you would like us to review each clause and give you the position of our institutions in each case. This would not take very long and would probably clarify some points while bringing up a few of our own concerns as lenders. It is only a suggestion.

M. Domm (Peterborough): Qu'avons-nous à l'ordre du jour ce matin?

Le président: Nous terminerons au plus tard à 11h30. Les autres témoins passeront cet après-midi.

M. James désire poser une question ou faire une observation. Vous pourriez peut-être, messieurs, me laisser savoir en réponse à la question de M. Rompré. . . Ce n'est pas normal.

M. James: Si une personne se présente chez vous pour contracter un emprunt, à quel moment devient-elle ou non admissible selon la LPPE? Ce qui nous préoccupe, c'est que la Loi rendra dorénavant admissibles à des emprunts un segment de petites entreprises qui n'en bénéficiaient pas aux termes des pratiques habituelles de prêt.

M. Mills: Des risques plus élevés.

M. James: Pourriez-vous éclairer ma lanterne en énumérant les critères que ce client devrait satisfaire afin de contracter un emprunt aux termes des amendements à la Loi sur les prêts aux petites entreprises que nous examinons en ce moment?

Mr. Rompré: Criteria are a sensitive area, but in general, when we examine a loan application submitted by a business enterprise, we usually do not consider this business eligible for a small business loan if we think that we should not use our own money or the savings of our depositors. It's not because the government guarantees the loan that we should make it easier for a business which, in normal circumstances, would not meet our criteria. It is as simple as that.

Le président: Monsieur Knight, un commentaire.

M. Knight: C'est essentiellement dans la même veine.

Le président: Très bien. Quatre points avant d'ajourner jusqu'à cet après-midi.

D'abord, permettez-moi de remercier nos deux témoins, MM. Rompré et Knight. Nous savons que vous allez redoubler d'efforts pour améliorer le sort des petites entreprises du Canada.

En deuxième lieu, je tiens à remercier, au nom de mes collègues, nos trois interprètes. Les délibérations à caractère financier ne sont pas faciles à comprendre et la plupart d'entre vous parlent assez rapidement. Merci donc à nos trois interprètes de ce matin.

En troisième lieu, comme il y a un vote à 15h30 cet après-midi, la séance commencera probablement 15 minutes en retard.

Enfin, comme je dois me rendre dans ma circonscription et en revenir ce soir, M. Cole me remplacera à 16h30 pour le reste des témoignages.

La séance est levée jusqu'à 15h30.

MAIL  **POSTE**

Canada Post Corporation/Société canadienne des postes

Postage paid

Port payé

Lettermail

Poste-lettre

K1A 0S9

Ottawa

If undelivered, return COVER ONLY to:
Canada Communication Group — Publishing
45 Sacré-Coeur Boulevard,
Hull, Québec, Canada, K1A 0S9

En cas de non-livraison,
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à:
Groupe Communication Canada — Édition
45 boulevard Sacré-Coeur,
Hull, Québec, Canada, K1A 0S9

WITNESSES

From the Confédération des caisses populaires:

François Rompré, Business Services Consultant.

From the Credit Union Central of Canada:

Bill Knight, Vice-President, Government Affairs.

TÉMOINS

De la Confédération des caisses populaires:

François Rompré, analyste de conseil en Services aux entreprises.

De la Credit Union Central of Canada:

Bill Knight, vice-président, Affaires gouvernementales.

Available from Canada Communication Group — Publishing,
Supply and Services Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

En vente: Groupe Communication Canada — Édition,
Approvisionnement et Services Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

HOUSE OF COMMONS

Issue No. 2

Tuesday, February 23, 1993

Chairperson: Bill Attewell

CHAMBRE DES COMMUNES

Fascicule n° 2

Le mardi 23 février 1993

Président: Bill Attewell

Minutes of Proceedings and Evidence of Legislative Committee on

BILL C-99

An Act to amend the Small Businesses Loans Act and another Act in consequence thereof

Procès-verbaux et témoignages du Comité législatif sur le

PROJET DE LOI C-99

Loi modifiant la Loi sur les prêts aux petites entreprises et une autre loi en conséquence

RESPECTING:

Order of Reference

INCLUDING:

Report to the House

CONCERNANT:

Ordre de renvoi

Y COMPRIS:

Rapport à la Chambre

APPEARING:

The Honourable Thomas Hockin,
Minister of State (Small Businesses
and Tourism)

COMPARAÎT:

L'honorable Thomas Hockin,
Ministre d'État (Petites entreprises
et Tourisme)

WITNESSES:

(See back cover)

TÉMOINS:

(Voir à l'endos)

Third Session of the Thirty-fourth Parliament,
1991-92-93

Troisième session de la trente-quatrième législature,
1991-1992-1993

LEGISLATIVE COMMITTEE ON BILL C-99

Chairperson: Bill Attewell

Members

John Cole
Joe Comuzzi
Bill Domm
Ken Hughes
Charles-Eugène Marin
Dennis Mills
John Rodriguez
Jacques Vien—(8)

(Quorum 5)

Charles Bellemare

Clerk of the Committee

Pursuant to Standing Order 114(3):

On Tuesday, February 23, 1993:

John Rodriguez replaced Brian Gardiner.

COMITÉ LÉGISLATIF SUR LE PROJET DE LOI C-99

Président: Bill Attewell

Membres

John Cole
Joe Comuzzi
Bill Domm
Ken Hughes
Charles-Eugène Marin
Dennis Mills
John Rodriguez
Jacques Vien—(8)

(Quorum 5)

Le greffier du Comité

Charles Bellemare

Conformément à l'article 114(3) du Règlement:

Le mardi 23 février 1993:

John Rodriguez remplace Brian Gardiner.

Published under authority of the Speaker of the
House of Commons by the Queen's Printer for Canada.

Available from Canada Communication Group — Publishing,
Supply and Services Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

Publié en conformité de l'autorité du Président de la Chambre
des communes par l'Imprimeur de la Reine pour le Canada.

En vente: Groupe Communication Canada — Édition,
Approvisionnement et Services Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

REPORT TO THE HOUSE

Wednesday, February 24, 1993

The Legislative Committee on Bill C-99, An Act to amend the Small Businesses Loans Act and another Act in consequence thereof, has the honour to report the Bill to the House.

In accordance with its Order of Reference of Monday, February 8, 1993, your Committee has considered Bill C-99 and has agreed to report it with the following amendment:

Clause 2

Strike out line 19, at page 1, and lines 1 and 2, at page 2, and substitute the following therefor:

“include the business of farming or a business having”

A copy of the Minutes of Proceedings and Evidence relating to this Bill (*Issues Nos. 1 and 2 which includes this Report*) is tabled.

Respectfully submitted,

RAPPORT À LA CHAMBRE

Le mercredi 24 février 1993

Le Comité législatif sur le projet de loi C-99, Loi modifiant la Loi sur les prêts aux petites entreprises et une autre loi en conséquence, a l'honneur de rapporter le projet de loi à la Chambre.

Conformément à son Ordre de renvoi du lundi 8 février 1993, votre Comité a étudié le projet de loi C-99 et a convenu d'en faire rapport avec la modification suivante:

Article 2

Retrancher les lignes 1 à 4, à la page 2, et les remplacer par ce qui suit:

«tion les entreprises à vocation religieuse ou de bienfaisance et les entreprises agricoles.»

Un exemplaire des Procès-verbaux et témoignages relatifs à ce projet de loi (*fascicules nos 1 et 2 qui comprend le présent rapport*) est déposé.

Respectueusement soumis,

Le président,

BILL ATTEWELL,

Chairman.

MINUTES OF PROCEEDINGS

TUESDAY, FEBRUARY 23, 1993

(3)

[Text]

The Legislative Committee on Bill C-99, An Act to amend the Small Businesses Loans Act and another Act in consequence thereof, met at 4.02 o'clock p.m. this day, in Room 269, West Block, the Chairman, Bill Attewell, presiding.

Members of the Committee present: John Cole, Bill Domm, Ken Hughes, Charles-Eugène Marin, Dennis Mills, John Rodriguez and Jacques Vien.

Other Member present: Ken James.

In attendance: From the Legislative Counsel Office: Philippe Ducharme, Legislative Counsel. *From the Research Branch of the Library of Parliament:* Eric Adams, Research Officer. *From the Public Bills Office:* Bill Farrell, Procedural Clerk.

Appearing: The Honourable Thomas Hockin, Minister of State (Small Businesses and Tourism).

Witnesses: From the Northumberland Business Development Assistance Corporation: Ian Acheson, General Manager. *From the Bank of Montreal:* Ronald G. Rogers, Senior Executive Vice President, Personal and Commercial Banking. *From the Canadian Bankers' Association:* Brian Farlinger, Director of Commercial Affairs; Warren Walker, Vice President, Canadian Commercial Banking for Scotia Bank; Chair, CBA Independent Business Committee and Gerry Lukassen, Senior Vice President, Independent Business and Agriculture for the CIBC. *From the Department of Industry, Science and Technology:* Ian Donald, Acting Director General, Entrepreneurship and Small Business Office; Norman Bayne, Legal Counsel; Colette Trudel, Litigation; Mike Hanly, Manager, Small Business Loans Administration.

The Committee resumed consideration of its Order of Reference dated Monday, February 8, 1993 relating to Bill C-99, An Act to amend the Small Businesses Loans Act and another Act in consequence thereof. (*See Minutes of Proceedings and Evidence, Wednesday, February 17, 1993, Issue No. 1.*)

Ian Acheson made a statement and answered questions.

Ronald G. Rogers made a statement and answered questions.

John Cole, designated Acting Chairman earlier this day, pursuant to Standing Order 113(4), took the Chair.

Brian Farlinger made a statement and, with Warren Walker and Gerry Lukassen, answered questions.

At 5.43 o'clock p.m. the sitting was suspended.

At 5.48 o'clock p.m. the sitting resumed.

The Honourable Thomas Hockin made a statement, and with Ian Donald, answered questions.

The Committee proceeded to study the bill clause-by-clause.

Clause 1 carried.

PROCÈS-VERBAUX

LE MARDI 23 FÉVRIER 1993

(3)

[Traduction]

Le Comité législatif chargé du projet de loi C-99, Loi modifiant la Loi sur les prêts aux petites entreprises et une autre loi en conséquence, se réunit à 16 h 02, dans la salle 269 de l'édifice de l'Ouest, sous la présidence de Bill Attewell (*président*).

Membres du Comité présents: John Cole, Bill Domm, Ken Hughes, Charles-Eugène Marin, Dennis Mills, John Rodriguez, Jacques Vien.

Autre député présent: Ken James.

Aussi présents: Du Bureau des conseillers législatifs: Philippe Ducharme, conseiller législatif. *Du Service de recherche de la Bibliothèque du Parlement:* Eric Adams, attaché de recherche. *Du Bureau des projets de loi d'intérêt public:* Bill Farrell, greffier à la procédure.

Comparait: L'honorable Thomas Hockin, ministre d'État (Petites entreprises et tourisme).

Témoins: De la Northumberland Business Development Assistance Corporation: Ian Acheson, directeur général. *De la Banque de Montréal:* Ronald G. Rogers, premier vice-président, Services aux entreprises et aux particuliers. *De l'Association des banquiers canadiens:* Brian Farlinger, directeur des affaires commerciales; Warren Walker, vice-président, Services aux entreprises canadiennes, Banque de la Nouvelle-Écosse, et président du Comité des entreprises indépendantes de l'ABC; Gerry Lukassen, vice-président, Entreprises indépendantes et agricoles, Banque canadienne impériale du commerce. *Du ministère de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie:* Ian Donald, directeur général intérimaire, Bureau de l'entrepreneuriat et de la petite entreprise; Norman Bayne, conseiller juridique; Colette Trudel, Contentieux; Mike Hanly, gérant, Programme de prêts aux petites entreprises.

Conformément à son ordre de renvoi du lundi 8 février 1993, le Comité reprend l'étude du projet de loi C-99, Loi modifiant la Loi sur les prêts aux petites entreprises et une autre loi en conséquence (*voir les Procès-verbaux et témoignages du mercredi 17 février 1993, fascicule n° 1*).

Ian Acheson fait un exposé et répond aux questions.

Ronald G. Rogers fait un exposé et répond aux questions.

John Cole, désigné aujourd'hui président suppléant par application du paragraphe 113(4) du Règlement, prend place au fauteuil.

Brian Farlinger fait un exposé puis, avec Warren Walker et Gerry Lukassen, répond aux questions.

À 17 h 43, la séance est suspendue.

À 17 h 48, la séance reprend.

L'hon. Thomas Hockin fait une déclaration puis lui-même et Ian Donald répondent aux questions.

Le Comité commence l'étude article par article du projet de loi.

L'article 1 est adopté.

On Clause 2

After debate, Ken Hughes moved, — That Clause 2 be amended by striking out line 19, at page 1, and lines 1 and 2, at page 2, and substituting the following therefor:

“include the business of farming or a business having”.

And the question being put on the amendment, it carried.

Clause 2, as amended, carried.

On Clause 3

After debate, by unanimous consent, Clause 3 was allowed to stand.

Clause 4 carried.

On Clause 5

After debate, by unanimous consent, Clause 5 was allowed to stand.

Clauses 6 and 7 carried severally.

At 7.00 o'clock p.m., by unanimous consent, the Committee proceeded to sit *in camera*.

Clause 3, which had previously been allowed to stand, carried.

Clause 5, which had previously been allowed to stand, carried.

The Title carried.

Bill C-99, as amended, carried.

ORDERED, — That the Chairman report Bill C-99, as amended, to the House.

At 7.56 o'clock p.m., the Committee adjourned to the call of the Chair.

Charles Bellemare

Clerk of the Committee

Article 2

Après débat, Ken Hughes propose, — Que l'article 2 soit modifié en remplaçant les lignes 1 à 4, à la page 2, par ce qui suit:

«tion les entreprises à vocation religieuse ou de bienfaisance et les entreprises agricoles.»

L'amendement est mis aux voix et adopté.

L'article 2, modifié, est adopté.

Article 3

Après débat, par consentement unanime, l'article 3 est réservé.

L'article 4 est adopté.

Article 5

Après débat, par consentement unanime, l'article 5 est réservé.

Les articles 6 et 7 sont adoptés séparément.

À 19 heures, du consentement unanime, le Comité déclare le huis clos.

L'article 3, réservé, est adopté.

L'article 5, réservé, est adopté.

Le titre est adopté.

Le projet de loi, modifié, est adopté.

IL EST ORDONNÉ, — Que le président fasse rapport à la Chambre du projet de loi C-99, modifié.

À 19 h 56, le Comité s'ajourne jusqu'à nouvelle convocation du président.

Le greffier du Comité

Charles Bellemare

[Text]

EVIDENCE

[Recorded by Electronic Apparatus]

Tuesday, February 23, 1993

• 1602

The Chairman: Colleagues, if you could have a seat, please, we'll get under way.

Unfortunately, we have an hour and a half rather than the two hours because of the time of the vote. The minister will be here at 5:30 p.m.

We have three witnesses. I've spoken to Mr. Acheson, who's General Manager of the Northumberland Business Development Assistance Corporation.

Sir, if your opening remarks could be kept as brief as possible, then we would have 15 to 20 minutes maximum for your presentation. I want to thank you, on behalf of my colleagues, for coming on such short notice.

Mr. Ian Acheson (General Manager, Northumberland Business Development Assistance Corporation): Just as a little background, I am presently general manager of Northumberland Business Development Assistance, which is a business development centre under Canada Employment and Immigration's Canadian Jobs Strategy program. I spent 19 years in the Canadian banking system working for two chartered banks, and I've also been involved for the last two years in a small retail business jointly with my wife.

I was asked to make a presentation to the committee primarily as a former banker. I was asked by my member of Parliament, Christine Stewart, why it would be that bankers would not want to make small business loans. So I tried to approach my recommendations based on this by trying to remember why I used to turn them down a few years back. I don't think it really matters why banks make them. I don't think that's an issue. The issue is why they don't make them.

I'm just going to go over very briefly the six points I made in my report. Some of these are intended from the client's side and some are intended from the banker's side.

First—and I know the committee already addressed this and the bill addresses it to some extent—I believe an interest rate of 1.5%, even as proposed under Bill C-99, is likely insufficient to attract a lot of interest on small loans. I'm talking "small" as meaning \$25,000 and down. These are the ones that really have a positive impact on the job situation in our country. They are also the most difficult loans to get because of their size, and as I say, with an interest rate presently at 1%, and soon to be 1.5%, it's very difficult for banks to justify this. The lender is responsible to his superiors for profitability of his sector, and that's part of it. So I recommend that the interest rate be increased to 2.5% over the lenders' prime lending rate.

[Translation]

TÉMOIGNAGES

[Enregistrement électronique]

Le mardi 23 février 1993

Le président: Je vous prie de bien vouloir prendre place. La séance est ouverte.

Nous ne disposons malheureusement que d'une heure et demie au lieu de deux heures, parce qu'un vote est prévu. Le ministre sera ici à 17 h 30.

Nous avons trois témoins. J'ai déjà parlé à M. Acheson, directeur général de la Northumberland Business Development Assistance Corporation.

Monsieur, je vous prie de bien vouloir être aussi bref que possible, car nous n'avons que 15 à 20 minutes tout au plus à vous accorder. Au nom de mes collègues, je tiens à vous remercier d'être venu à si bref préavis.

M. Ian Acheson (directeur général, Northumberland Business Development Assistance Corporation): Permettez-moi de vous expliquer un peu qui je suis. Je suis actuellement directeur général de la Northumberland Business Development Assistance Corporation, qui est un centre d'aide aux entreprises aux termes du Programme de la planification de l'emploi du ministère de l'Emploi et de l'Immigration du Canada. J'ai travaillé pendant 19 ans dans le secteur bancaire canadien, pour deux banques à charte, et depuis deux ans, ma femme et moi tenons un petit commerce de détail.

C'est à titre d'ancien banquier surtout, qu'on m'a demandé de témoigner au comité. Ma députée, Christine Stewart, m'a demandé pourquoi les banques ne veulent pas accorder de prêts aux petites entreprises. J'ai préparé mes recommandations à ce sujet en essayant de me souvenir des raisons pour lesquelles je refusais ces demandes de prêts il y a quelques années. Je ne pense pas qu'il soit vraiment important de savoir pourquoi les banques acceptent de faire ce genre de prêts, la question est plutôt de savoir pourquoi elles ne le font pas.

Je vais maintenant passer très brièvement en vue les six principales propositions que je formule dans mon mémoire. Certaines concernent plutôt le client, tandis que d'autres concernent le banquier.

Premièrement—je sais que le comité a déjà examiné cette question et que le projet de loi en parle dans une certaine mesure—je crois que le taux d'intérêt de 1,5 p. 100, proposé en vertu du projet de loi C-99, ne suffira probablement pas à encourager les prêteurs à consentir des petits prêts. Par «petits», je veux dire des prêts de 25 000\$ ou moins. Or, ce sont ces prêts-là qui peuvent vraiment contribuer à améliorer la situation de l'emploi dans notre pays. Ils sont également les prêts les plus difficiles à obtenir parce qu'ils sont peu élevés, et il est très difficile aux banques de les justifier, en particulier étant donné le taux actuellement autorisé de 1 p. 100, qui passera bientôt à 1,5 p. 100. Le prêteur est responsable devant ses supérieurs de la rentabilité de son secteur, ce qui explique en partie la situation. Je recommande donc que le taux d'intérêt soit porté à 2,5 p. 100 au-dessus du taux préférentiel.

[Texte]

[Traduction]

• 1605

The second suggestion is to initiate a borrower-prepared application form. The form that's presently in use is a standardized form. It's a four-page document. A lot of the information contained in it is statistical. It's somewhat time-consuming for the lender to prepare and at times it can be not a nightmare but certainly a time waster.

Especially in the case of the small loan, it's still necessary for the lender—and I'm talking about the lender here, not the bank but the individual sitting across the desk from the customer—to have some kind of an indication, or at least it would be helpful, before the client comes in of exactly what the proposition before him is. In my presentation I've outlined some specific points that I would suggest be included in such a form. This would be similar to the Ontario government's new ventures loan application form, which potential borrowers just picked up at a bank branch, filled in and submitted to the lender for review and approval.

The third suggestion is to get rid of one of the real boondoggles that lenders face, which is the necessity to obtain receipts and proof of payment for all funds disbursed under a small business loan. If you get into a restaurant renovation, leasehold improvement kind of thing, you can very easily be stuck with getting 200 or 250 different receipts and different cheques from a client.

When the client is busy setting up his restaurant or business, whatever he may be doing, he really tends to forget these things and it's an administrative nightmare for the lender. Banks themselves go on the assumption that most people are honest and that the vast majority of Canadian citizens and Canadian business people are honest people who will expend the funds as requested. If we eliminate the need for receipts we might end up with a few people using the funds fraudulently, but the benefits to Canada as a whole would far outweigh the consequences of that.

The Chairman: We're tight on time. Could you conclude, and then we'll get into the question, please?

Mr. Acheson: Well, I guess by this time probably everybody has read the other three points. So if you'd like to go to questions right now, it's fine with me, sir.

The Chairman: Thank you. Mr. Mills.

Mr. Mills (Broadview—Greenwood): First of all, Mr. Acheson, I'd like to thank you for coming to the committee. My colleague Christine Stewart recommended you. Your experience is important for us because we've heard many small business people say that they go into banks and they just can't get this small business loan, that most managers don't even know it exists. So all of us are trying hard to get this piece of legislation right.

Deuxièmement, je propose qu'on commence à utiliser une formule de demande préparée par l'emprunteur. La formule utilisée présentement est une formule normalisée. C'est un document de quatre pages. Une grande partie des renseignements qu'elle contient sont de nature statistique. Le prêteur doit consacrer beaucoup de temps à sa préparation et sans que cela devienne un cauchemar, c'est certainement une perte de temps.

En particulier dans le cas d'un petit prêt, il est encore nécessaire pour le prêteur—et quand je parle du prêteur, je ne parle pas de la banque même, mais de l'employé qui reçoit le client à son bureau—ou du moins il serait utile d'en avoir une idée, avant que le client arrive de la proposition exacte dont il est question. J'ai mentionné dans mon mémoire certains des points que je propose d'inclure dans cette formule. Ce serait semblable à la formule de demande de prêt du gouvernement de l'Ontario pour de nouvelles entreprises, que les emprunteurs éventuels allaient chercher dans une succursale bancaire, remplissaient, puis soumettaient au prêteur pour obtenir son approbation.

Troisièmement, je propose qu'on élimine l'une des tracasseries imposées au prêteur, c'est-à-dire la nécessité d'obtenir des reçus à l'égard des fonds tirés sur le prêt. S'il s'agit de la rénovation d'un restaurant, d'amélioration locative, par exemple, on peut très facilement se retrouver avec 200 à 250 reçus différents ainsi qu'une grande quantité de chèques du client.

Lorsque le client est en train d'installer son restaurant ou son entreprise, il a tendance à oublier ce genre de choses et cela devient un cauchemar administratif pour le prêteur. Les banques posent comme hypothèse que la plupart des gens sont honnêtes et que la grande majorité des citoyens canadiens et des entrepreneurs canadiens sont assez honnêtes pour dépenser les sommes de la façon requise. Si nous éliminons la nécessité d'obtenir des reçus, il y aura peut-être quelques individus qui utiliseront l'argent de façon frauduleuse, mais les avantages qui en découleront pour le Canada dans son ensemble compenseraient largement cet inconvénient.

Le président: Notre temps est très limité. Pourriez-vous terminer votre exposé, afin que nous passions aux questions?

M. Acheson: Je suppose que vous avez déjà tous eu le temps de lire mes trois autres propositions. Si vous préférez passer aux questions dès maintenant, je suis donc tout à fait d'accord, monsieur.

Le président: Je vous remercie. Monsieur Mills.

M. Mills (Broadview—Greenwood): Tout d'abord, monsieur Acheson, je tiens à vous remercier d'être venu témoigner au comité. Ma collègue Christine Stewart vous a recommandé. Votre expérience est importante pour nous, car plusieurs chefs de petites entreprises nous ont dit qu'ils n'arrivent pas du tout à obtenir des banques de tels prêts aux petites entreprises, que la plupart des directeurs de succursales ne connaissent même pas l'existence de ce programme. Nous faisons donc tous de notre mieux pour améliorer cette mesure législative.

[Text]

I don't agree with your recommendation for the 2.5%. I like the fact that small business is only being charged 1.5%. The bank is getting a 2% start-up fee for the loan, which is amortized over the period of the loan. That's an addition that should give the bank some incentive and —

Mr. James (Sarnia—Lambton): The bank doesn't get that.

Mr. Mills: Doesn't the bank get that?

Mr. James: The government gets that.

Mr. Mills: Are you sure?

Mr. Acheson: Yes, I believe that's correct.

Mr. James: Yes.

Mr. Mills: That's a point of which I wasn't aware. I'm happy you corrected me on that. Don't you think that an 85% guarantee on these loans should be enough of an incentive for the chartered banks to charge right in, and if people have proper qualifications and business plans, then this alone during a tough time should give them some incentive?

Mr. Acheson: At the risk of offending the banks, I don't think they see it that way.

Mr. Mills: Why don't they see it that way?

Mr. Acheson: I guess it's because at one point the banking system had a virtually risk-free Small Businesses Loans Act. When the risk increased to 15%, then that seemed to be an issue. There were a number of cases I can remember people in the bank talking about. They said on a \$20,000 loan they could lose \$3,000. Banks are concerned at every level about losses.

• 1610

Mr. Mills: I realize, Mr. Chairman, I have only five minutes. I'm going to honour that. We're all going to work hard to get this through today.

Are you suggesting that the banking institution would be concerned about a 15% exposure?

Mr. Acheson: Yes. That's certainly my experience.

Mr. Mills: That just reconfirms the point I've been making continuously, that if a bank is concerned about a 15% exposure, what makes you think they're going to give credit to small-and medium-sized guys when they have 100% exposure? That's part of the reason why we're in a mess in this country. None of these banks are really taking seriously their commitment to small-and medium-sized businesses that create all the jobs in this country.

Thanks very much for giving us that information.

Mr. Rodríguez (Nickel Belt): I thank the witness.

I want to explore this 2.5%. I've always had this problem with banks. They come into a community, they locate in the community. I've always held that they should develop some sense of community responsibility, that they're not just there

[Translation]

Je ne suis pas d'accord avec vous lorsque vous recommandez un taux de 2,5 p. 100. J'aime bien l'idée que les petites entreprises n'aient qu'à payer 1,5 p. 100. La banque obtient tout de même des droits de 2 p. 100 au moment d'accorder le prêt, amortis sur toute la durée du prêt. C'est un nouvel élément qui devrait encourager les banques et. . .

M. James (Sarnia—Lambton): La banque n'obtient pas ces droits.

M. Mills: La banque ne reçoit-elle pas ces droits?

M. James: Non, c'est le gouvernement qui les perçoit.

M. Mills: En êtes-vous certain?

M. Acheson: Oui, je crois que c'est exact.

M. James: Oui.

M. Mills: Je l'ignorais. Je vous remercie de m'avoir repris. Ne pensez-vous pas qu'une garantie de 85 p. 100 de ces prêts devrait suffire à encourager les banques à charte à en accorder, et si les emprunteurs éventuels ainsi que leurs plans d'entreprise respectent les conditions requises, cela ne devrait-il pas suffire en ces temps difficiles à encourager les banques?

M. Acheson: Au risque d'offenser les banques, je ne pense pas qu'elles voient les choses sous cet angle-là.

M. Mills: Et pourquoi pas?

M. Acheson: Je suppose que c'est qu'à un certain moment, les banques pouvaient profiter d'une Loi sur les prêts aux petites entreprises qui leur évitait pratiquement tous les risques. Quand le risque est passé à 15 p. 100, les banques ont cru y voir un élément dissuasif. Je me souviens de certains cas où l'on en a discuté à la banque où je travaillais. On disait que sur un prêt de 20 000\$, la banque pourrait perdre 3 000\$. Tout risque de perte préoccupe les banques.

M. Mills: Je comprends, monsieur le président, que je n'ai droit qu'à cinq minutes. Je vais donc m'en tenir à cela. Nous allons tous faire de notre mieux pour terminer l'étude de ce projet de loi aujourd'hui.

Voulez-vous dire que les institutions bancaires seraient préoccupées par un risque de 15 p. 100?

M. Acheson: Oui. C'est certainement ce que j'ai vu dans ma carrière.

M. Mills: Cela confirme bien simplement ce que j'ai toujours dit, c'est-à-dire que si une banque est préoccupée par un risque de 15 p. 100, qu'est-ce qui pourrait bien porter à croire qu'elles feront crédit à des petites et moyennes entreprises (PME), quand le risque atteindra 100 p. 100? Cela explique en partie le gâchis dans lequel se trouve le pays. Aucune de ces banques ne prend vraiment au sérieux ses responsabilités envers les PME, celles qui créent tous les emplois au pays.

Je vous remercie beaucoup de ces renseignements.

M. Rodríguez (Nickel Belt): Je remercie le témoin.

Parlons de ce taux de 2,5 p. 100. Voilà ce qui m'a toujours tourmenté à propos des banques. Elles vont s'installer dans une localité, et j'ai toujours soutenu qu'elles devraient avoir un certain sens des responsabilités envers la

[Texte]

when the times are good. They suck out the money, send it someplace else, and when the community goes down, they're the first ones on the Greyhound out of town. I've seen that in Elliott Lake and I've seen it in other communities across the north.

Why don't banks recognize that they are an integral part of the community and they do have a responsibility to the community? Why do we have to keep constantly putting the carrots out there? The government's guaranteeing 85% of the loan. Why do we have to keep jamming it up to 2.5%? I agree with you we can cut the paper, but at some point banks have to realize they have a sense of responsibility to the communities in which they operate and not just to the O & Ys of this world.

Mr. Acheson: Mr. Rodriguez, I fully agree with you. Your point is well taken. The point is, it doesn't happen.

Mr. Rodriguez: Don't you believe governments have ways in which they can lever institutions that operate under the federal aegis that they should do certain things?

Mr. Acheson: Back in the 1960s that was called "moral suasion". I certainly agree. To do this, banks need to be pressured significantly from government level.

As a retailer—my wife and I sell paint and wallpaper—I'm not going to sell you paint if there isn't any money in it for me. If I can't pay my overhead and my operating costs, and pay for my time involved, I won't sell it. I'll find something else that will make more money for me.

Mr. Rodriguez: But the argument you made is that it's not that the banks will make money lending \$25,000 at a half percent above what they're getting. The fact of the matter is, they're not making as much as they want to make. They're not losing money on the loan. So it's not like your paint business.

Mr. Acheson: I guess it depends on which side of the fence you're on.

Mr. Rodriguez: You're enticing them with 2.5%. Under the bill it will be 1.5%. It's not that they're going to lose money, but they're not going to make as much as if they were charging O & Y 7% or 8%, whatever.

My point is that I see them, they come here all the time lobbying for certain benefits under the Bank Act. They come and try to suck things out of government. Why don't we try to suck something out of them? This is a two-way street. We can suck and help each other at the same time. We can suck along together. Wouldn't you say that?

Mr. Acheson: Again, that's a fair statement, Mr. Rodriguez. I suppose there's another term for it. We will go along with "compromise" rather than the phrases you used.

Mr. Rodriguez: I've never had a witness, Mr. Chairman, who sucked up to me like this.

[Traduction]

collectivité, qu'elles ne devraient pas être là seulement quand tout va bien. Elles soutirent l'argent des habitants de la localité, l'envoient ailleurs, et lorsque la situation se détériore, les banquiers sont les premiers à désertier. J'ai vu cela se produire à Elliott Lake et dans d'autres localités du nord.

Pourquoi les banques ne reconnaissent-elles pas qu'elles font partie intégrante de la collectivité et qu'elles ont des responsabilités envers elle? Pourquoi devons-nous constamment leur tendre une carotte pour les motiver? Le gouvernement garantit 85 p. 100 de chaque prêt. Pourquoi devrions-nous relever le taux à 2,5 p. 100? Je suis d'accord avec pour réduire la paperasserie, mais les banques doivent finir par comprendre qu'elles ont des responsabilités envers les collectivités où elles s'installent et non pas seulement envers les géants de ce monde comme Olympia & York.

M. Acheson: Je suis tout à fait d'accord avec vous, monsieur Rodriguez. Votre argument a du bon, mais, ce n'est pas ce qui se passe.

M. Rodriguez: Ne croyez-vous pas que les gouvernements ont des moyens d'exercer des pressions auprès des institutions régies par la législation fédérale, afin de leur faire faire certaines choses?

M. Acheson: Dans les années soixante, on parlait de «pression morale». Je suis certainement d'accord. Pour y arriver, le gouvernement doit exercer des pressions considérables auprès des banques.

En tant que détaillant—ma femme et moi vendons de la peinture et du papier peint—je ne vous vendrai pas de la peinture si je ne peux pas en retirer de l'argent. Si je ne peux pas payer mes frais généraux et mes frais d'exploitation, en plus de m'assurer une rémunération pour mon travail, je n'en vendrai pas. Je trouverai autre chose qui me rapportera plus d'argent.

M. Rodriguez: Mais votre argument n'était pas que les banques gagneront de l'argent en prêtant 25 000\$ à un taux majoré de un demi pour cent. Le fait est qu'elles ne gagnent pas autant d'argent qu'elles le voudraient. Elles ne perdent pas d'argent sur le prêt. Ce n'est donc pas comme votre commerce de peinture.

M. Acheson: Je suppose que cela dépend du point de vue où l'on se place.

M. Rodriguez: Vous voulez les encourager davantage avec un taux de 2,5 p. 100, alors que le projet de loi fixe le taux à 1,5 p. 100. Il n'est pas question que les banques perdent de l'argent, mais elles en gagneront moins que si elles exigeaient 7 ou 8 p. 100 de grandes entreprises comme Olympia & York.

Je veux dire qu'elles viennent constamment réclamer des avantages aux termes de la Loi sur les banques. Elles viennent essayer de soutirer quelque chose du gouvernement. Pourquoi n'essayons-nous pas de soutirer quelque chose d'elles? Donnant, donnant. Nous pouvons tous obtenir quelque chose et nous entraider en même temps. Nous pouvons nous entendre pour obtenir chacun ce que nous voulons, ne pensez-vous pas?

M. Acheson: Vous avez raison là encore, monsieur Rodriguez. Il y a probablement une autre façon de le dire. Nous préférons utiliser le mot «compromis» plutôt que les expressions que vous avez choisies.

M. Rodriguez: Je n'ai jamais vu de témoins me lécher autant les bottes, monsieur le président.

[Text]

Mr. Acheson: I'm not a banker any more. I used to be one.

Mr. Rodriguez: I won't hold that against you.

Now you're in the paint business. You're in this Northumberland Business Development. Have you had opportunities to approach the banks with respect to small businesses in your community?

Mr. Acheson: I liaise with the banks in my community almost all the time.

• 1615

Mr. Rodriguez: Were there complaints from the small businesses in your community that the banks were not making loans under the Small Businesses Loans Act?

Mr. Acheson: Yes. As a matter of fact, in preparing this submission I talked to three of the local branch bankers who were responsible for making small business loans. I went over these suggestions and they were in complete agreement with all of them, especially number one.

Mr. Rodriguez: Sure, I wouldn't expect any bank to be in disagreement. What I'm concerned about is with the small businesses in your community. I'm asking you to put your banker's hat back on. In your development corporation's opinion, were those viable enterprises that should have been financed?

Mr. Acheson: Yes, in many cases.

Perhaps I might address one thing, Mr. Rodriguez. Prime plus two and a half is not an attractive rate. However, I think most small business people who need the money are prepared to pay that if it means getting the money.

Mr. Rodriguez: If I were a small business person I'd prefer prime plus one and a half and them lending me the money.

Mr. Acheson: Yes.

Mr. Vlen (Laurentides): Mr. Acheson, you're the general manager of the Northumberland Business Development Assistance Corporation.

Mr. Acheson: That's correct.

Mr. Vlen: I guess there's one term that you must have heard quite often: "working capital".

Mr. Acheson: Yes.

Mr. Vlen: You've read the bill?

Mr. Acheson: Yes, I have.

Mr. Vlen: Do you find in this that there's an opening for working capital better than in the existing act?

Mr. Acheson: I can't honestly say that I saw anything that specifically referred to working capital. I may have missed it. I did read something in the information given to me that indicated that the committee or the minister would be looking at methods of financing working capital.

Mr. Vlen: This was mentioned in Mr. Mazankowski's exposé, that some form of working capital—

[Translation]

M. Acheson: Je ne suis plus banquier. Je l'ai déjà été.

M. Rodriguez: Je ne vous en ferai pas grief.

Vous vendez maintenant de la peinture. Vous travaillez également à Northumberland Business Development. Avez-vous eu l'occasion de discuter avec les banques le cas des petites entreprises de votre localité?

M. Acheson: J'assure presque en tout temps, la liaison avec les banques de ma localité.

M. Rodriguez: Les petites entreprises de votre localité se sont-elles plaintes que les banques n'accordaient pas de prêts aux termes de la Loi sur les prêts aux petites entreprises?

M. Acheson: Oui. De fait, en vue de préparer ce mémoire, j'ai discuté avec trois des banquiers locaux responsables des prêts aux petites entreprises. Je leur ai fait part de mes suggestions et ils se sont dits tout à fait d'accord, en particulier à propos de la première.

M. Rodriguez: Je ne m'attendrais sûrement pas à voir une banque en désaccord. Ce qui me préoccupe, ce sont les petites entreprises de votre localité. Je vous demande de me répondre en tant que banquier. À titre de responsable d'un centre d'aide aux entreprises, s'agissait-il d'entreprises rentables qui auraient dû être financées?

M. Acheson: Oui, dans bien des cas.

Si vous me le permettez, monsieur Rodriguez, je voudrais souligner une chose. Un taux de deux et demi pour cent au-dessus du taux préférentiel, cela n'est pas attrayant. Cependant, je pense que la plupart des PME qui ont besoin d'argent seraient disposées à payer ce taux si cela signifie qu'elles obtiendront le prêt.

M. Rodriguez: Si j'étais chef d'une petite entreprise, je préférerais payer un et demi pour cent au-dessus du taux préférentiel et obtenir le prêt.

M. Acheson: Certainement.

M. Vlen (Laurentides): Monsieur Acheson, vous êtes bien le directeur général de la Northumberland Business Development Assistance Corporation?

M. Acheson: C'est exact.

M. Vlen: Il y a une expression que vous avez probablement entendu très souvent: «fonds de roulement».

M. Acheson: Oui.

M. Vlen: Vous avez lu le projet de loi?

M. Acheson: Oui, je l'ai lu.

M. Vlen: À votre avis, cette mesure offrait-elle un meilleur accès à un fonds de roulement que la loi actuelle?

M. Acheson: Je ne peux franchement pas vous dire que j'ai vu une allusion précise au fonds de roulement. Cela m'a peut-être échappé. Dans la documentation que j'ai reçue, j'ai lu que le comité ou le ministre examinerait des moyens de financer le fonds de roulement.

M. Vlen: Il était mentionné dans l'exposé de M. Mazankowski qu'une forme d'aide au fonds de roulement...

[Texte]

Mr. Acheson: Yes.

Mr. Vien: You're also a businessman. You know the meaning of the word. How would you look at it from an ex-banker's point of view to help out without hindering or putting the government in jeopardy? If we allowed 2.5% and you approve all the loans, then the government will be bankrupt because the banks are covered at 85%. The suggestion is 1.5% or 2%, which in this case will make the bank a better corporate citizen for the government and also for the public, the user and small businesses.

Mr. Acheson: There's a number of questions in there.**Mr. Vien:** Yes, I know.**Mr. Acheson:** I would address them in this order, if I might.

First, I would point out that my fourth suggestion, which I didn't mention, was to stagger a loan-loss rate from the 15%. Rather than having a straight 15% across the board, there could be a staggered rate, which would go from 5% to 20%.

My feeling is that the banks need to take some ownership in the loans they're making but make it easier for the banks to justify making small loans. I've suggested that up to \$25,000 you might have a loss participation rate with the bank of 5%. From \$25,000 to \$50,000 it's 10%, and from \$50,000 to \$100,000 it's 15%. However, with the larger loans, such as \$100,000 to \$250,000, which have the potential of being extremely expensive to the Canadian taxpayer, let the bank get in for 20% of the loss. They have to take more ownership and there's more requirement of due diligence.

I would say this. I've worked in some 30 different branches of two different banks over my banking career. I found a couple of inept lenders, but I never found anyone who was perfectly willing to go out and just blow money out the door just because somebody guaranteed a loan. I think that the vast majority of the banking staff out there are very honest Canadian citizens who would like to put something like this to work, but it has to work for them as well.

Mr. Vien: Yes. The 20% for \$100,000 to \$250,000 would be covered. The banks would ask for certain guarantees. Usually they ask for a guarantee of your shirt and everything else, including your car, your shorts and everything.

Mr. Cole (York—Simcoe): Your kids.**Mr. Vien:** Your kids. Mortgage the kids and—**The Chairman:** Mr. Vien, this will be your last question.**Mr. Vien:** Last question. You know what I'm talking about.**Mr. Acheson:** Yes.

[Traduction]

M. Acheson: Oui.

M. Vien: Vous êtes également un homme d'affaires. Vous connaissez le sens de l'expression. Dans votre perspective d'ancien banquier, comment pourrait-on concevoir une telle aide sans nuire au gouvernement ou sans le mettre en danger? Si nous permettons ce taux de 2,5 p. 100 et que tous les prêts sont approuvés, le gouvernement se retrouvera alors en faillite, parce que les banques obtiennent une garantie de 85 p. 100 de chaque prêt. On propose un taux de 1,5 ou 2 p. 100; les banques auraient ainsi pleinement conscience de leur responsabilité sociale, ce qui serait bon pour le gouvernement, de même que pour la population et les petites entreprises.

M. Acheson: Vous avez posé plusieurs questions, là.**M. Vien:** Oui, je sais.**M. Acheson:** Je vais y répondre dans l'ordre, si vous le permettez.

Premièrement, ma quatrième proposition, que je n'ai pas mentionnée, concernait l'établissement d'un échelonné de participation aux pertes au lieu du taux de 15 p. 100. On pourrait remplacer le taux uniforme de 15 p. 100 par un taux échelonné, allant de 5 p. 100 à 20 p. 100.

À mon sens, les banques devraient assumer une certaine participation aux risques présentés par les prêts, mais il faudrait aussi aider les banques à accepter de consentir des petits prêts. J'ai proposé que jusqu'à concurrence de 25 000\$, le taux de participation de la banque aux pertes pourrait être de 5 p. 100. De 25 000\$ à 50 000\$, il serait de 10 p. 100 et 50 000\$ à 100 000\$, il serait de 15 p. 100. Pour les prêts plus importants, toutefois, c'est-à-dire allant de 100 000\$ à 250 000\$, on devrait majorer la participation de la banque aux pertes à 20 p. 100, car ces prêts risqueraient de coûter énormément cher aux contribuables canadiens. Dans ces cas, il faudrait exiger une plus grande participation des banques aux pertes et exiger une plus grande diligence raisonnable.

Au cours de ma carrière dans le secteur bancaire, j'ai travaillé dans une trentaine de succursales de deux banques différentes. J'y ai vu quelques prêteurs stupides, mais je n'en n'ai jamais vu qui seraient tout à fait disposés à jeter de l'argent par les fenêtres simplement parce que quelqu'un garantit un prêt. Je pense que la grande majorité des employés de banque sont des citoyens canadiens très honnêtes qui voudraient bien faire fonctionner un tel programme, mais à condition qu'ils puissent en tirer profit.

M. Vien: Oui. Les banques exigeraient certaines garanties pour les 20 p. 100 d'un prêt de 100 000\$ à 250 000\$. Elles demandent habituellement en garantie votre chemise et tout le reste, y compris votre voiture et vos sous-vêtements, en fait tout.

M. Cole (York—Simcoe): Vos enfants.**M. Vien:** Vos enfants. Hypothéquer les enfants et...**Le président:** Ce sera votre dernière question, monsieur Vien.**M. Vien:** Ma dernière question. Vous savez de quoi je veux parler.**M. Acheson:** En effet.

[Text]

Mr. Vien: Would the banks accept for 20%—that's \$50,000—a guarantee of \$50,000 or \$60,000, period? It might be a piece of equipment, a part of a building, a parcel of land or something, as a guarantee. This is instead of asking 10 times what the \$50,000 is worth; in other words, a \$50,000 guarantee, not a \$50,000 gamble, than ask for a \$500,000 guarantee. How do you look at it?

• 1620

Mr. Acheson: In a word, no. They won't change.

Mr. James: Mr. Chairman, witnesses this morning from the credit union indicated to this committee that loans to small business must fall under what they call "good lending practices". As much as we questioned them, that seems to have come back up.

Do you think the amendments noted in Bill C-99 would at all broaden that definition of these practices?

Mr. Acheson: It appears to broaden the number of purposes for which a loan can be used. There certainly are some advantages, for example, switching everything to a flat 85%, I think, financing capabilities for everything, instead of having three or four different levels of financing available. As long as there's no change to the 15% loss participation rate, there won't be any change at the lending level in terms of due diligence or good lending practice.

I don't think you're going to find that it's going to make significantly higher numbers of loans the way the act is proposed. There will be additional loans because you have broadened the number of things you can do, but I don't think you're going to see a great big jump. It's 56% lower than it was three years ago. I think it's going to stay that way.

Mr. James: So the objective of amending the SBLA is to attract or have more clients for the loaning of money from the lenders. You're saying unequivocally that the amendments are not going to do that.

Mr. Acheson: There will be some, but they will be caused by the fact that you've come up with this 90-day rule, where in the past, if you bought a car today and came to see me this afternoon, I'd have to turn you down. If you'd written a cheque for \$50, a deposit, I couldn't do it. You could have signed a purchase order but given no deposit. That was always a problem. How do you get a car dealer to get a deal if you don't give him a purchase order? We've all bought cars. They all want a cheque. That became a problem. So the 90-day rule will have it.

As I say, allowing 85% of financing of equipment is going to improve the number of loans made, but those are things that, because of what the bill already does, will broaden the number of customers. The real issue is whether it is going to make small business loans more available to more businesses. Is it going to mean that it's a package that the average business person with a viable business can run, but isn't a superstar, isn't someone the banker wants to write to head

[Translation]

M. Vien: Les banques accepteraient-elles pour ces 20 p.100—c'est-à-dire 50 000\$—une garantie de 50 000\$ ou 60 000\$, point final? La garantie pourrait prendre la forme de matériel, d'un édifice, d'un terrain ou d'un autre bien, au lieu de demander dix fois cette valeur de 50 000\$. Autrement dit, au lieu d'exiger une garantie de 500 000\$, la banque en exigerait une de 50 000\$, elle ne risquerait pas 50 000\$. Comment voyez-vous la chose?

M. Acheson: En un mot, non. Ils ne changeront pas.

M. James: Monsieur le président, ce matin des témoins de la coopérative de crédit ont dit que les prêts aux petites entreprises devraient relever de ce qu'ils ont appelé les «bonnes pratiques de prêt». C'est une expression qui est revenue tout au long de l'interrogatoire.

Pensez-vous que les amendements apportés par le projet de loi C-99 élargiraient la définition de ces pratiques?

M. Acheson: Apparemment, le projet de loi élargit la gamme d'utilisation d'un prêt. Il y a des avantages, par exemple le passage à une capacité forfaitaire de financement de 85 p.100 pour tout, au lieu de trois ou quatre niveaux différents de financement. Tant qu'on ne modifie pas le taux de participation à la perte de 15 p. 100, il n'y aura pas de changement des bonnes pratiques de prêt ni du code d'éthique pour ce qui concerne l'octroi de prêts.

Je ne pense pas que le nouveau libellé de la loi entraînera une augmentation considérable du nombre de prêts. Il y aura des prêts supplémentaires parce qu'on aura élargi le nombre de choses possibles, mais je doute que l'accroissement soit spectaculaire. Le nombre de prêts est inférieur de 56 p. 100 à ce qu'il était il y a trois ans, et je ne pense pas que cela va changer.

M. James: L'objectif de cette modification de la Loi sur les prêts aux petites entreprises est donc d'attirer plus de clients pour prêter de l'argent, et vous, vous dites carrément que ce n'est pas le résultat qu'entraîneront les amendements.

M. Acheson: Dans une certaine mesure, si, mais ce sera parce qu'on aura cette règle des 90 jours, alors qu'auparavant, si vous aviez acheté une voiture aujourd'hui et que vous étiez venu me voir cet après-midi, j'aurais dû vous écarter. Si vous aviez fait un chèque de dépôt de 50\$, j'aurais dû vous refuser. Vous pouviez avoir signé une commande sans faire de dépôt. C'était toujours un problème. Comment voulez-vous conclure une affaire avec un marchand d'automobiles si vous ne lui signez pas une commande? Nous avons tous acheté des automobiles. Ils veulent toujours un chèque. C'était un problème. La règle des 90 jours va simplifier cela.

Encore une fois, ce n'est pas parce qu'on va autoriser un financement à 85 p.100 du matériel qu'on va augmenter le nombre de prêts, mais c'est une disposition qui va permettre, grâce à ce que prévoit déjà le projet de loi, d'élargir le nombre de clients. La question, c'est de savoir si cela permettra vraiment à un plus grand nombre d'entreprises de bénéficier de prêts aux petites entreprises. Est-ce que cela va ouvrir une porte au patron moyen qui a une entreprise viable

[Texte]

office and tell them about the great account they got? This is just your average King Street, Main Street, retailer with a little 500-square-foot store. He can't get money right now.

Mr. James: He's not going to.

Mr. Acheson: I don't think this is going to make it that much easier to get it. There are very small increases in that sector.

The Chairman: Mr. Acheson, I apologize on behalf of the committee for the shortness of time. You were good enough to visit us. We appreciate your testimony.

In all fairness to the other two groups of witnesses, I think we should now move to the gentlemen from the Bank of Montreal.

Mr. Rogers, if you'd like to have your colleagues at the table with you, that's fine. We have about 30 minutes. If you would like to give a brief opening statement, I'll allow the maximum time for comments and questions.

Mr. Ronald G. Rogers (Senior Executive Vice-President, Personal and Commercial Banking, Bank of Montreal): Mr. Chairman, good afternoon. I want to begin my remarks by congratulating the hon. members on their work to improve access to credit and financing for small businesses.

Until just recently we were of the understanding that our presentation would follow the Canadian Bankers' Association. Our remarks were prepared accordingly, supporting their position. I will deliver our remarks as prepared. It is not our intent to pre-empt the CBA's presentation. I trust committee members and the CBA will understand our position.

There's wide consensus on the importance of small business to the Canadian economy. I will not spend much time belabouring the obvious, that the most important economic issue we face is creating jobs and that the sector of our economy that does this particularly well is small business. We are all aware that the more than 40% of all Canadians with jobs have jobs with small business and that well over 80% of the new jobs created in the past decade have been created by small business. Small business represents the future and especially our hope for future growth.

• 1625

We are also aware that access to credit at reasonable rates is one of the crucial issues facing small business in this post-recessionary time. If small companies are to expand and prosper, they must have access to adequate means of financing their operations and their growth. Access to credit is a necessary condition for the formation of new enterprises and the expansion of existing businesses.

At Bank of Montreal we believe this is axiomatic. We have taken a number of steps on our own to increase availability of credit for our small business clients and we support the efforts of this committee to improve the legislation that provides government guarantees for small business loans.

[Traduction]

mais qui n'est pas quelqu'un de très bien en vue, quelqu'un pour qui son banquier est prêt à donner sa caution au siège social? Je vous parle du détaillant moyen de King Street, de Main Street, avec un magasin de 500 pieds carrés, qui ne parvient pas à trouver d'argent actuellement.

M. James: Il n'y parviendra pas.

M. Acheson: Je ne pense pas que cela lui facilitera beaucoup les choses. Les progrès sont très faibles dans ce secteur-là.

Le président: Monsieur Acheson, je vous prie de m'excuser au nom du comité du peu de temps que nous avons eu. Vous avez eu la gentillesse de comparaître, et nous vous remercions de votre témoignage.

Pour être équitable avec les deux autres groupes de témoins, je pense qu'il convient maintenant de passer aux représentants de la Banque de Montréal.

Monsieur Rogers, si vous voulez que vos collègues se joignent à vous à la table, n'hésitez pas. Nous avons une trentaine de minutes. Si vous voulez faire une brève déclaration liminaire, cela nous permettra d'avoir le plus de temps possible pour les observations et les questions.

M. Ronald G. Rogers (premier vice-président directeur, service bancaire aux entreprises et aux particuliers, Banque de Montréal): Bon après-midi, monsieur le président. Je tiens tout d'abord à féliciter les députés du travail qu'ils ont accompli pour faciliter l'accès des petites entreprises au crédit et au financement.

Il y a très peu de temps encore, nous pensions intervenir après l'Association des banquiers canadiens. Nous avons donc préparé nos remarques en conséquence pour les appuyer. Je vais vous présenter notre exposé tel que nous l'avons préparé. Nous n'avons pas l'intention d'empiéter sur l'exposé de l'Association des banquiers. J'espère bien que les membres du comité et les représentants de l'ABC comprendront notre position.

Il existe un vaste consensus sur l'importance de la petite entreprise dans l'économie canadienne. Je ne vais pas insister longuement sur ce qui est évident, à savoir que notre problème économique le plus fondamental est de créer des emplois et que le secteur de la petite entreprise est particulièrement bien placé pour cela. Nous savons tous que les 40 p.100 et plus de Canadiens qui ont un emploi travaillent pour de petites entreprises et que plus de 80 p.100 des nouveaux emplois créés au cours des 10 dernières années l'ont été par de petites entreprises. La petite entreprise représente notre avenir et plus précisément nos espoirs de croissance future.

Nous savons aussi que l'accès au crédit à des taux raisonnables est l'une des questions cruciales auxquelles sont confrontées les petites entreprises en ce moment où nous sortons de la récession. Pour pouvoir se développer et prospérer, elles doivent pouvoir financer correctement leurs activités et leur croissance. L'accès au crédit est une condition indispensable à la création de nouvelles entreprises et au développement des entreprises existantes.

À la Banque de Montréal, nous estimons que c'est là un postulat fondamental. Nous avons pris diverses mesures pour faciliter l'accès au crédit aux petites entreprises qui sont nos clientes et nous appuyons les efforts de votre comité pour améliorer la loi qui fournit des garanties gouvernementales aux petites entreprises.

[Text]

May I start, Mr. Chairman, by saying that Bank of Montreal endorses the changes that have already been introduced in Bill C-99.

The maximum size of loans under the SBLA will be increased, which will expand the number of borrowers who can participate in the program. The limit on annual sales to qualify for loans will also be raised, which further expands eligibility for the program. Interest rates charged for SBLA loans will be increased, which will encourage financial institutions to participate in this program.

We also support provisions that will allow small business borrowers to negotiate a fixed rate of interest on SBLA loans. Fixed-rate loans make it easier for borrowers to predict their cash requirements and their borrowing costs. It also enables them to protect against interest rate increases. From the borrower's perspective, this is a very necessary improvement; it gives them a choice.

Finally, if the banks are in power to use their standard documentation to complete loan applications as suggested by Minister Hockin, the burden of paperwork will be reduced, which will in turn make it easier and faster for loans to be approved.

We applaud all of these measures as they collectively encourage small business and financial institutions to participate in this program. Supporting and encouraging small businesses is one of Bank of Montreal's most important priorities, and discussion of revisions of the SBLA offers an opportunity to make important enhancements in the program to provide financing to small business in Canada.

We have a chance to refine the act so that it contributes to a vibrant and successful entrepreneurial culture in this country. We should not allow this opportunity to escape.

You will hear the proposal for changes to Bill C-99 from the Canadian Bankers' Association. Bank of Montreal supports the industry position, because we feel the refinements they suggest assist everyone with an interest in the small business community: government, financial institutions and, most importantly, small business.

The suggested amendments target the results we all hope to achieve: (1) to increase the number of small businesses able to participate in the SBLA program; (2) to ensure that the program is fiscally sound; (3) to increase the amount of working capital that is made available to small business; and (4) to ensure and enhance marketplace competition. These four goals are the crux of our presentation to this committee.

To turn to the specifics, first, we support an increase in the level of government guarantees available to lenders under the SBLA. By doing this, we will increase the number of eligible borrowers while improving the inducement to lenders. These factors together will increase the volume of loans granted under the program.

Second, the maximum interest rate on SBLA loans at 1.75% above prime will encourage financial institutions to participate fully in the program. I emphasize that we see this as the maximum rate and emphatically not the rate that will be charged on every loan.

[Translation]

Je tiens tout d'abord à souligner, monsieur le président, que la Banque de Montréal appuie les modifications apportées avec le projet de loi C-99.

Le montant maximum des prêts prévus par la loi va être accru, ce qui va permettre d'élargir le nombre d'emprunteurs participant au programme. La limite des ventes annuelles requise pour être admissible à un prêt va aussi être relevée, ce qui va, là aussi, élargir les possibilités d'admission au programme. Les taux d'intérêt demandés pour les prêts aux termes de la Loi sur les prêts aux petites entreprises vont être accrus, ce qui devrait encourager les institutions financières à participer au programme.

Nous approuvons aussi les dispositions permettant aux petites entreprises qui empruntent de négocier un taux fixe d'intérêt sur les prêts consentis aux termes de cette loi. Les prêts à taux fixe permettent aux emprunteurs de prévoir plus facilement leurs besoins de trésorerie et leurs frais d'emprunt. Ils leur permettent aussi de se mettre à l'abri des hausses de taux d'intérêt. Du point de vue de l'emprunteur, c'est une amélioration fondamentale qui lui permet d'avoir le choix.

Enfin, si les banques peuvent se servir de leur documentation habituelle pour traiter des demandes de prêts comme l'a suggéré le ministre Hockin, la paperasserie administrative sera réduite, et les prêts pourront donc être approuvés plus vite et plus facilement.

Nous nous réjouissons donc de toutes ces mesures qui encouragent collectivement les petites entreprises et les institutions financières à participer au programme. L'appui et l'encouragement aux petites entreprises constituent l'une des priorités les plus importantes de la Banque de Montréal, et le débat sur les modifications à la Loi sur les prêts aux petites entreprises est l'occasion d'apporter des améliorations importantes au programme de financement des petites entreprises au Canada.

Nous pouvons raffiner la loi pour en faire un élément qui contribuera à créer un climat de dynamisme et de succès de l'entreprise au Canada. Il s'agit de ne pas laisser passer cette occasion.

L'Association des banquiers canadiens va vous parler de propositions de modification au projet de loi C-99. La Banque de Montréal appuie leur position, car nous estimons que les modifications présentées par cette association aideront tous ceux qui s'intéressent au monde de la petite entreprise: le gouvernement, les institutions et surtout les petites entreprises proprement dites.

Les amendements suggérés sont axés sur les résultats que nous souhaitons tous atteindre: (1) accroître le nombre des petites entreprises pouvant participer au programme de la Loi sur les prêts aux petites entreprises; (2) garantir la bonne santé financière du programme; (3) accroître les fonds de roulement à la disposition des petites entreprises; et (4) garantir et renforcer la concurrence sur le marché. Ces quatre objectifs sont le noyau de notre exposé.

Pour en venir aux détails, nous approuvons tout d'abord un accroissement des garanties gouvernementales offertes aux créanciers en vertu de la loi. On augmentera ainsi le nombre d'emprunteurs admissibles en donnant de meilleurs incitatifs aux prêteurs. Tout cela permettra d'accroître le volume de prêts consentis aux termes du programme.

Deuxièmement, le taux d'intérêt maximum sur les prêts, fixé à 1,75 p. 100 au-dessus du taux préférentiel, encouragera les institutions financières à participer pleinement au programme. Je souligne qu'il s'agit là pour nous d'un taux maximum et en aucune façon du taux qui sera imposé pour tous les prêts.

[Texte]

Third, we must focus our efforts on one of the most important issues before this committee: access to working capital. We need to change the SBLA program so that it puts more cash in the hands of small business operators.

Let me elaborate. The legislation gives us three mechanisms to increase access to working capital; that is, borrower's equity requirement, retroactivity, and capping personal guarantees.

• 1630

Let's start with borrower's equity requirement. We believe borrowers should retain a stake in the asset being financed. We firmly believe that the borrower's stake is evidence of their commitment to the transaction. As such, we support the CBA position that borrower's equity should be established as 10% of the loan regardless of the type of asset being financed. This is a reduction from the 20% established in the act for fixed assets, and it is a change that supports an increase in working capital for small business.

Provisions for retroactive finance also directly increase the amount of working capital. As refinancing replenishes the cash on hand, small business can then put these funds to alternate use. We support the CBA's position that recommends loans should be made retroactively for six months under precisely the same conditions as those provided by Bill C-99.

The third mechanism is the personal guarantee currently provided by small business owners as collateral in support of the SBLA loans. We support the CBA position that this type of collateral should be capped at a maximum of 25% of the loan amount. However, at every available opportunity, Bank of Montreal will not take the guarantee. We don't believe we need it. In most cases, provided the borrower has a stake, there is sufficient collateral when a charge is taken against the asset being financed. In other words, the fixed asset, equipment or leasehold improvement itself is adequate security to support the loan. By not taking a personal guarantee, we allow small business owners to use their personal assets to support other business financing activities. In effect, reducing the requirement will increase the amount of working capital available to small businesses.

Another major objective is to increase competition among financial institutions for SBLA loans. We are confident that Bank of Montreal will be able to compete successfully for this business, and we want more opportunities to go after it. We feel small business customers should be able to transfer their existing SBLA loans from one financial institution to another without the lender's losing the government guarantee.

When the dynamics of a competitive market are allowed to operate in this segment of the business, financial institutions will begin to target each other's SBLA loans. One effect, certainly, will be rate competition, which is why I said earlier that small loans will be made at less than the maximum rate.

[Traduction]

Troisièmement, nous devons axer nos efforts sur l'une des questions les plus fondamentales qui se pose à ce comité: l'accès au fonds de roulement. Il faut modifier le programme pour permettre aux petits exploitants de disposer de plus de liquidité.

Je m'explique. La loi nous donne trois mécanismes pour améliorer l'accès au fonds de roulement: l'exigence de garantie de l'emprunteur, la rétroactivité, et les garanties personnelles en complément.

Commençons par les capitaux propres de l'emprunteur. Nous estimons que l'emprunteur doit conserver un intérêt dans le bien financé. À nos yeux, cette participation représente son engagement à l'égard de la transaction. Et, cela étant, nous appuyons la position de l'ABC, à savoir que les capitaux propres de l'emprunteur doivent correspondre à 10 p. 100 du prêt, quel que soit le type d'actif financé, au lieu des 20 p. 100 fixés par la loi, en ce qui concerne les immobilisations. Cette plus faible proportion donnera lieu à une augmentation des liquidités dont dispose l'entreprise.

Les dispositions relatives à la rétroactivité du financement ont elles aussi une incidence directe sur le niveau de liquidité des petites entreprises, étant donné qu'un refinancement leur permet de renflouer leur encaisse. Elles peuvent alors employer ces fonds à d'autres usages. À l'instar de l'ABC, nous recommandons que les prêts soient rétroactifs pour six mois, aux conditions prévues dans le projet de loi C-99.

Quant aux garanties personnelles que fournissent certains propriétaires de petites entreprises pour étayer leurs prêts LPPE, nous appuyons la position de l'ABC selon laquelle la valeur de ce type de garantie ne devrait pas dépasser 25 p. 100 du prêt. Sur ce point, toutefois, chaque fois que ce sera possible, nous n'exigerons pas de garantie personnelles. Nous n'en n'avons pas besoin. Dans la plupart des cas, pourvu que l'emprunteur possède des intérêts dans l'entreprise, la garantie que représente le bien financé nous paraît suffisante. Autrement dit, les immobilisations «matérielles ou améliorations locatives» constituent en elles-mêmes un cautionnement acceptable. En ne leur demandant pas de garanties personnelles, nous donnons aux propriétaires de PME la possibilité de se servir de leurs biens propres pour se procurer des crédits supplémentaires. Ainsi, en renonçant à cette exigence, nous augmentons les liquidités dont ils peuvent disposer.

Un autre objectif important consiste à stimuler la concurrence entre les institutions financières en ce qui concerne les prêts LPPE. Nous croyons que la Banque de Montréal est des plus compétitives dans ce secteur, et nous ne demandons qu'à augmenter notre part de ce marché. Nous pensons que les petites entreprises devraient pouvoir transférer leurs prêts LPPE d'une institution financière à une autre, et ce, sans que le prêteur perde la garantie de l'état.

Si on laisse ce marché fonctionner selon les lois de la libre concurrence, les institutions financières commenceront à se disputer les unes aux autres leurs prêts LPPE. Les taux d'intérêt, notamment, s'en ressentiront sans aucun doute—c'est la raison pour laquelle j'ai dit tout à l'heure que certains prêts seraient consentis à un taux inférieur au maximum établi.

[Text]

Let me recap briefly. Our objectives are to increase the volume of small businesses using SBLA, to ensure equitable remuneration, to increase the availability of working capital for small business, and to increase competition among lenders for SBLA business. We believe the recommendations on the table will meet these objectives.

I'm sure this is enough to sustain our discussion for the balance of the time remaining. I was going to comment a little further on working capital in a broader context, but because of time constraints. . . It's in the brief that I will be handing around.

The Acting Chairman (Mr. Cole): Thank you, Mr. Rogers. We appreciate your presentation. I think most of the members actually have the brief. We'll get on with some questioning.

Mr. Mills: Thank you very much, Mr. Rogers, for participating here today. I enjoyed your brief.

I was just wondering if you could pass this brief on to every one of the loan officers in the organization of the Bank of Montreal. Quite often we have presentations from senior executives of financial institutions and others, and the troops in the field don't get the message. They don't understand what the guidelines are. Your brief certainly appealed to me. I think if all your loan officers, coast to coast, knew what the position was of the Bank of Montreal, it would go along way in accelerating the capital that small business is looking for.

• 1635

Mr. Rogers: I can assure you, Mr. Mills, that it is our intent to do so. We are presently working on a marketing strategy, which is being fine-tuned, and we plan on rolling it out, from coast to coast, in every one of the communities that were represented. We plan on using the enhancements we believe will be coming through with the SBLA to assist us in further growing the small business segment of our portfolio.

As my brief has indicated—and I didn't get to those comments—we've had some significant success during the last 3 years, in which we've gained 300 points in market share, and our business grew by 14.4% in 1992 in the small business segment. We believe that with the enhancements that are being put on the table and some of the additional suggestions we are making, we will have even more opportunity to grow that business. The SBLA will be a big component.

Mr. Mills: Has that small business sector been profitable for your organization over the last three years, even though we've had a tough economy?

Mr. Rogers: Yes, relatively so. There's no question that during recessionary times losses are up, but—

Mr. Mills: But the sector has still been highly profitable for you.

Mr. Rogers: We consider the sector to be profitable, yes.

Mr. Rodriguez: I received a letter from the Bank of Montreal, signed by a Mr. Nelder, who's in charge in the Sudbury region in northeastern Ontario. He tells me in this letter that the Bank of Montreal small business lending rate

[Translation]

Résumons brièvement. Nos objectifs consistent à augmenter le nombre d'emprunteurs au titre de la Loi sur les prêts aux petites entreprises, à assurer la rémunération équitable des prêts, à permettre aux petites entreprises de disposer de liquidités maximales et à accroître la concurrence entre les prêteurs en ce qui concerne leur part de ce segment de marché. Nous pensons que les recommandations proposées ici nous aideraient à atteindre ces objectifs.

Je ne doute pas que nous ayons là suffisamment de matière pour alimenter nos discussions dans le temps qui nous reste. J'allais aborder la question des liquidités dans une perspective plus large, mais vu que le temps presse. . . Cela se trouve dans le mémoire que je vais faire distribuer.

Le président suppléant (M. Cole): Merci, monsieur Rogers. Nous vous savons gré de votre exposé. La plupart des membres ont le mémoire, je crois. Passons donc aux questions.

M. Mills: Merci beaucoup, monsieur Rogers, d'être venu ici aujourd'hui. J'ai bien aimé votre mémoire.

Je me demandais si vous pourriez en faire tenir une copie à chacun des chargés de prêts de la Banque de Montréal. Souvent, la piétaille ignore le mot d'ordre lancé ici par le dirigeant d'un établissement financier. Ils ne sont pas au courant des règles. Votre message m'a plu. Je pense que si d'un bout à l'autre du pays les chargés de prêts connaissaient la politique de la Banque de Montréal, les PME auraient beaucoup plus facilement accès aux capitaux.

M. Rogers: Monsieur Mills, je peux vous assurer que c'est bien là notre intention. Nous mettons actuellement la dernière main à une stratégie de marketing qui s'appliquera d'un bout à l'autre du pays, dans toutes nos antennes. Grâce aux améliorations apportées par la LPPE, nous comptons grossir la tranche PME de notre porte-feuille.

Comme j'allais le dire dans mon mémoire, nous avons eu du succès au cours des trois dernières années puisque nous avons augmenté notre part du marché de 300 points et que nos prêts PME ont connu une hausse de 14,4 p. 100 en 1992. Grâce à vos améliorations et à nos propositions, ce secteur d'activité aura encore davantage de chance de grossir. La LPPE y sera pour beaucoup.

M. Mills: Le secteur des PME a-t-il été lucratif pour vous ces trois dernières années, malgré les revers de l'économie?

M. Rogers: Toute proportion gardée, oui. Bien sûr, en période de récession, les pertes sont plus importantes, mais. . .

M. Mills: Mais ce secteur a quand même été d'un bon rapport pour vous, quoi?

M. Rogers: Oui, nous estimons que ce secteur est lucratif.

M. Rodriguez: J'ai reçu une lettre de la Banque de Montréal signée par un certain M. Nelder, directeur de la région de Sudbury dans le nord-est de l'Ontario. Il me dit que le taux des prêts consentis aux PME par la Banque de

[Texte]

had been further extended to July 1, 1993. The rate that is offered by the Bank of Montreal tracks one full percentage point below the Bank of Montreal's prime rate. So what is your prime rate now?

Mr. Rogers: The prime rate is 6.5%. The small business lending rate, which Mr. Nelder is referring to, is 5.5%.

Mr. Rodriguez: So that rate is even better than this small business loan rate, is that right?

Mr. Rogers: That's the base rate. There are increments over that rate, which are normally levered, depending on the individual request in transaction and the risk dynamics associated with it.

We think the SBLA can be a further enhancement and can even bring more available financing to the small business sector if we are indeed able to see the amendments that are being proposed. So as a combination, we think a lot more can be done.

Mr. Rodriguez: Well, the common complaint I've had and other members have had, because they've alluded to it, is that in a lot of these communities outside large cities, (a) the bank branches didn't even have any information on the Small Businesses Loans Act, and (b) managers weren't very keen on entertaining any applications—they didn't have the application forms. So why was that so?

Mr. Rogers: I can't speak on behalf of other banks, but I can speak on behalf of the Bank of Montreal. Our managers are aware of the SBLA program. In its present form, prior to the amendments and enhancements that are being proposed under Bill C-99 and, in addition, some of the other ones to which I made reference in my brief, the program will address the issues that have been restricting an active pursuit by some of our managers. Coupled with our own position, as a bank overall, of aggressively pursuing a marketing strategy along the lines I just mentioned to Mr. Mills, I believe you will see much more lending.

By the way, during 1992, we did also grow our SBLA portfolio by 14.4%, speaking of the Bank of Montreal.

Mr. Rodriguez: I've always found your bank to be quite innovative on your prime-plus cards. You were innovative in that regard and you dragged a couple of other banks after you, kicking and screaming.

Mr. Mills: I can't believe it. This must be your bank.

Mr. Rodriguez: No, you guys miss it all the time. You've got to wait for it, Dennis.

So is it just a perception problem with small businesses in general and the public? Banks do not have a good name out there, largely because people saw how quickly banks were running out to lend money, even over the telephone—hundreds of millions of dollars—to Olympia and York. You didn't seem too concerned about making sure you got the appropriate security for the loan. Then the real estate market goes for a dumper and suddenly it seems everybody's been running for cover. Is that a perception, or is it a real view people have of banks?

• 1640

Mr. Rogers: Once again, I cannot speak for other financial institutions; I can only speak for the Bank of Montreal. We have not run for cover. As I've stated in my brief, we increased our market share by 300 basis points during the recession, and we are actively pursuing small business.

[Traduction]

Montréal resteront inchangés jusqu'au 1^{er} juillet 1993. Ce taux est inférieur d'un point au taux préférentiel de la banque. Où se situe ce taux actuellement?

M. Rogers: À 6,5 p. 100. Le taux d'intérêt aux PME, dont M. Nelder parle, est de 5,5 p. 100.

M. Rodriguez: Ce taux est donc plus avantageux que le taux d'intérêt aux PME, n'est-ce pas?

M. Rogers: C'est le taux de base, qui monte selon un tarif échelonné, en fonction du cas à l'étude et du risque qu'il présente.

La LPPE pourrait encore améliorer les choses et mettre plus de capitaux à la disposition des PME si nos propositions de modification sont retenues. Grâce à ces effets conjugués, il est possible de faire bien davantage, selon nous.

M. Rodriguez: La plainte la plus répandue, c'est que les succursales des régions n'ont aucune information sur la Loi sur les prêts aux petites entreprises et qu'ils ne sont pas très chauds à l'idée puisqu'ils ne stockent même pas les formulaires de demande. Pourquoi en est-il ainsi?

M. Rogers: Je ne peux parler que pour la Banque de Montréal. Nos directeurs sont au courant du Programme LPPE. Tel qu'il se présente dans le projet de loi C-99 et grâce aux améliorations que nous proposons, le programme sera allégé des entraves qui gênent certains de nos directeurs. Cela ajouté au fait que la banque appliquera avec achèvement la stratégie dont je viens de vous parler, je pense qu'il se passera beaucoup de choses du côté des prêts.

Au fait, en 1992, la Banque de Montréal a aussi grossi son porte-feuille LPPE de 14,4 p. 100.

M. Rodriguez: J'ai toujours trouvé que sur la question du taux préférentiel majoré, votre banque fait montre d'un bel esprit d'innovation. Vous avez lancé le mouvement et entraîné à votre suite, bon gré mal gré, une ou deux banques derrière vous.

M. Mills: Je n'en reviens pas, ce doit être votre banque!

M. Rodriguez: Non, vous n'y êtes pas du tout. Chaque chose en son temps, Dennis.

Le problème, est-ce seulement une mauvaise perception par les PME et la population? Si la réputation des banques n'est pas reluisante, c'est surtout parce que les gens ont bien vu avec quel empressement elles se dépêchaient de prêter de l'argent, même au téléphone, et je parle de centaines de millions de dollars, à Olympia et York. Vous n'aviez pas l'air de craindre d'avoir du mal à obtenir une garantie pour le prêt. Puis c'est la débâcle dans le marché immobilier et c'est le sauf-qui-peut général. N'est-ce là qu'une idée que les gens se font ou est-ce bien la réalité?

M. Rogers: Encore une fois, je ne peux pas parler pour les autres banques. Je ne parle que pour la Banque de Montréal. Pour nous, cela n'a pas été le sauf-qui-peut. Comme je le dis dans mon mémoire, notre part du marché a augmenté de 300 points pendant la récession et nous courtoisons activement les PME.

[Text]

Mr. Rodriguez: There's also a concern about the service charges you impose. Small businesses complain incessantly about the charge. You charge them every time they make a deposit and every time they take money out. You charge 65¢ to make a deposit. The small business deposits twice a day so you hit him 65¢ times 2. One guy showed me he was paying \$3,000 a month in service charges. Now, that is a hidden interest charge as far as I'm concerned.

What has your bank done about service charges for small business?

Mr. Rogers: Once again, for Bank of Montreal, we've frozen our posted service charges until 1995. If you look back over the last five years, any increases in service charges associated with small business have always been below the inflation rate. In addition to that, to any new business we bring on board we give a 50% discount in year one for service charges.

Mr. Rodriguez: What's happened to the amount of money—

The Acting Chairman (Mr. Cole): I'm sorry, Mr. Rodriguez.

Mr. Rodriguez: Already? I was just warming up.

The Acting Chairman (Mr. Cole): I know. I gave you lots of time. Mr. Hughes.

Mr. Hughes (MacLeod): I too would like to welcome our guest here this afternoon.

Can you give a firm commitment here and now that these changes in this legislation will increase access to money for small businesses in Canada?

Mr. Rogers: From the Bank of Montreal's perspective, without question I give you that commitment.

Mr. Hughes: How much do you think it might increase?

Mr. Rogers: I don't know. I know we are going to pursue this aggressively. We are actively working on it right now. We have our people from coast to coast in place through our community organization so we know the areas they are dealing with. They have authority within those areas. We want to supplement it with the enhancements, as shown here, to aid us in trying to increase small business. I would suggest some of the recommendations we were putting forward a little bit beyond Bill C-99 would even enhance it further.

Mr. Hughes: Are you planning to advertise and promote access to the small business loans program?

Mr. Rogers: We definitely will be aggressively pursuing it—

Mr. Hughes: We all see your ads about small business. It's a pretty aggressive campaign.

Mr. Rogers: Our ads are geared very much towards small business, and they will continue to be geared as such. Whether or not we will specifically do something unique, we are looking at those possibilities right now. We definitely will be doing something whereby we are getting the message out to our people so they understand.

Mr. Hughes: Yes, I think you're probably as aware of it as other colleagues of mine around the table here have expressed to me. The greatest concern I hear from people in my constituency in southern Alberta is that the people who are loaning money either don't know or aren't pushing access to these loans as the program is now.

[Translation]

M. Rodriguez: On s'inquiète aussi à propos des frais de service que vous prenez. Les petites entreprises s'en plaignent constamment. Vous imposez des frais pour chaque dépôt et chaque retrait, à raison de 65c. chaque. L'entreprise fait ses dépôts deux fois par jour et se fait imposer des frais de 65c. chaque fois. Quelqu'un m'a montré un état de compte où on l'avait débité de 3 000\$ en frais de service dans le mois. Pour moi, c'est de l'intérêt camouflé.

Qu'est-ce que votre banque a fait à propos des frais de service imposés aux petites entreprises?

M. Rogers: La Banque de Montréal a gelé ses frais de service jusqu'en 1995. Ces cinq dernières années, les frais pris aux PME ont toujours été inférieurs au taux d'inflation. Pour chaque nouvelle firme qui entre, nous accordons une remise de 50 p. 100 des frais d'intérêt la première année.

M. Rodriguez: Qu'est-il arrivé au montant. . .

Le président suppléant (M. Cole): Désolé, monsieur Rodriguez.

M. Rodriguez: Déjà? Je me réchauffais à peine.

Le président suppléant (M. Cole): Je sais. Je vous ai accordé beaucoup de temps. Monsieur Hughes.

M. Hughes (MacLeod): Je tiens moi aussi à souhaiter la bienvenue à notre invité.

Pouvez-vous me donner l'assurance que les modifications apportées à cette loi permettront aux PME canadiennes d'avoir meilleur accès aux capitaux?

M. Rogers: Pour la Banque de Montréal, je peux sans hésiter vous en donner l'assurance.

M. Hughes: De quel ordre sera la progression?

M. Rogers: Je l'ignore. Ce que je sais, c'est que nous allons y consacrer beaucoup d'énergie. C'est déjà le cas en ce moment-même. D'un bout à l'autre du pays nous avons des gens qui sont en place et qui connaissent bien leur affaire. Ils ont tous les pouvoirs qu'il faut dans ces secteurs. Nous voulons leur en donner davantage grâce aux améliorations qui sont ici pour nous aider à grossir le secteur des PME. Certaines de nos recommandations vont un peu plus loin que ce que propose le projet de loi C-99 et l'amélioreraient.

M. Hughes: Avez-vous l'intention de faire de la publicité pour rendre le Programme LPPE plus accessible?

M. Rogers: Nous allons nous y employer férocement. . .

M. Hughes: Nous avons tous vu votre publicité à propos des petites entreprises. C'est une campagne très dynamique.

M. Rogers: Effectivement, nos annonces sont axées sur la petite entreprise et continueront de l'être. Nous ignorons encore si nous allons faire quelque chose sur mesure—nous sommes en train d'étudier les possibilités. Chose certaine, nous allons faire quelque chose pour bien faire comprendre notre message aux gens.

M. Hughes: Oui. Il y a quelque chose que vous savez probablement, puisque d'autres collègues à moi autour de la table en ont parlé. Dans ma circonscription, dans le Sud de l'Alberta, les gens se plaignent beaucoup du fait que les préposés aux prêts ou bien ne connaissent pas l'existence de ce programme ou bien n'insistent pas assez.

[Texte]

Mr. Rogers: The enhancements that are being proposed to the program are very significant: first, relative to the maximum loan amount; second, relative to the eligible business, taking it up in size; third, relative to the retroactivity; fourth, relative to interest rates; fifth, relative to—and I'm now talking about what I have put in here—up to 25% maximum for personal guarantee and transferable feature, the availability of a fixed-rate option.

One more I cannot overemphasize the importance of is that if we can simplify the documentation, if you allow the banks to use their standard loan documentation, it will eliminate many of the frustrations that are experienced by both borrower and lender alike.

• 1645

Mr. Hughes: That last point, then, certainly would be something that would appeal to the borrower and certainly appeal to the bank. I am sure we could make that representation to the government as well, that this is something that's important and would help everybody.

Mr. Rogers: It's very significant.

Mr. Vien: Mr. Rogers, I want to congratulate you on your ability as an advertiser. I think you've mentioned the words "Bank of Montreal" about 15 times. I'm surprised you didn't bring the logo.

Mr. Rogers: I thank you.

Mr. Vien: Secondly, on Bill C-99, from the exposé you made, you are in accordance with an improvement over the old act.

Thirdly, people mention educating your bank managers or credit managers in the different branches. In my experience, this is what was lacking. People didn't want to be bothered. Bank managers didn't want to look into it. I am not talking about the Bank of Montreal specifically; I am talking about all branches, all different banks and credit unions or caisses populaires.

Every time I would talk to the bank manager—fortunately I know them all personally, Laurentides is not a big area—they'd say it was too much bother. You have to fill in all kinds of papers and so on. My answer to this was always the same, that this was available, that people should have it, that I should speak to my minister about the fact that we couldn't implement it, that he'd probably have to talk to his president. They'd always ask me for two or three days delay. Then I'd go back and the loan would go through.

Mind you, this is probably a case of the people not being properly educated on that. You mentioned the Bank of Montreal—there, you have me going on advertising—will be advertising these projects. You had an increase of 14% last year. I think it's terrific.

On working capital, well, you definitely seem to know the necessity. You seem to want to tackle this problem, to help as a good corporate citizen the situation we are in now, which is gradually improving.

Mr. Rogers: We believe it is vitally important. I cut short my brief, but in the final few pages I was making specific reference to the need for us to come up with something that will address the issue even more vigorously than we are to this point in time.

[Traduction]

M. Rogers: Les incitatifs que nous proposons sont très importants: premièrement, le montant maximum du prêt; deuxièmement, l'admissibilité des entreprises; troisièmement, la rétroactivité; quatrièmement, les taux d'intérêt; cinquièmement,—je parle de ceux qui figurent dans mon mémoire—une garantie personnelle maximum de 25 p. 100, la transférabilité et la possibilité d'un taux fixe.

Je ne saurais trop insister là-dessus: si nous pouvons simplifier la documentation en laissant les banques utiliser leur propre méthode d'octroi de prêt, un grand nombre de sources de frustration que connaissent l'emprunteur et le prêteur disparaîtront.

M. Hughes: Le dernier point que vous venez de mentionner ferait sûrement le bonheur de l'emprunteur et de la banque. Nous pourrions nous aussi chercher à en convaincre le gouvernement.

M. Rogers: Cela compte pour beaucoup.

M. Vien: Monsieur Rogers, je tiens à vous féliciter de vos talents de publiciste. Vous avez dû dire «La Banque de Montréal» une bonne quinzaine de fois. Je m'étonne que vous n'ayez pas apporté votre logo.

M. Rogers: Je vous remercie.

M. Vien: Deuxièmement, dans votre exposé, vous dites être en faveur de l'amélioration de la loi actuelle au moyen du projet de loi C-99.

Troisièmement, il a été question d'informer les directeurs de banques ou de coopératives de crédit de diverses succursales. J'ai constaté que cela faisait défaut. Ils ne veulent pas se donner la peine d'apprendre. Je ne parle pas expressément de la Banque de Montréal; je pense à toutes les succursales, qu'il s'agisse de banques, de coopératives de crédit ou de caisses populaires.

Chaque fois que je parle à un directeur de banque—j'ai la bonne fortune de les connaître tous personnellement, les Laurentides, ce n'est pas bien grand—ils disent que cela n'en vaut pas la peine. Il faut remplir toutes sortes de documents. Ma réponse a toujours été la même. Je leur ai dit que le programme était offert, que les citoyens y ont droit et que j'allais toucher un mot au ministre sur les difficultés de mise en oeuvre et que lui, aurait probablement à en parler à son président. Ils me demandent toujours d'attendre deux ou trois jours. Quand je reviens à la charge, le prêt est accepté.

C'est probablement parce que les gens ne sont pas suffisamment informés. Vous avez dit que la Banque de Montréal... tiens, tiens, voilà que moi aussi je me mets à vous faire de la réclame... allait faire connaître ce programme. Vous avez enregistré une augmentation de 14 p. 100 l'année dernière. C'est super que je dis.

Pour ce qui est des liquidités, vous avez bien l'air de connaître les besoins. Vous semblez vouloir faire face aux problèmes et, en honnête personne morale, vous voulez faire preuve de civisme pour rectifier la situation actuelle, qui est apparemment en voie de s'améliorer.

M. Rogers: C'est vital. J'ai abrégé ma déclaration, mais à la fin du texte je fais allusion au fait que, tous, nous devons trouver quelque chose pour combattre plus vigoureusement le problème que nous ne le faisons actuellement.

[Text]

The Bank of Montreal recently established a pilot program in the Windsor-Chatham-Sarnia area, a program we call Capital Support, whereby we are providing to existing customers who have been through the tough recessionary times and have exhausted all avenues of financing available to them a form of what we call "quasi-equity" financing. It is basically taking an equity position. We look for evidence that management knows what they're doing, that they have a product that makes sense, that they are indeed generating some sales, but have just run out of money.

We have that pilot under way. It has only been under way for close to a month. Presently we have in the system a number of applications we are looking at. We believe if we can learn from that, we will be even better equipped to somehow come along with something that would be more advantageous in the provision of working capital.

Mr. Vlen: Would Bill C-99 definitely help?

Mr. Rogers: Yes. There is no question about it. I would suggest that if you look at some of the recommendations being put forward by the CBA, which we fully endorse, one is relative to the loss-sharing.

I'm sorry, by the way. My text was put together on the basis that I was going to follow the CBA.

As an organization we are collectively proposing and are supporting 90-10 versus 85-15. But we are also proposing that the borrower's equity requirement only be 10%, not up to 20% as is existing and is proposed under Bill C-99. That in its own right will create more working capital. It provides the funding.

In addition, on refinancing, there is under the bill a proposal for 90 days retroactivity. We believe we should go to six months. That in itself will help working capital.

• 1650

A third feature is under the personal guarantee, where full covering guarantee is available at the lender's discretion. We say you should cap that as a maximum of 25%. We at the Bank of Montreal—I'm sorry, I'm not looking for a commercial here—strongly believe that if you get it put together properly with the package I just talked about, the need for a guarantee will not be there in the majority of instances. That, in itself, will help.

Mr. James: Thank you, Mr. Rogers, for your presentation.

I noticed you mentioned setting the maximum interest rate in the SBLA loans at 1.75%. . . I know you're getting a little ahead of yourself. Undoubtedly, the CBA must have proposed that, because it's 1.5% in Bill C-99. It isn't in stone yet, but I see you moved it up a notch.

Mr. Rogers: I also said I would propose this would be a maximum, and I believe that with increased competition you would see varying rates because of those competitive factors.

[Translation]

Récemment, la Banque de Montréal a institué un programme pilote dans le triangle de Windsor-Chatham-Sarnia, qui porte le nom de Capital Support. Nous offrons à nos clients malmenés par la récession et privés d'autres moyens d'obtenir du financement une formule que nous avons appelons le financement «quasi capitaux propres». Cela revient presque à une prise d'intérêt. Nous cherchons des indications montrant que la direction sait ce qu'elle fait, qu'elle a un produit qui se défend et qu'elle parvient à réaliser des ventes. C'est seulement qu'elle est à court de liquidités.

Ce programme pilote est en cours depuis un mois seulement. Actuellement, nous sommes en train d'étudier un certain nombre de demandes. Si nous arrivons à tirer des enseignements de l'expérience, nous serons mieux à même de trouver une formule encore plus avantageuse pour fournir des liquidités.

M. Vlen: Vous êtes certain que le projet de loi C-99 vous aiderait?

M. Rogers: Oui, c'est indiscutable. Je vous invite à prendre connaissance des recommandations faites par l'ABC, auxquelles nous souscrivons sans réserves. Une de celles-là porte sur le partage des pertes.

Au fait, je m'excuse. Mon mémoire a été rédigé dans l'hypothèse que mon exposé allait suivre celui de l'ABC.

L'Association à laquelle j'appartiens est en faveur de 90-10 par opposition à 85-15. Mais par ailleurs nous disons que l'emprunteur ne devrait avoir en capitaux propres que 10 p. 100, et non pas 20 p. 100 comme c'est le cas dans le projet de loi C-99. À elle seule, cette modification créera plus de liquidités. Des capitaux seront ainsi dégagés.

En outre, en ce qui concerne le refinancement, le projet de loi prévoit une période de rétroactivité de 90 jours. Nous estimons qu'elle devrait aller jusqu'à six mois. Cette disposition-là aussi favoriserait les liquidités.

Une troisième caractéristique, c'est qu'une garantie personnelle complète est disponible à la discrétion du prêteur. Nous pensons que vous devriez plafonner cette garantie à 25 p. 100. À la Banque de Montréal—pardon, n'allez pas croire que j'essaie encore de faire de la réclame—nous croyons fermement que si le dossier est bien préparé, tel que je viens de vous le décrire, dans la plupart des cas cette garantie ne sera pas nécessaire. En soi, c'est déjà un avantage.

M. James: Merci, monsieur Rogers, de votre exposé.

J'ai remarqué que vous avez parlé de plafonner les taux d'intérêt sur les prêts consentis en vertu de la Loi sur les prêts aux petites entreprises à 1,75 p. 100. Je sais que vous anticipez. Sans aucun doute, l'ABC a déjà dû faire cette proposition, puisque le projet de loi C-99 prévoit un taux de 1,5 p. 100. Ce n'est pas encore coulé dans le béton, mais je vois que vous proposez de l'augmenter un tant soit peu.

M. Rogers: J'ai également dit que cela devrait être un plafond et je crois que l'accroissement de la concurrence entraînera des taux variables.

[Texte]

Mr. James: Backing up a little bit, I want to congratulate the Bank of Montreal on the leadership they have shown, especially in the interest rates. I also know the management in my community is working very hard, but I experienced instances where they asked for the guarantee. Now you're saying, "However, at every available opportunity..."

Could you give me a little bit of an idea of what that looks like day to day, walking in and getting a loan and not asking for that personal guarantee?

Mr. Rogers: Basically, what I'm saying is that with the 10% equity being the borrower's portion or stake, an asset that should be a fixed asset in the normal course of events or a leasehold, we should be able to look at those situations and be satisfied with the security plus the guarantee. Do appreciate I'm talking about what the CBA and we are proposing, which is 90%-10%, which improves it a bit more from a lender's perspective. The need for a guarantee from the individual should not be required except in exceptional situations. We believe it will free up this guarantee and enable borrowers to be able to lever it much more fully in obtaining additional working capital for their business endeavours.

Mr. James: I've been having real trouble trying to understand why the old SBLA didn't work, and I also had trouble understanding what the 85% meant to you people. It sounds as if 85% to 90% means a lot in the whole picture of things. It appears as though you're suggesting 85% is enough... you wanted 90%-10%.

Your enthusiasm is great, but there was a lot of enthusiasm before and there was enthusiasm from your bank, but still the personal guarantees were asked for in a lot of cases, I understand.

You're now suggesting we make some changes and look at a way of making working capital by having greater amounts of money made available or moving it back retroactive now to six months. I think Bill C-99 says 90 days and you're looking for 180. How does it work now? Let's say I bought a whole lot of equipment a few months before and I walk into you and I want you to extend my credit line. How does that work? You seem to be saying the SBLA will fit into this picture now when I walk in and want some money.

Mr. Rogers: At present, the existing act prohibits refinancing so SBLA would not be an available option.

Mr. James: I understand that, but I'm asking what happens when you walk in.

Mr. Rogers: It would be the individual borrower's position as it pertains to the financing of business.

Mr. James: So it's this whole analysis thing. Okay, so what is your suggestion going to do?

Mr. Rogers: What this does is enhance their ability if they have gone through conventional means, whether it be from borrowing in a bank or whether it be from using money from their own working capital to acquire an asset. If within a six-month period they deem they need some more working capital —

[Traduction]

M. James: Revenons un peu en arrière. Je tiens à féliciter la Banque de Montréal pour le leadership dont elle a fait preuve, surtout en ce qui a trait aux taux d'intérêt. Je sais que dans ma localité les directeurs travaillent très fort, mais je sais aussi que dans certains cas ils ont demandé une garantie. Maintenant vous dites, «Toutefois, chaque fois que ce sera possible...»

Pouvez-vous me donner une petite idée de ce qui se passe au jour le jour lorsque vous consentez un prêt à quelqu'un sans exiger de garantie personnelle?

M. Rogers: En gros, ce que je dis c'est que la part de l'emprunteur étant un titre de participation de 10 p. 100, soit, normalement, une immobilisation ou une propriété louée à bail, nous serons en général satisfaits de ce titre de participation plus la garantie. Comprenez bien que je ne parle pas de ce que l'ABC et nous-même proposons, à savoir un partage à 90 p. 100 et 10 p. 100, ce qui rend la chose un peu plus intéressante pour le prêteur. Nous ne devrions pas être obligés d'exiger une garantie personnelle sauf dans les cas exceptionnels. Je crois que, libérés de cette garantie, les emprunteurs pourront plus facilement emprunter tout ce qu'il leur faut pour obtenir les fonds de roulement additionnels dont ils ont besoin pour leurs activités commerciales.

M. James: J'ai beaucoup de mal à comprendre pourquoi la loi actuelle sur les prêts aux petites entreprises n'a pas fonctionné et je n'arrive pas non plus à comprendre l'importance pour vous des 85 p. 100. Il semble que le passage de 85 à 90 p. 100 fasse toute la différence. Vous semblez dire que 85 p. 100, ce n'était pas assez, que vous vouliez un partage à 90 p. 100 et 10 p. 100.

Vous êtes très enthousiaste, mais il y a eu déjà beaucoup d'enthousiasme auparavant, notamment de la part de votre banque, ce qui n'empêche pas que dans bien des cas on a continué à exiger des garanties personnelles.

Vous nous demandez maintenant d'apporter quelques modifications et de trouver le moyen d'accroître le fonds de roulement en rendant disponibles des sommes plus élevées ou en allongeant la période de rétroactivité jusqu'à six mois. Je crois que le projet de loi C-99 prévoit 90 jours; or, vous en demandez 180. Comment cela fonctionne-t-il à l'heure actuelle? Supposons que j'aie acheté beaucoup d'équipements il y a quelques mois et que je vienne vous voir pour vous demander de prolonger ma marge de crédit. Qu'arriverait-il? Vous avez l'air de dire que la Loi sur les prêts aux petites entreprises s'appliquerait maintenant si je venais vous demander de l'argent.

M. Rogers: À l'heure actuelle, la Loi sur les prêts aux petites entreprises n'est pas une option puisqu'elle exclut le refinancement.

M. James: Je comprends cela, mais je vous demande ce qui arrive lorsque l'emprunteur vient vous voir.

M. Rogers: Cela dépend de la situation financière de son entreprise.

M. James: Donc, c'est cette analyse dont vous nous parliez. Très bien, mais quel effet aurait alors votre suggestion?

M. Rogers: Dans le cas où un emprunteur a épuisé tous les moyens traditionnels, pour acheter un bien immeuble, que ce soit un prêt bancaire ou le recours à un fonds de roulement, notre suggestion leur offrirait une nouvelle possibilité. Si dans un délai de six mois il estime devoir recourir à un fonds de roulement... .

[Text]

[Translation]

• 1655

Mr. James: No, I understand that, sir. I'm asking who these people are, then. How is where you're going to now going to work? Under the scheme of things, I've gone and bought a whole lot of capital equipment and now my cashflow is in a little trouble. I need some money, and you're saying, no, siree. Then you say I'm a little "iffy", so you're not going to extend my credit line. So you're suggesting the SBLA, if we use 180 days, could move into. . . Who are the perspective borrowers you say we're going to attract?

Mr. Rogers: I think they're everyday businesses we have from coast to coast across this country who for whatever reason have gone out, felt they needed to acquire an asset, made a miscalculation, but felt they had sufficient moneys. Then after 90 or 120 days they realize they didn't calculate their cashflows properly and are in a bit of a bind.

There'll be other situations where, because of the documentation issue I referred to a little earlier, they felt they didn't have enough time to do this and needed to go out and acquire the asset. They go out and acquire the asset. Then, hindsight, they say it would have been better had they gone under the program.

Mr. James: I don't think I'm asking my question very well. I understand who those people are and what they did. You won't extend credit to them. Thus, we're talking about the person you won't extend any credit to. You're now saying the SBLA will come into play.

Mr. Rogers: Yes, that's what I'm saying.

Mr. James: Who are the people you won't extend credit to?

Mr. Rogers: There are people who are essentially tapped out as far as their individual situation is concerned in their ability to attract additional financing from conventional means. SBLA is a little bit beyond—

Mr. James: No, I need to know who are the people you won't extend credit to.

Mr. Rogers: I can't tell you specifically because each individual instance is evaluated on its own merits. In some instances you will have somebody who is making money, but they're very tight. In other instances you would have situations where people might be a little short for a period of time.

Mr. James: So we're right back to good lending practices again.

Mr. Rogers: Good lending practices are for the benefit of all the parties involved in this: the borrower, the government and the lenders. I am saying the enhancements that are being put forward, and if you go a step further the enhancements we have proposed in our brief, will enable us to provide additional support beyond what has been provided up to this time.

Mr. James: Under good lending practices.

M. Marin (Gaspé): Monsieur Rogers, j'ai été quelque peu emballé au début par votre présentation. J'espère que je vais le demeurer en prenant votre parole.

M. James: Non, je comprends cela. En fait, je vous demande qui sont ces gens. Comment cela fonctionnait-il, que feriez-vous si les règles étaient changées? Supposons que j'aie acheté beaucoup d'équipement et que j'aie maintenant des problèmes de trésorerie. Il me faut de l'argent et vous me dites qu'il n'est pas question que vous m'en prêtiez et aussi, comme je présente trop de risques, que vous ne prolongerez pas ma marge de crédit. Vous nous dites donc que si la période était de 180 jours, la Loi sur les petites entreprises pourrait s'appliquer. Qui sont ces emprunteurs éventuels que vous pensez attirer?

M. Rogers: Ce sont des entreprises ordinaires comme il en existe d'un océan à l'autre et qui, pour une raison ou pour une autre, ont décidé d'acheter un élément d'actif, croyant, à tort, avoir assez d'argent. Puis, après 90 ou 120 jours, elles se rendent compte qu'elles ont mal calculé leurs mouvements de trésorerie et qu'elles se retrouvent dans une situation difficile.

D'autres, pressées d'acheter un élément d'actif, en font l'acquisition, sans profiter du programme parce qu'elles pensent qu'il leur faudra trop de temps pour remplir tous les documents dont je vous parlais tout à l'heure. Puis, après coup, elles se rendent compte qu'elles auraient mieux fait d'utiliser le programme.

M. James: Je pense que je pose mal ma question. Je sais qui sont ces gens et je sais ce qu'ils ont fait. Vous ne voulez pas leur consentir un crédit. Donc, nous parlons de ces personnes à qui vous refusez tout crédit. Vous dites maintenant que, dans de tels cas, la Loi sur les petites entreprises pourrait s'appliquer.

M. Rogers: Oui, c'est ce que je dis.

M. James: Qui sont ces gens à qui vous refusez de consentir un crédit?

M. Rogers: Ce sont essentiellement des gens qui, en raison de leur situation particulière, ne réussissent plus à obtenir des fonds supplémentaires par les moyens traditionnels. La Loi sur les petites entreprises va un peu plus loin. . .

M. James: Non, il faut que je sache qui sont ces gens à qui vous refusez tout crédit.

M. Rogers: Je ne peux pas vous le dire de façon précise, car chaque cas est évalué selon ses propres mérites. Dans certains cas, il s'agira de quelqu'un qui gagne de l'argent, mais dont les finances sont un peu serrées. Dans d'autres cas, il s'agira de gens qui sont à court d'argent pour un certain temps.

M. James: Donc, nous en revenons aux bonnes vieilles pratiques en matière de prêts.

M. Rogers: Ces bonnes vieilles pratiques sont avantageuses pour tous les intéressés: l'emprunteur, le gouvernement et le prêteur. Je dis que les améliorations qui sont proposées—et si vous voulez aller un peu plus loin, celles que nous proposons dans notre mémoire—nous permettront de fournir une aide plus importante que ce que nous pouvons offrir jusqu'à présent.

M. James: Selon les bonnes vieilles pratiques en matière de prêts.

Mr. Marin (Gaspé): Mr. Rogers, I was quite excited at the beginning of your presentation. I hope I will be as excited after asking my questions.

[Texte]

Pourriez-vous s'il vous plaît me dire. . .

M. Vien: Attendez un peu! Je pense que vous devriez répéter ce que vous avez dit au début. C'était très bien.

M. Marin: Merci, monsieur Rogers. J'ai été emballé, au début, par votre présentation. J'espère que, prenant votre parole, je vais demeurer emballé. J'aurais deux questions précises.

Comme marge de crédit, à l'heure actuelle, combien faites-vous payer le taux de base en général? Le minimum et le maximum en sus du taux de base en général?

Mr. Rogers: It depends on each individual situation, on the purpose of the loan and on the creditworthiness of the borrower.

M. Marin: La marge de crédit en affaires: vous demandez le *prime rate* plus un demi, ou plus, pour le meilleur ou plus trois et demi pour le moins bon? Quelle est votre marge de crédit?

Mr. Rogers: It varies depending upon the situation. It can be prime plus one and a half, as you said. It can be prime plus two, prime plus two and a quarter. It all depends on the individual situation.

Mr. Marin: What is the maximum?

Mr. Rogers: There is no maximum. There's no substitute for quality. You can't price it to the point where it will enable you to make a loan that was indeed sensible at the time it was advanced.

M. Marin: Alors, peut-être est-ce une réponse que vous ne pouvez pas donner, monsieur, mais je sais que lorsque d'autres banques demandent le *prime rate* plus trois et demi, cela veut dire qu'elles ne sont pas intéressées. J'aurais voulu savoir à quel taux d'intérêt vous n'êtes pas intéressé à intervenir.

Ma deuxième question, monsieur le président. Vous avez certaines succursales en régions. Dans les régions les plus éloignées, vos succursales sont moins nombreuses. Dans la Gaspésie, qui fait 800 milles de tour, vous avez une succursale à Gaspé même qui se trouve à la pointe de la péninsule et la suivante est à 200 milles. Dans votre désir d'être dynamiques et de compétitionner avec les succursales des autres banques, avez-vous un plan ou êtes-vous en train de former un plan pour atteindre la population et leur vendre votre idée que votre banque est meilleure que les autres?

• 1700

Mr. Rogers: On your first question, there is no maximum. Obviously, beyond a reasonable rate, 2.5% or so, one starts to question the validity of the deal.

On your second question relative to our going out and indeed marketing the product we're talking about, the SBLA in an enhanced fashion, it's our intent to do it from coast to coast. Obviously, to a great extent it's based on where our people are represented. We are always looking at ways and means of trying to expand that representation.

The Acting Chairman (Mr. Cole): Thank you, Mr. Rogers, for appearing before us today.

Mr. Mills: Mr. Chairman, can I just ask one short question? It will take only 10 seconds.

[Traduction]

Could you please tell me. . .

Mr. Vien: Wait a minute! I think you should repeat what you have just said. It was quite good.

Mr. Marin: Thank you, Mr. Rogers. I was excited, at the beginning, by your presentation. I hope that I will be just as excited after asking my questions. I would like to ask you two specific questions.

At the present time, how much do you generally charge besides the prime rate for a line of credit? What are, generally speaking, the minimum and the maximum you charge on top of the prime rate?

M. Rogers: Ça dépend de chaque cas, de l'objectif du prêt et de la solvabilité de l'emprunteur.

Mr. Marin: For a business line of credit you charge the prime rate plus one and a half, or more, for your best client or plus three and a half for the worst? How much do you charge for a line of credit?

M. Rogers: Ça dépend de la situation. Dans certains cas, ce sera le taux préférentiel plus un et demi, comme vous l'avez dit. Mais nous pouvons également demander le taux préférentiel plus deux ou plus deux et quart. Tout dépend de la situation particulière.

M. Marin: Quel est le maximum?

M. Rogers: Il n'y a pas de maximum. Rien ne remplace la qualité. On ne peut pas fixer un niveau pour ce qui est de consentir un prêt qui est raisonnable.

Mr. Marin: Well, perhaps that is a question you cannot answer, sir, but I know that when other banks charge the prime rate plus three and a half, that means they are not interested. I would have liked to know at what rate you are no longer interested in lending.

My second question, Mr. Chairman. You have branches in the regions. The more isolated the regions, the fewer the branches. In the Gaspé Peninsula, which covers an area of 800 miles, you have a branch in Gaspé, which is on the tip of the peninsula and another branch two hundred miles away. In your desire to be dynamic and to compete with the branches of other banks, do you have a plan or are you preparing a plan to reach the people and sell them your idea that your bank is the best?

M. Rogers: Pour répondre à votre première question, il n'y a pas de maximum. De toute évidence, au-delà d'un taux raisonnable, soit d'environ 2,5 p. 100, on se pose des questions sur la validité de l'entente.

En ce qui concerne votre deuxième question sur la possibilité pour nous de commercialiser le produit dont nous parlons, la loi améliorée sur les prêts aux petites entreprises, eh bien, nous comptons certainement le faire à l'échelle du pays. Cela dépendra bien sûr des endroits où nous sommes représentés. Mais nous recherchons toujours des façons de rehausser notre représentation.

Le président suppléant (M. Cole): Merci, monsieur Rogers, d'avoir bien voulu comparaître devant nous aujourd'hui.

M. Mills: Monsieur le président, pourrais-je poser encore une courte question? Cela prendra à peine 10 secondes.

[Text]

When you talked earlier about your small business lending rate at a point below prime, do you have an upward limit on the line of credit you give to small businesses for that rate?

Mr. Rogers: The small business lending rate applies to loans \$100,000 and under.

The Acting Chairman (Mr. Cole): Mr. Rogers, we're sorry for the mix-up, who was appearing when. That's what happens in this place. We appreciate your candour.

We now ask the people from the Canadian Bankers' Association to please come forward.

Gentlemen, we'd appreciate it if you could introduce yourselves. Then we'll have your presentation. You can see by the course of action today there are a lot of questions people want to ask. We'd appreciate it if you'd keep your brief as short as possible. Then we'll get right into it.

Mr. Warren Walker (Vice-President, Canadian Commercial Banking, Bank of Nova Scotia; Chair, Independent Business Committee, Canadian Bankers' Association): I'm Warren Walker, and I'm here from the Bank of Nova Scotia.

Mr. Gerry Lukassen (Senior Vice-President, Independent Business and Agriculture for the CIBC; Canadian Bankers' Association): I'm Gerry Lukassen from CIBC.

Mr. Brian Farlinger (Director of Commercial Affairs, Canadian Bankers' Association): I'm Brian Farlinger with the Canadian Bankers' Association.

Canadian chartered banks are committed to serving the small business sector. This sector represents about 25% of bank business loans and about 80% of our business customers by number. The banks compete aggressively for viable small businesses with good prospects. CBA statistics show that as of October 31, 1992, the "big six" banks held about \$24.5 billion in small business loans, including commercial mortgages. This represents an increase of 3.8% over the previous year.

Banks have been approved lenders and very active participants in the delivery of the SBLA program since it first came into force in January 1961. The program is intended to serve the higher-risk sector of the small business customers. The SBLA has been useful for start-up companies, companies in emerging industries, companies with inadequate equity, companies financing leasehold improvements and franchises. It is sometimes used as an element of a financing package, especially for a customer to whom a bank wishes to make available the government's interest rate subsidy.

[Translation]

Tout à l'heure, vous avez parlé d'un taux au débiteur d'un point en-dessous du taux préférentiel pour les petites entreprises. Y a-t-il un plafond pour les marges de crédit, s'il est accordé aux petites entreprises à ce taux?

M. Rogers: Ce taux de prêt pour les petites entreprises s'applique aux prêts de 100 000\$ et moins.

Le président suppléant (M. Cole): Monsieur Rogers, je suis désolé qu'il y ait eu confusion quant à qui comparaisait à quel moment. Cela arrive parfois ici. Nous vous remercions de votre franchise.

Nous prions maintenant les représentants de l'Association des Banquiers canadiens de prendre place.

Messieurs, veuillez d'abord vous présenter. Puis, vous pourrez faire vos remarques liminaires. Comme vous avez pu le constater, nous avons beaucoup de questions à poser et c'est ce que nous pourrions faire dès que vous aurez terminé votre exposé. Nous vous saurions gré d'être aussi brefs que possible.

M. Warren Walker (vice-président, Banque et Commerce au Canada, Banque de Nouvelle-Écosse; président, Comité de l'Entreprise indépendante, Association des banquiers canadiens): Je m'appelle Warren Walker, et je représente ici la Banque de Nouvelle-Écosse.

M. Gerry Lukassen (vice-président principal, Entreprise indépendante et agriculture, CIBC; Association des banquiers canadiens): Je m'appelle Gerry Lukassen, et je suis délégué de la CIBC.

M. Brian Farlinger (directeur des Affaires commerciales, Association des banquiers canadiens): Je m'appelle Brian Farlinger, et je représente l'Association des banquiers canadiens.

Les banques à charte du Canada ont pris l'engagement de servir le secteur des petites entreprises à qui sont accordés environ 25 p. 100 des prêts à l'entreprise et qui représentent à peu près 80 p. 100 de nos clients. Les banques se livrent une concurrence acharnée pour compter parmi leurs clients les petites entreprises qui ont de bonnes perspectives d'avenir. Les chiffres statistiques de l'ABC montrent que le 31 octobre 1992, les six grandes banques détenaient environ 24,5 milliards de dollars en prêts aux petites entreprises, y compris les hypothèques commerciales. Cela représente une augmentation de 3,8 p. 100 par rapport à l'année précédente.

Les banques sont des prêteurs agréés et des participants actifs au sein du Programme de la Loi sur les prêts aux petites entreprises depuis l'entrée en vigueur de cette loi, en janvier 1961. Le programme vise à répondre aux besoins du secteur à gros risque des petites entreprises. La Loi sur les prêts aux petites entreprises a été utile pour les entreprises émergentes, les sociétés des secteurs nouveaux, les entreprises aux avoirs insuffisants et les entreprises désireuses de financer des améliorations locatives et des franchises. Le Programme des prêts aux petites entreprises constitue parfois un des éléments d'un ensemble de mesures de financement, particulièrement pour les clients à qui la banque est disposée à accorder le taux d'intérêt subventionné par le gouvernement.

[Texte]

While the SBLA program is fundamentally sound and well-conceived, volumes have declined significantly since the mid-1980s. Bankers became dissatisfied with some of the features of the SBLA, including the high number of lost claim rejections and the inability of a customer to transfer an SBLA loan to the institution of his choice.

CBA first raised these concerns with senior bureaucrats and the Minister Responsible for Small Businesses in June and July 1986. Bill C-99 is therefore the culmination of a lengthy consultation period. While Bill C-99 does not adopt market pricing, which CBA had advocated, it does move a step in the right direction by increasing the maximum remuneration to a bank to prime plus 1.5%. Giving borrowers the option of fixed-or floating-rate financing will make the program more attractive to small businesses.

• 1705

Increasing the maximum loan size and eligibility criteria will make the program more relevant in today's economy, and we look forward to working with government officials to simplify the application and documentation process.

Bill C-99 represents a significant improvement in the SBLA and it is a program we would work to promote.

Lenders under the SBLA are required to secure loans pursuant to ordinary commercial practices. In many instances this means that a small business is required to provide a personal guarantee. There are good policy reasons for insisting on personal guarantees. They tie the principal personally to the fortunes of the business, and provide a strong motivation for the principal to work diligently at making the firm a success.

In many small businesses there is little owner's equity and little collateral security, and personal assets of the principal constitute the only real equity available to the business. In our opinion, it is essential that the SBLA continue to require the borrower, in appropriate circumstances, to provide a personal guarantee.

Governments, the bank, and the borrower should all be personally liable to some extent if the venture being financed fails. It would be possible to limit the amount of the personal guarantee provided by the borrower to 25% of the amount of the loan if other parameters of the program were changed.

If the risk-sharing ratio were changed to 90-10 and the remuneration to a bank was changed to prime plus 1.75%, this would offset the reduced personal security being offered.

A limited guarantee would still provide that the borrower has a stake in the success of the SBLA loan but would also enable some borrowers to obtain more working capital assistance than they might otherwise qualify for.

[Traduction]

Le Programme des prêts aux petites entreprises est essentiellement bon et bien conçu, mais le volume de prêts accordé grâce à ce programme a baissé de façon significative depuis le milieu des années 80. Les banquiers sont devenus insatisfaits de certains aspects de la Loi sur les prêts aux petites entreprises, y compris le nombre élevé de rejets de créances perdues et l'incapacité pour les clients de transférer les prêts accordés aux termes de la loi à l'institution financière de leur choix.

L'ABC a fait part de ses préoccupations aux hauts fonctionnaires et au ministre responsable des petites entreprises en juin et juillet 1986. Le projet de loi C-99 constitue donc l'aboutissement d'une longue période de consultation. Ce projet de loi ne prévoit pas l'établissement de prix en fonction du marché comme l'avait préconisé l'ABC, mais il nous permet d'aller dans la bonne direction puisqu'il augmente la rémunération maximale des banques au taux préférentiel majoré de 1,5 p. 100. Le programme sera encore plus attrayant pour les petites entreprises puisque les emprunteurs auront la possibilité de choisir entre un taux fixe et un taux variable.

On a adapté le programme à l'économie contemporaine en augmentant le montant maximal des prêts et les critères d'admissibilité. Nous sommes disposés à collaborer avec le gouvernement en vue de simplifier le processus de documentation et de demande de prêt.

Le projet de loi C-99 améliore de beaucoup la Loi sur les prêts aux petites entreprises et nous nous engageons à promouvoir ce programme.

Aux termes de la Loi sur les prêts aux petites entreprises, les prêteurs doivent garantir les prêts conformément aux pratiques commerciales habituelles. Souvent, cela signifie que les propriétaires de petites entreprises doivent fournir une garantie personnelle; il est donc justifié d'insister pour que ces garanties soient données. Ces garanties lient personnellement le débiteur principal au succès de son exploitation et le motivent à travailler avec diligence au succès de son entreprise.

Bon nombre de propriétaires de petites entreprises ont peu d'avoires et ne peuvent offrir que peu de biens en garantie; souvent, les biens personnels du propriétaire constituent les seuls avoires de l'entreprise. À notre avis, il est essentiel que la Loi sur les prêts aux petites entreprises continue d'exiger de l'emprunteur qu'il donne une garantie personnelle, lorsque les circonstances l'indiquent.

Les gouvernements, les banques et les emprunteurs devraient tous être personnellement responsables, dans une certaine mesure, de l'échec des entreprises financées ainsi. On pourrait limiter à 25 p. 100 du montant du prêt la garantie personnelle, à condition que d'autres paramètres du programme soient modifiés.

Si le coefficient de partage du risque était plutôt de 90-10 et que la rémunération de la banque équivalait au taux préférentiel majoré de 1,75 p. 100, cela compenserait pour les garanties personnelles réduites qui seraient offertes.

Même s'il ne donnait qu'une garantie limitée, l'emprunteur aurait intérêt à ce que son entreprise soit florissante. Cela permettrait par ailleurs à d'autres emprunteurs d'obtenir davantage d'aide aux fonds de roulement qu'il ne leur aurait été possible autrement.

[Text]

If the provision in Bill C-99 permitting SBLA loans to be extended with respect to the purchase of fixed assets in the previous three months were extended to six months, this would further assist some small businesses in raising working capital.

It is important that a reformed SBLA be successfully implemented. I wish to assure you that once the SBLA is passed we will move quickly to ensure that guidelines for account managers on the new program are disseminated throughout our branch network.

I have left on the table copies of our booklet on financing a small business as well as a number of fact sheets dealing with women entrepreneurs, venture capital and collateral security. It is our intention to produce a fact sheet on the SBLA in this same form which would be available to business customers. We would also be willing to disseminate government publicity through the branch network. In short, we would like to work it all out to promote a revitalized SBLA.

We'd welcome your questions.

The Acting Chairman (Mr. Cole): Thank you very much, Mr. Farlinger.

Mr. Hughes was the first person I had on my list.

Mr. Hughes: I'd like to thank the representatives of the Canadian Bankers' Association for joining us this afternoon.

I know we all have some questions for you, but just as an opening comment. . . I'm sure you know that in many parts of the country bankers are less popular than politicians.

An hon. member: That's impossible.

Mr. Hughes: In fact, I hear frequently from small business people who are very concerned about access to capital, and who are surprised to learn of the small business loans program, which hasn't been taken up in the past.

What additional assurance can you give us? Can you give us any firm commitment here today that this will increase access to capital for small businesses in total percentage? Can you give us any sense of that?

Mr. Walker: It would be very difficult to commit to specifics, Mr. Hughes. We will certainly, as I think Mr. Farlinger indicated, be promoting the program, and I think I have that assurance from each and every one of the individual banks. They all have plans to do various promotional activities, produce brochures, etc.

• 1710

Mr. Lukassen: I would echo that. I would also say that Bill C-99 does broaden access to the point where I would be surprised if there wasn't an increase in the uptake on the program compared to the existing program. I have some confidence in that happening.

[Translation]

Si les dispositions du projet de loi C-99 permettaient l'octroi de prêts aux termes de la Loi sur les prêts aux petites entreprises pour l'achat d'immobilisations pendant les six mois précédents et non plus les trois mois précédents, on pourrait aider davantage les petites entreprises à obtenir des fonds de roulement.

Par ailleurs, il importe que la loi modifiée soit bien mise en oeuvre. Je peux vous assurer que, dès que ce projet de loi sera adopté, nous nous empresserons de faire parvenir des directives pour la mise en oeuvre du programme à tous les gestionnaires de comptes de nos succursales.

Je vais laisser ici des exemplaires de notre brochure sur le financement des petites entreprises ainsi que des feuilles d'information sur les femmes entrepreneures, le capital de risques et les garanties. Nous comptons aussi produire une note d'information sur la Loi sur les prêts aux petites entreprises qui sera mise à la disposition de nos clients d'affaires. Nous serions en outre disposés à distribuer des documents gouvernementaux par l'entremise de nos succursales. Bref, nous sommes bien décidés à promouvoir une loi revitalisée sur les prêts aux petites entreprises.

Nous sommes maintenant à votre disposition pour répondre à vos questions.

Le président suppléant (M. Cole): Merci beaucoup, monsieur Farlinger.

M. Hughes est le premier sur ma liste.

M. Hughes: Je remercie les représentants de l'Association des banquiers canadiens d'avoir bien voulu se joindre à nous cet après-midi.

Je sais que nous aimerions tous vous poser des questions, mais en guise d'introduction, je vais commencer par quelques remarques. Vous savez fort bien que dans maints endroits du pays, les banquiers sont moins populaires que les politiciens.

Une voix: C'est impossible!

M. Hughes: En fait, des propriétaires de petites entreprises me disent souvent que l'accès au capital est une source de préoccupations pour eux et ils sont tout étonnés d'apprendre qu'il existe un programme de prêt aux petites entreprises, programme dont ils n'ont jamais profité dans le passé.

Quelle assurance pouvez-vous nous donner aujourd'hui? Pouvez-vous vous engager à faciliter l'accès au capital pour les petites entreprises, en pourcentage total? Seriez-vous prêts à prendre cet engagement?

M. Walker: Il est difficile pour nous de prendre des engagements particuliers, monsieur Hughes. Comme l'a indiqué M. Farlinger, nous allons certes promouvoir le programme et, à ce chapitre, j'ai l'engagement de chacune des banques que nous représentons. Elles planifient déjà diverses activités promotionnelles, la production de brochures, etc.

M. Lukassen: Je suis du même avis. J'ajoute que le projet de loi C-99 augmente les possibilités d'accès à l'information, à tel point que je serais surpris que le programme ne soit pas beaucoup mieux compris que le programme en vigueur. Je suis convaincu que ce sera le cas.

[Texte]

Mr. Hughes: Okay. I'm sure my colleagues here and I know many of my constituents would welcome the increased access to information about the program. That's very helpful. I presume you would include this as part of the normal training program of the loans managers and loans officers in the banks.

Mr. Lukassen: I can confirm that's the case. We all have training programs, obviously. There are extensive training programs for account managers. These training programs have been reviewed in some depth over the course of the last two years as a result of research the Canadian Bankers' Association conducted which indicated that there were certain gaps customers were looking for us to fill in the training area, and that has been done. The small business loans program is an integral part of those training programs.

Mr. Walker: We also appreciate that time is of the essence with this. I think we'll all be making some special efforts to do something very quickly—

The Acting Chairman (Mr. Cole): Agreed.

Mr. Walker: —once the enabling legislation is passed and proclaimed, to make sure that the materials are in the network and that people do receive the information and training they require to help them. Amongst other things, we'll work to help distinguish in the public's mind what has changed under the program, because there is some confusion out there today. There are people coming into our branches today thinking that they can get a loan of \$200,000 under this program, and that's not the case. The limit is still \$100,000.

We'll all be moving very quickly once we do know the final terms and conditions and what the legislation will contain. Mr. Farlinger mentioned a fact sheet, in addition to which my institution, and I'm sure many of the others, will be producing very specific brochures for this program, which is something we've not done in the past. We've tended to distribute materials but we will be producing a very specific brochure and taking it out and proactively promoting it.

We have a sense that—and I picked up on your comment about bankers being less popular than some of the elected representatives across the country. I've also heard that said in various places across the country. We're interested in being perceived as proactive participants in the success of this program.

Mr. Hughes: Are you speaking for all of the CBA? Can we get the same sort of commitment from all of the CBA, in addition to the Bank of Nova Scotia?

Mr. Walker: I chair the independent business committee of the Canadian Bankers' Association and Mr. Lukassen is one of the members of my committee. We're here speaking for the CBA, based on meetings and discussions that we've collectively had with all the banks. So we speak for the group.

Mr. Hughes: Great. Thank you.

Mr. James: Thank you, gentlemen. You're suggesting that there be 25% personal security. Is that 25% of the purchase?

[Traduction]

M. Hughes: Très bien. Je suis certain que mes collègues et bon nombre de mes électeurs se réjouiront à l'idée que l'on pourra obtenir beaucoup plus de renseignements au sujet du programme. Cela est très utile. Je suppose que cela fait partie du programme courant de formation des gestionnaires de prêts et des agents de prêts des banques.

M. Lukassen: Parfaitement. Nous appliquons tous des programmes de formation, cela va sans dire. Il existe des programmes de formation intensifs à l'intention des directeurs des comptes. Au cours des deux dernières années, ces programmes de formation ont fait l'objet d'un examen minutieux à la suite des recherches effectuées par l'Association des banquiers canadiens, selon lesquelles les clients comptaient sur nous pour combler certaines lacunes dans le secteur de l'information, ce qui a été fait. Le programme des prêts aux petites entreprises fait partie intégrante de ces programmes de formation.

M. Walker: Nous comprenons également qu'il faut agir au plus tôt. Nous ferons tous des efforts particuliers en vue d'agir rapidement. . .

Le président suppléant (M. Cole): Entendu.

M. Walker: . . . lorsque la loi habilitante sera adoptée et proclamée, pour nous assurer que toute la documentation est disponible et que les gens reçoivent l'information et la formation dont ils ont besoin. Entre autres choses, nous nous efforcerons d'expliquer clairement à la population ce qui a changé aux termes du programme, car il règne une certaine confusion à ce sujet à l'heure actuelle. Il y a des gens qui se présentent actuellement à nos succursales dans l'idée d'obtenir un prêt de 200 000\$ en vertu de ce programme, ce qui n'est pas le cas. La limite est encore de 100 000\$.

Nous prendrons sans délai les mesures qui s'imposent dès que nous connaîtrons les modalités définitives et la teneur du projet de loi. M. Farlinger a parlé d'un bulletin, en plus duquel ma banque, et bon nombre des autres, j'en suis certain, publieront des brochures très précises concernant ce programme, ce que nous n'avons pas fait dans le passé. En général, nous avons distribué de la documentation mais nous préparerons une brochure très précise et nous ferons une promotion dynamique du programme.

Nous estimons que. . . mais je reviens à votre observation selon laquelle les banquiers sont moins populaires que certains représentants élus dans le pays. J'ai entendu le même commentaire un peu partout au Canada. Nous voulons être considérés comme des participants actifs à la réussite de ce programme.

M. Hughes: Parlez-vous pour l'ensemble de l'Association des banquiers canadiens? Pouvons-nous obtenir le même engagement de tous ses membres, outre celui de la Banque de Nouvelle-Écosse?

M. Walker: Je préside le comité d'entreprises indépendantes de l'Association des banquiers canadiens et M. Lukassen fait partie de mon comité. Nous sommes ici à titre de représentants de l'Association, à la suite de réunions et de discussions que nous avons tous eues avec toutes les banques. Nous parlons donc au nom du groupe.

M. Hughes: C'est excellent. Je vous remercie.

M. James: Merci, messieurs. Vous nous dites qu'il y aura une garantie personnelle de 25 p. 100. S'agit-il de 25 p. 100 de l'achat?

[Text]

Mr. Farlinger: I was suggesting a maximum of 25% of the loan amount taken as a personal guarantee. It's not a requirement to take a personal guarantee. You heard previously that one of our members doesn't want to have personal guarantees under this program, so it would depend on the circumstances.

Mr. Walker: By way of clarification, Mr. James, we're suggesting that, as Mr. Farlinger said, we believe we can undertake to limit personal guarantees to 25% of the original amount of the loan granted, for some of the same reasons that Mr. Rogers earlier indicated.

We believe this is one mechanism of ensuring that the borrower retains a commitment to respect the obligation but also retains the lion's share of whatever personal worth, assets and other security he might have for purposes of being able to raise money outside of the SBLA.

• 1715

We believe it's prudent to have the opportunity to continue to take that personal commitment, so that we can have the flexibility to judge on a loan-by-loan, case-by-case basis what's most appropriate and what's most reasonable and prudent under the circumstances. We're therefore advocating a limitation on those personal guarantees, which can be used at our discretion.

As Mr. Farlinger indicates, there's no requirement necessarily to take a guarantee. I can tell you that you will see competition out there. If, as one of the banks that was here earlier indicates, they're prepared to do them without personal guarantees, that will be certainly a very competitive and contentious issue. That's great, because people will have opportunities to compete on some of these issues. We think it should be available up to a limit of 25%, and that's to ensure that the lion's share of an individual's personal security will be obtained from outside working capital loans.

Mr. James: I know your heart's in the right place, and I know you want to tell the government all the good things that the bankers are doing. But that's gone on through all the years I've been around; the old SBLA was always good news, and hey, we're not doing anything wrong.

Now we're going to do brochures and we're going to advertise. We're going to do all sorts of things. I appreciate that; it may help. But what we're trying to do is help a segment that's not been helped. It's really hard for me to find out from anybody who they are, for anybody to describe them. We constantly go back to good lending practices and risk assessment. I don't know how we can feel easy that this is going to happen when it's on a case-by-case basis and so on.

How do we get some kind of a broad, good fuzzy feeling that there isn't going to be a segment there... that now it's going to be helped by the amendments in Bill C-99 and all these new goodies you've undoubtedly been negotiating with the minister?

[Translation]

M. Farlinger: J'ai proposé qu'un maximum de 25 p. 100 du montant du prêt soit prélevé à titre de garantie personnelle. Cette garantie personnelle n'est pas obligatoire. Vous avez entendu dire tout à l'heure que l'un de nos membres ne souhaite pas prendre de garanties personnelles en vertu de ce programme, et tout dépendra des circonstances.

M. Walker: Pour être plus précis, monsieur James, à notre avis, comme l'a dit M. Farlinger, nous pensons pouvoir nous engager à limiter les garanties personnelles à 25 p. 100 du montant du prêt initial consenti, pour les mêmes raisons que celles indiquées par M. Rogers.

À notre avis, ce mécanisme permet de s'assurer que l'emprunteur s'engage à respecter cette obligation, mais conserve également la part du lion de tous les biens et valeurs personnelles, et autres garanties qu'il est susceptible d'avoir, pour mobiliser des fonds en dehors de la Loi sur les prêts aux petites entreprises.

À notre avis, par mesure de prudence, il faut pouvoir continuer d'exiger cet engagement personnel, pour que nous ayons toute latitude de prendre une décision adaptée à chaque cas, à chaque demande de prêt, quant à ce qu'il convient et qu'il est raisonnable et prudent de faire dans les circonstances. C'est pourquoi nous préconisons une limite à ces garanties personnelles, dont nous userons à notre discrétion.

Comme l'a dit M. Farlinger, la garantie personnelle n'est pas obligatoire. Je peux vous dire que vous allez voir la concurrence à l'oeuvre dans ce domaine. Si, comme l'ont déclaré tout à l'heure les responsables d'une banque, ces derniers sont disposés à accorder des prêts sans garantie personnelle, cela suscitera sans nul doute beaucoup de concurrence et de controverse. C'est très bien, parce que les gens pourront se faire concurrence dans certains de ces domaines. Nous estimons que la garantie personnelle devrait aller jusqu'à 25 p. 100 au plus, afin de garantir que la part du lion de la garantie personnelle d'un emprunteur sera obtenue par d'autres moyens que celui des prêts pour alimenter le fonds de roulement.

M. James: Je sais que vous êtes animé de bonnes intentions, et je sais que vous tenez à informer le gouvernement de toutes les bonnes choses que font les banquiers. Mais il en a toujours été de même depuis que je suis en politique; l'ancienne loi sur les prêts aux petites entreprises a toujours été considérée comme une bonne nouvelle et les banques nous disaient candidement qu'elles ne faisaient rien de mal.

Nous allons maintenant publier des brochures et faire de la publicité. Nous allons faire toutes sortes de choses. J'approuve cette initiative car elle sera peut-être utile. Toutefois, nous essayons en fait d'aider un secteur qui n'a pas reçu d'aide jusqu'ici. Il m'est très difficile de savoir de qui il s'agit, ou d'en obtenir une description de la part de qui que ce soit. Nous en revenons sans cesse aux bonnes pratiques de prêts et à l'évaluation des risques. Je ne vois pas ce qui pourrait nous convaincre que les choses vont changer si les décisions sont prises au cas par cas et ainsi de suite.

Comment pouvons-nous être convaincus qu'il ne s'agira pas d'un secteur... que nous allons lui venir en aide grâce aux modifications prévues dans le projet de loi C-99 et à toutes ces bonnes choses que vous avez sans nul doute négociées avec le ministre?

[Texte]

I mean, who are they? Suppose I, as a conventional borrower, go in and say I need \$100,000 and the rate is 1% over prime. Then there are other people you want more than 1%... and there are some that come under the SBLA. Who are they? Whom are we going to get? Can you tell me who they are?

Mr. Lukassen: I think it would be difficult to put a box around them and describe them.

Mr. James: Yes, but we don't see the box. You've got to describe them.

Mr. Lukassen: Maybe I could take a minute and go through what would happen if someone came in and put a capital loan proposal in front of one of our lenders. If that proposal met the criteria under one of our conventional loan products, that's what would happen. If the proposal did not meet that criteria, you would look at a program such as the Small Business Loans Act. With the added feature of having an 85% or 90% government guarantee behind the program, that might be enough to satisfy the underwriting criteria that the particular lender is looking for. If that's not enough, obviously the loan gets declined. So it's a continuum, if you will, and it's all part of the individual risk assessment process.

I can't suggest to you that there's this certain class of borrower who will be helped by this program and describe them for you in very clear terms, but I can say to you that if conventional products or conventional lending vehicles are not appropriate for a particular customer, that particular group of clients is helped by this program. I think the profile of the existing borrowers of the Small Business Loans Act would reflect that. Many of them—I believe it's something like 60%—have been in business for less than three years.

This is the type of borrower who had difficulty in borrowing by using more conventional credit products. That is the group that would benefit most from this particular program.

Mr. James: In *The Globe and Mail*, Ian Donald, director general of the entrepreneurial office of Industry, Science and Technology, says the banks are still hesitant to lend to small firms. This is, you know, the bureaucrat who heads up the... He may even be sitting here; I don't know.

Okay, but you have not been lending under the SBLA. You're now saying, I guess, that we're now going to have a new catchment because of the 90%. That makes us feel better. And as you suggest, you wanted to go up to 1 3/4%, and you wanted another 1/4% max. Those two things seem to be a big reason. Now we're going to have you move into an area that you are not moving into. From my experience out there, your bankers were using the very same good lending practices and risk assessment for the SBLA as they were using for their conventional loans.

[Traduction]

Ce que je veux savoir... de qui s'agit-il? Supposez que, à titre d'emprunteur ordinaire, je me présente à l'une de vos succursales en demandant un emprunt de 100 000\$, et que le taux d'intérêt soit de 1 p. 100 au-dessus du taux préférentiel. Puis il y a d'autres emprunteurs desquels vous exigez plus de 1 p. 100... et il y en a aussi qui sont assujettis à la Loi sur les prêts aux petites entreprises. De qui s'agit-il? Qui allons-nous toucher? Pouvez-vous me le dire?

M. Lukassen: Il serait difficile d'établir des paramètres et d'en faire une description exacte.

M. James: Oui, mais nous ne voyons pas les paramètres. Il faudrait nous les décrire.

M. Lukassen: Je pourrais peut-être pendant un instant vous parler de ce qui se produira si quelqu'un soumet une demande d'emprunt en capital à l'un de nos organismes de prêt. Si cette proposition est conforme aux critères visant l'octroi de l'un de nos prêts ordinaires, c'est ce qui se passera. Si la demande n'est pas conforme à ces critères, il faudra recourir à un programme comme celui prévu dans la Loi sur les prêts aux petites entreprises. Puisque, en vertu de ce programme, il y a une garantie du gouvernement de l'ordre de 85 ou 90 p. 100, cela suffira peut-être à répondre aux critères en matière de garantie que recherche le prêteur en question. Si cela ne suffit pas, la demande de prêt sera manifestement rejetée. Il s'agit donc, si l'on peut dire, d'un processus continu et tout cela fait partie du mécanisme d'évaluation des risques.

Il m'est impossible de vous dire que ce programme va aider telle ou telle catégorie d'emprunteurs et de vous la décrire de façon précise; je peux toutefois vous dire que si les prêts ordinaires ou les mécanismes de prêts ordinaires ne conviennent pas à un client donné, le groupe de clients en question tirera profit de ce programme. Le profil des emprunteurs actuels se prévalant de la Loi sur les prêts aux petites entreprises en tiendra compte. Bon nombre d'entre eux—près de 60 p. 100, sauf erreur—sont en affaires depuis moins de trois ans.

C'est cette catégorie d'emprunteur qui a eu des difficultés à emprunter grâce au système de crédit ordinaire. C'est le groupe qui profitera le plus de ce programme.

M. James: Selon un article du *Globe and Mail*, Ian Donald, directeur général du bureau dit de l'entrepreneuriat du ministère de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie, déclare que les banques hésitent encore à consentir des prêts aux petites entreprises. Je veux parler du fonctionnaire qui dirige le... il est peut-être même présent aujourd'hui, je n'en sais rien.

Entendu, donc, mais vous n'avez pas consenti de prêts au terme de la Loi sur les prêts aux petites entreprises. Vous dites maintenant, je suppose, que vous allez desservir un nouveau secteur en raison des 90 p. 100. Cela nous reconforte. Et comme vous le dites, vous vouliez aller jusqu'à 1 3/4 p. 100 et demandiez encore 1/4 p. 100 au maximum. Ces deux motifs semblent assez importants. Nous allons maintenant vous faire intervenir dans un secteur dont vous étiez absents jusqu'ici. D'après mon expérience, vos banquiers ont eu recours aux mêmes bonnes pratiques de prêts et méthodes d'évaluation des risques pour les prêts consentis en vertu de la Loi sur les prêts aux petites entreprises que dans le cas de leurs prêts ordinaires.

[Text]

[Translation]

• 1720

Mr. Walker: May I just add a couple of comments to what Mr. Lukassen said?

You say we're not making loans under the SBLA. There were in the vicinity of \$400 million in loans granted last year under the SBLA, some \$300 million by the chartered banks. So there is considerable activity under the program. That activity has diminished drastically over the course of the past decade. It's down to 50% of what it was. If you want to facilitate access to credit for small business owners under this program, you have to consider a whole host and package of issues. We've talked about the need to improve the risk-sharing ratio from 85% to 90%. Risk, price, and issues of administration of losses are other points we have to very conscious of. If you reject claims on technicalities, when really loans are made under the spirit of the program, we have a serious problem with that, and that impacts—

Mr. James: That's a big one.

Mr. Walker: That's a big one.

Mr. James: That was a big inhibitor.

Mr. Walker: It's a very big one.

Mr. James: I understand what it is. But you're saying now this positive that you're speaking of—and I'm going off—is 90%.

Mr. Walker: That's right. And one final thing, Mr. James. You quoted something Mr. Donald wrote in *The Globe and Mail*. With respect to Mr. Donald, Mr. Farlinger cited some statistics saying that our loans to small business had increased 3.8% in the last year. Contrary to some of the anecdotal statements we hear in the press, loans are actually up in the past year.

Mr. James: But relative to a few years ago it's down quite a bit.

Mr. Lukassen: Not the overall loans, Mr. James, just the SBLA.

Mr. James: Yes, SBLA.

The Acting Chairman (Mr. Cole): Mr. Rodriguez, I know you'll be short, brief, and to the point, as you always are.

Mr. Rodriguez: I have the nice glossy book the CBA put out. This booklet was printed in 1992 and it's entitled *Financing a Small Business*. At no point in the book do you mention the Small Businesses Loans Act. There's nothing mentioned. So I said well maybe it's an oversight, and maybe you guys are on a new tack; in 1993 you might put something in here that people can write in. And sure enough, there's a little tag in here, to the reader: "If you would like

M. Walker: Puis-je ajouter une ou deux observations à ce qu'a dit M. Lukassen?

Vous dites que nous n'accordons pas de prêts en vertu de la LPPE. Il y a eu des prêts de l'ordre de 400 millions de dollars consentis l'an dernier en vertu de cette loi, dont près de 300 millions de dollars par les banques à Charte. Il y a donc énormément d'activité en vertu de ce programme. Cette activité a diminué considérablement depuis une dizaine d'années, pour atteindre la moitié de son niveau antérieur. Si vous voulez faciliter l'accès au crédit pour les chefs de petites entreprises en vertu de ce programme, il vous faut tenir compte de toute une foule de questions. Nous avons parlé de la nécessité de porter de 85 p. 100 à 90 p. 100 le ratio de partage des risques. Le risque, le prix et les questions de gestion des pertes sont d'autres facteurs dont nous devons tenir compte. Si vous rejetez les demandes de prêts pour des questions de forme, alors que les demandes d'emprunts sont faites en réalité dans l'esprit du programme, cela nous pose un gros problème et les répercussions...

M. James: C'est un gros problème.

M. Walker: En effet.

M. James: Cela a constitué une entrave importante.

M. Walker: Très importante.

M. James: Je comprends ce qu'il en est. Mais vous nous dites maintenant que le facteur positif dont vous parlez—et je m'en tiendrai là—c'est le ratio de 90 p. 100.

M. Walker: C'est exact. Une dernière chose, monsieur James. Vous avez cité des paroles attribuées à M. Donald dans le *Globe and Mail*. En ce qui le concerne, M. Farlinger a cité des chiffres statistiques selon lesquels les prêts que nous avons consentis à la petite entreprise ont augmenté de 3,8 p. 100 l'an dernier. Contrairement à certains propos rapportés dans la Presse, le nombre de prêts a en réalité augmenté l'an dernier.

M. James: Mais par rapport à il y a quelques années, il a légèrement diminué.

M. Lukassen: Pas pour l'ensemble des prêts, monsieur James, mais seulement pour les prêts consentis en vertu de la LPPE.

M. James: Oui, en vertu de la Loi sur les prêts aux petites entreprises.

Le président suppléant (M. Cole): Monsieur Rodriguez, je sais que vous serez bref et pertinent, comme toujours.

M. Rodriguez: J'ai sous les yeux le joli petit livre à couverture glacée publié par l'Association des banquiers canadiens. Cette brochure a été imprimée en 1992 et elle s'intitule *Le financement d'une petite entreprise*. Il n'y est jamais question de la Loi sur les prêts aux petites entreprises. Aucune mention n'en est faite. J'ai pensé qu'il s'agissait peut-être d'un oubli et que vous alliez peut-être suivre une nouvelle voie; en 1993, vous y ajouterez peut-être une

[Texte]

additional information on any of the following subjects, please check the appropriate box and mail the self-addressed card". Collateral, security, venture capital, women entrepreneurs. . . nothing there about Small Businesses Loans Act.

I want to tell you, you haven't really shown any kind of shall we say assiduity in promoting this. Here you have a book on small business loans and you don't even mention—

Mr. Farlinger: We deliberately excluded the government financial assistance programs because if you tried to draft one you'd end up with a book this thick by the time you do all the jurisdictions in Canada that have programs for small business.

Mr. Rodriguez: Yes, but surely if you want to spread the word that there is such a program available, you'd mention it. Surely that is important, because it might fit—

Mr. Farlinger: That's why we're adding another fact sheet to the series. In addition to the three mentioned there, we'll be doing one on the Small Businesses Loans Act.

Mr. Rodriguez: It just seems like it's an afterthought and now you expect us to believe. Somebody mentioned that now we have to trust you, that you are going to go out and make sure this information is available to small entrepreneurs. Is that what you're asking us, to trust you?

Mr. Farlinger: Yes, we've made the commitment publicly.

Mr. Rodriguez: So we're going to trust the banker.

Mr. Farlinger: If you've done it in the past.

Mr. Rodriguez: Yes, and we've sometimes regretted it, too.

Now you mentioned that you have \$413 million outstanding—

Mr. Farlinger: Under the SBLA?

Mr. Rodriguez: —as of 1991. But it was a billion in 1985. So it has dropped. It's decreased 59%, and that was all because of paperwork.

Mr. Farlinger: Also, remuneration was seen as not really adequate for the amount of work required by the banker to book one of these loans and to monitor it.

• 1725

Mr. Walker: We're comparing apples and oranges here, Mr. Rodriguez. When you look at the outstanding loans from 1985 to today you have to look at the former program. It carried a 100% government guarantee and the same remuneration as the SBLA does today, and we did not have, at the time you reference, some of the difficulties we had in subsequent years relative to our claims experience. That difficulty primarily surfaced late during the last recession. So circumstances have changed significantly.

[Traduction]

nouvelle rubrique pour permettre aux gens de faire leurs commentaires. Et en effet, il y a dans la brochure un feuillet à l'intention du lecteur où il est dit: «Pour obtenir de plus amples renseignements sur les sujets suivants, veuillez cocher la case correspondante et nous retourner la carte-réponse». Les sujets en question sont les garanties, le capital de risques, les femmes entrepreneurs, mais rien au sujet de la Loi sur les prêts aux petites entreprises.

Je prétends que le moins que l'on puisse dire, c'est que vous n'avez pas fait grand-chose pour promouvoir ce programme. Vous publiez une brochure sur les prêts aux petites entreprises dans laquelle vous ne signalez même pas. . .

M. Farlinger: Nous avons volontairement exclu les programmes d'aide financière gouvernementaux car si l'on essaye d'énumérer tous les paliers de gouvernement au Canada qui appliquent des programmes à l'intention des petites entreprises, on finira avec une brochure aussi grosse qu'un annuaire téléphonique.

M. Rodriguez: Oui, mais si vous voulez faire savoir que ce programme existe, il faut le signaler. C'est important, car cela pourrait. . .

M. Farlinger: C'est pourquoi nous avons ajouté un autre feuillet de renseignements à la série. Outre les trois sujets dont il est question ici, nous allons publier un feuillet sur la Loi sur les prêts aux petites entreprises.

M. Rodriguez: On dirait que cette idée vous est venue après coup et que vous essayez de nous convaincre. Quelqu'un a dit que nous devons maintenant vous faire confiance, que vous ferez en sorte que cette information soit diffusée parmi les petits entrepreneurs. Est-ce bien ce que vous nous demandez, de vous faire confiance?

M. Farlinger: Oui, nous avons pris publiquement cet engagement.

M. Rodriguez: Nous allons donc faire confiance au banquier.

M. Farlinger: Si vous l'avez fait par le passé.

M. Rodriguez: Oui, et parfois il nous est arrivé de le regretter.

Vous avez dit que vous avez 413 millions de dollars de prêts enregistrés. . .

M. Farlinger: Aux termes de la Loi sur les prêts aux petites entreprises?

M. Rodriguez: . . . en 1991. Toutefois, c'était un milliard de dollars en 1985. Il y a donc eu une diminution de 59 p. 100, et tout cela à cause de la paperasserie.

M. Farlinger: En outre, la rémunération ne paraissait pas suffisante pour tout le travail que devait faire le banquier en vue d'enregistrer l'un de ses prêts et d'en surveiller l'application.

M. Walker: Vous comparez des pommes à des oranges, monsieur Rodriguez. Si l'on considère les prêts enregistrés depuis 1985 à ce jour, il faut tenir compte de l'ancien programme. Il prévoyait une garantie du gouvernement de 100 p. 100 et la même rémunération que ce que prévoit la LPPE à l'heure actuelle; à l'époque dont vous parlez, nous ne connaissions pas certains problèmes qui ont surgi au cours des années suivantes en ce qui a trait aux demandes d'emprunt. Ce problème est apparu essentiellement vers la fin de la dernière récession. Les conditions ont donc fondamentalement changé.

[Text]

On the issue of trust, I would suggest to you that you should judge us on the facts, when you see what we do.

Mr. Rodriguez: Well, okay, but we were talking about the present SBLA, which offered you 1% above the prime rate and for which there was an 85% guarantee by the government, is that right?

Mr. Farlinger: The 1985 year actually still came under the former system, before the risk-sharing ratio was introduced. It was also a 15-month period, so the high number you're using is not exactly comparable to the other 12-month periods that show in the statistics.

Mr. Rodriguez: So if I mention the exact number of small business loans made, which decreased from \$34,741 in 1985 to \$10,640 in 1991, that's a decrease of 69%.

Mr. Walker: There's a couple of other factors you also have to bear in mind, Mr. Rodriguez. There's inflation, and a number of borrowers plateaued at well over—

Mr. Rodriguez: We've got that rate down to zero.

Mr. Walker: —that \$2 million in sales threshold and they no longer qualified for loans.

Mr. Rodriguez: You come in here now and you're asking this committee for 90%, not 85%, is that right? And you want 1.75% above the prime rate, is that correct?

Mr. Farlinger: Right.

Mr. Rodriguez: Now, what if you don't get that? Are you all going to be good boy scouts and still go out and promote if you don't get what you want?

Mr. Farlinger: Do you mean if we're going to have Bill C-99?

Mr. Rodriguez: Yes. If the committee and the government say no, the rate remains at 85%, and it remains half a percent.

Mr. Farlinger: We're certainly willing to promote Bill C-99. We see it as having significant enhancements to the SBLA.

Mr. Rodriguez: So you're willing to promote it. That's not as strong as before. Are you going to promote it?

Mr. Walker: The question, Mr. Rodriguez, is really one of uptake under the program. We're interested in seeing the maximum potential uptake into the program—

Mr. Rodriguez: This is a chicken-and-egg issue, this uptake business.

The Acting Chairman (Mr. Cole): Mr. Rodriguez, let the witness answer the question, please.

Mr. Rodriguez: Yes, I heard what he said; he answered.

Mr. Walker: I'm not finished.

Mr. Rodriguez: Oh, you didn't finish; I'm sorry.

Mr. Walker: The issue is uptake under the program. We've proposed a package of changes that alter the risk-sharing ratio and improve the remuneration, which would improve the uptake under the program, in our view. It would

[Translation]

S'agissant de la confiance, je vous propose de nous juger d'après les faits, c'est-à-dire nos actes.

M. Rodriguez: Très bien, mais nous parlions de la loi actuelle, aux termes de laquelle on offre 1 p. 100 au-dessus du taux préférentiel et pour laquelle il existait une garantie de 85 p. 100 assurée par le gouvernement, n'est-ce-pas?

M. Farlinger: En 1985, c'est l'ancien système qui continuait de s'appliquer, et c'était avant l'entrée en vigueur du ratio de partage des risques. Il s'agissait en outre d'une période de 15 mois, de sorte que le chiffre supérieur que vous citez ne peut pas vraiment se comparer à celui visant les autres périodes de 12 mois dont font état les statistiques.

M. Rodriguez: Si je mentionne le montant exact des prêts consentis aux petites entreprises, lequel est passé de 34 741\$ en 1985 à 10 640\$ en 1991, cela représente une diminution de 69 p. 100.

M. Walker: Il y a deux autres facteurs dont il faut tenir compte, monsieur Rodriguez. Il y a l'inflation, et un certain nombre d'emprunteurs ont dépassé largement. . .

M. Rodriguez: Nous avons ramené ce taux à zéro.

M. Walker: . . . le seuil des 2 millions de dollars de ventes, de sorte qu'ils n'étaient plus admissibles aux prêts.

M. Rodriguez: Vous êtes ici pour demander à notre comité une garantie de 90 p. 100, et non plus de 85 p. 100, n'est-ce-pas? En outre, vous voulez un taux équivalent à 1,75 p. 100 au-dessus du taux préférentiel, n'est-ce-pas?

M. Farlinger: C'est exact.

M. Rodriguez: Que se passera-t-il si vous n'obtenez pas ce que vous souhaitez? Allez-vous tous agir comme de bons petits gars et tout de même faire la publicité qui s'impose si vous n'obtenez pas ce que vous demandez?

M. Farlinger: Vous voulez dire si le projet de loi C-99 est adopté?

M. Rodriguez: Oui. Si le comité et le gouvernement refusent, la garantie sera maintenue à 85 p. 100 et le taux d'intérêt à 1/2 p. 100.

M. Farlinger: Nous sommes parfaitement disposés à promouvoir le projet de loi C-99. Selon nous, il représente d'énormes améliorations à la Loi sur les petites entreprises.

M. Rodriguez: Vous êtes donc prêts à le défendre. Cet argument n'est pas aussi virulent que le précédent. Allez-vous défendre ce projet de loi?

M. Walker: Tout dépend, monsieur Rodriguez, de la façon dont le programme sera compris. Nous souhaitons que les gens connaissent tous les détails voulus au sujet du programme. . .

M. Rodriguez: Tout cela revient au principe de la poule et de l'oeuf.

Le président suppléant (M. Cole): Monsieur Rodriguez, laissez le témoin répondre à la question, je vous prie.

M. Rodriguez: Oui, j'ai bien entendu ce qu'il a dit; il a déjà répondu.

M. Walker: Je n'ai pas terminé.

M. Rodriguez: Oh, vous n'aviez pas terminé, veuillez m'excuser.

M. Walker: Tout dépend de la participation au programme. Nous avons proposé une série de modifications qui changent le rapport relatif au partage des risques et améliorent la rémunération, ce qui devrait, selon nous,

[Texte]

improve the program's attractiveness and the access for small business to this loan guarantee program. Increased limits, improved remuneration, and reduced personal guarantees make up a whole package of things, in our view, which would improve access to credit for small business.

Now, your question was whether we would promote Bill C-99. The answer is yes, we'll also promote Bill C-99 if that's the enabling legislation. But if your objective—

Mr. Rodriguez: With all the booklets and everything?

The Acting Chairman (Mr. Cole): Mr. Rodriguez, please. The gentleman is trying to answer and he's in the middle of his statement; you're trying to get it going. Mr. Walker, please finish.

Mr. Rodriguez: You asked me to be very specific and very blunt and I'm asking bluntly whether we are going to get the booklets out. Are we going to get the booklets out, as you said?

Mr. Walker: Yes.

Mr. Rodriguez: That's all I needed to know.

Mr. Vien: You mentioned that loss claims and reasons for rejections were commas and points. If I am to sell a house to someone I'll hire a notary to draw up a contract, and if payments are not made then I would like to have this house back. Now, if the contract is badly written by the notary I will think he hasn't done his homework. I think that applies to your managers, to your regional or provincial managers, for not having educated these people properly.

• 1730

You said there is an understanding that the paperwork will be reduced or simplified. You also said that the remuneration was not enough. We've sort of negotiated. Revenues will be increased and the paperwork decreased.

Let's get into the regional area. I'm from a tourist area, where we have a lot of restaurants, a lot of hotels. Some of them are run by fly-by-night people, others have been run by families for ages. They have a lot of equity in them and their capacity. . . Many, many, many years ago I was a credit manager, and we used to base ourselves on the three Cs: capital, character and coverage.

If you'd like to have a meeting, would you please go outside?

A voice: Order.

Mr. Vien: Would you go outside, please, for your meeting?

Mr. Rodriguez: I want to ask a question. What's the matter with you?

Mr. Vien: Right now, there's a terrific investment in the riding of Laurentides. A company by the name of Interwest is putting in \$413 million over a period of five years, which is something like \$2 million per week. They're going to hire 5,500 people to build this thing. Once it's built, the cost of operation will be \$1 million per week, with employment of 1,000 people and maybe more. This will create a bigger value.

[Traduction]

accroître la participation au programme. En vertu de ces modifications, le programme sera plus attrayant et facilitera l'accès des petites entreprises à ce programme de garantie de prêts. Le relèvement des plafonds, l'amélioration de la rémunération et la réduction des garanties personnelles constituent un ensemble de mesures qui, selon nous, facilitera l'accès au crédit pour la petite entreprise.

Vous avez demandé si nous étions prêts à défendre le projet de loi C-99. La réponse est oui, nous ferons également la promotion de ce projet de loi s'il constitue la loi habilitante. Mais si votre objectif. . .

M. Rodriguez: Avec toutes les brochures et tout le bazar?

Le président suppléant (M. Cole): Monsieur Rodriguez, soyez raisonnable. Le témoin est en train de répondre et il est au beau milieu de sa déclaration; nous voulons avancer. Veuillez terminer, monsieur Walker.

M. Rodriguez: Vous m'avez demandé d'être très précis et direct et je demande directement si nous allons publier les brochures. Allons-nous les obtenir, comme vous l'avez dit?

M. Walker: Oui.

M. Rodriguez: C'est tout ce que je voulais savoir.

M. Vien: Vous avez dit que les prêts en souffrance et les motifs de refus des demandes d'emprunt revenaient à des questions de détail. Si je veux vendre une maison à quelqu'un, je vais retenir les services d'un notaire pour établir un contrat et, si les versements ne sont pas effectués à temps, je voudrai récupérer cette maison. Or, si le contrat est mal rédigé par le notaire, je devrai conclure qu'il n'a pas suffisamment étudié le dossier. Je pense que cela s'applique à vos gestionnaires, à vos directeurs régionaux et provinciaux qui n'ont pas bien renseigné ces gens-là.

Vous avez dit que la paperasse sera réduite ou simplifiée. Vous avez également dit que la rémunération n'était pas suffisante. Nous avons en quelque sorte négocié. Les revenus seront accrus et la paperasse réduite.

Passons maintenant à l'aspect régional. Je représente une région touristique où il y a beaucoup de restaurants et d'hôtels. Il y en a qui sont tenus par des mercantis, d'autres appartiennent à la même famille depuis des siècles. Ces gens-là ont investi beaucoup de capitaux dans ces entreprises et leur capacité. . . Il y a bien longtemps, j'étais gérant de crédit et nous avions coutume d'accorder de l'importance aux trois C: le capital, le caractère et la couverture.

Si vous voulez tenir un conciliabule, auriez-vous l'obligeance de sortir?

Une voix: Règlement!

M. Vien: Je vous demande d'aller tenir votre conciliabule dehors.

M. Rodriguez: Je veux poser une question. Qu'est-ce qui vous prend?

M. Vien: On est présentement en train de faire un investissement extraordinaire dans la région des Laurentides. Une compagnie qui s'appelle Interwest investit 413 millions sur cinq ans, ce qui représente quelque 2 millions de dollars par semaine. On va embaucher 5 500 ouvriers pour les travaux de construction. Quand ce sera construit, cela va coûter 1 million de dollars par semaine pour l'exploiter, ce qui donnera du travail à 1 000 personnes et peut-être même plus. Les retombées seront énormes.

[Text]

The smaller hotels around there, which have been choked for a couple of years due to weather—because we're very much dependent on weather—many new bank managers will come in. . . We don't have the old system, whereby you used to have a manager for 25 years, who knew you inside and out. Now what banks do in an area that's not going too well is send in a new manager to clean up the act of the old manager—

The Acting Chairman (Mr. Cole): Mr. Vien, we've been listening for four minutes.

Mr. Vien: Will these managers be better educated on the SBLA?

Mr. Acheson: The answer is yes.

I also wanted to get back to an earlier comment you made with respect to the notary issue. Our lending officers are not notaries. We could, of course, take the documents for each loan under the program and pass them through lawyers or notaries, but that would add cost to the program. The point we were attempting to make is that the documentation has to be simplified and the claims, if necessary, under the program have to be simplified to the point at which we don't have to worry about crossing the t's and dotting the i's, to make sure that the spirit of the thing has been followed.

On the training issue, absolutely—and I think we said that in response to an earlier question. We're committed to providing information on this program to every one of our lending officers. Each of the member banks have active programs under way to do exactly that.

The Acting Chairman (Mr. Cole): Mr. Marin.

M. Marin: Monsieur le président, merci. C'est simplement pour le compte rendu. M. Rodriguez, dans le dépliant qu'on venait de nous passer, sur le financement des petites entreprises, il n'était pas question des programmes de l'État ou des gouvernements et il n'était pas question non plus d'engagement des banques envers les petites entreprises. Et nous trouvons dans ce document, à la page 6, à l'item 5, le programme d'aide à l'État: c'est très explicite ce qu'on en fait. Et à la page 8, on a une page complète sur l'engagement des banques envers les petites entreprises.

Merci, monsieur le président.

The Acting Chairman (Mr. Cole): Thank you for your comments, Mr. Marin.

Mr. Mills: I have a short question, Mr. Chairman.

Gentlemen, this morning one of our witnesses put forward the suggestion that we should evaluate the effectiveness of the new legislation in about 90 days. Would you support such an evaluation and at the end of 90 days give us a little report on how many increased SBLAs have gone through the system? You all understand the incredible pressure that all of us are under from the small business people in our community. It's sort of an accountability exercise more than anything to make sure that all of the commitments that are made here today with your branches and loan managers are actually exercising and putting the act to work.

[Translation]

Les petits hôtels dans ce coin-là sont en difficulté depuis quelques années à cause de la température; en effet, nous dépendons beaucoup de la météo. Beaucoup de nouveaux gérants de banques viennent voir. . . Ce n'est plus l'ancien système, selon lequel le même gérant était au poste pendant un quart de siècle et connaissait tout le monde dans le village. Aujourd'hui, quand les choses ne vont pas très bien dans un coin, les banques y envoient un nouveau gérant pour prendre en mains les affaires de l'ancien gérant.

Le président suppléant (M. Cole): Monsieur Vien, nous vous écoutons depuis quatre minutes.

M. Vien: Ces gérants seront-ils mieux renseignés sur la Loi sur les prêts aux petites entreprises?

M. Acheson: La réponse est oui.

Je voudrais revenir à un commentaire que vous avez fait tout à l'heure au sujet des notaires. Nos préposés aux prêts ne sont pas des notaires. On pourrait bien sûr prendre les documents de chaque prêt accordé dans le cadre du programme et les faire scruter à la loupe par des avocats ou des notaires, mais cela ne ferait que gonfler le coût du programme. Ce que nous voulons faire comprendre, c'est que la documentation doit être simplifiée et, au besoin, les formulaires de demande doivent être simplifiés au point qu'il ne soit plus nécessaire de les examiner de près pour s'assurer que l'on a respecté l'esprit de la loi.

Au sujet de la formation, absolument. . . je crois bien que nous l'avons dit à en réponse à une question tout à l'heure. Nous nous sommes engagés à fournir à chacun de nos agents de prêts tous les renseignements sur ce programme. Toutes les banques qui participent au programme travaillent d'arrache-pied pour faire exactement cela.

Le président suppléant (M. Cole): Monsieur Marin.

Mr. Marin: Thank you Mr. Chairman. Just for the record, Mr. Rodriguez said that in the pamphlet that has just been circulated, there was no mention of small business financing, government programs or bank commitments to small business. Indeed, in that document, we find on page 6, item 5, the government assistance explained in great details. And on page 8, there is a full page on bank commitments to small business.

Thank you Mr. Chairman.

Le président suppléant (M. Cole): Merci de cette précision, monsieur Marin.

M. Mills: J'ai une brève question à poser, monsieur le président.

Messieurs, ce matin, l'un de nos témoins a proposé d'évaluer l'efficacité de la nouvelle loi dans les 90 jours. Seriez-vous en faveur d'une telle évaluation et pourriez-vous, à l'expiration des 90 jours, nous faire un petit rapport sur le nombre de nouveaux prêts accordés aux petites entreprises dans le cadre de ce programme? Vous comprenez tous que nous subissons des pressions incroyables de la part des chefs de petites entreprises dans nos collectivités. C'est un exercice qui sert à rendre compte plus qu'autre chose, dans le but de s'assurer que tous les engagements qui sont pris aujourd'hui sont effectivement tenus par chacune de vos succursales et chacun de vos agents de prêt, en somme, que la loi fonctionne.

[Texte]

• 1735

Mr. Walker: Perhaps I can start this, Mr. Mills. Ninety days seems like an awfully short timeframe. I launch financial products for a living in my bank and I can't do anything in 90 days. I would be concerned about being judged on the first 90 days, particularly in a loan program where really we're dealing with situations where borrowers are making commitments today and may only draw down the funds in 90 or 120 days.

While I think the idea to review it is a good one, I think the timeframe that you choose would be important to make sure it's a fair and representative period. Ninety days seems altogether too short to me.

You might talk about six months to sit down and do a checkup. You could see what sort of new activity we've seen and some of the recommendations we've made that have been helpful in terms of retroactivity of financing. I think that would probably be constructive. I'd invite Mr. Lukassen to comment, but I would be worried about a 90-day time period.

Mr. Lukassen: I agree with what Warren has said and I have nothing to add.

Mr. Mills: I want to ask another question. How many branches are there in the Canadian Bankers' Association, coast to coast?

Mr. Farlinger: Approximately 7,500.

Mr. Mills: We're expecting to put this legislation through the House in two days. We're certainly working as a team here to try and meet all of the objectives and recommendations that you've put forward. I've got copies of the forms here. They're not very complicated. The infrastructure is in place. You're not suggesting that it's going to take 60 to 90 days to get this program up and running and through your system?

Mr. Walker: Not at all.

Mr. Mills: If you have 7,000 loan officers across this country and they each did a couple of loans a day for the next 90 days, it'd make quite a bit of difference in the confidence of this country.

Mr. Walker: No, I'm not suggesting, Mr. Mills, that it will take —

Mr. Mills: You're seeking a clarification?

Mr. Walker: Yes. The material will be out there as soon as it's physically possible to get it out there. I speak for my own organization, but I suggest that from the day the terms are cast, we can have material out probably in a few weeks to our branches for the benefit of customers. Let's be realistic about it. We have printing and all sorts of logistical issues to deal with.

The minute we know the final terms and conditions, those will be communicated to all of our lending officers. They will know what the new terms and conditions will be and we will put fact sheets and literature out in our institutions very quickly. However, getting the rest of the material out, such as the brochures and organizing a full-scale promotion of the program, will take longer.

[Traduction]

M. Walker: Peut-être puis-je répondre, monsieur Mills. Quatre-vingt-dix jours, cela me semble extrêmement court. Mon travail à la banque consiste à lancer des produits financiers et je n'arrive pas à faire quoi que ce soit en 90 jours. Je m'inquiéterais si je devais être jugé sur les 90 premiers jours, surtout dans le cas d'un programme de prêt permettant aux emprunteurs de prendre des engagements aujourd'hui et de ne retirer les fonds que dans 90 ou 120 jours.

Je suis d'accord avec l'idée de réexaminer le programme ultérieurement, mais je crois qu'il est très important de choisir un échéancier convenable, une période juste et représentative. Quatre-vingt-dix jours me semble un délai beaucoup trop court.

On pourrait envisager de faire une vérification dans six mois. On pourrait alors voir si les prêts sont plus en demande qu'avant et si nos recommandations ont été utiles pour ce qui est de la rétroactivité du financement. Je crois que ce serait probablement constructif. J'invite monsieur Lukassen à se prononcer, mais je répète que je m'inquiéterais si la période retenue était de 90 jours.

M. Lukassen: Je suis d'accord avec ce que Warren a dit et je n'ai rien à ajouter.

M. Mills: J'ai une autre question à poser. Combien de succursales comprend le réseau représenté par l'Association des banquiers canadiens, d'un océan à l'autre?

M. Farlinger: Environ 7 500.

M. Mills: Nous comptons faire adopter ce projet de loi par la Chambre dans deux jours. Chose certaine, nous travaillons en équipe afin d'atteindre tous les objectifs et de suivre toutes les recommandations que vous avez énoncées. J'ai ici des exemplaires des formules. Ce n'est pas très compliqué. L'infrastructure est en place. Vous n'êtes pas en train de nous dire qu'il faudra de 60 à 90 jours pour mettre ce programme sur pied dans votre réseau?

M. Walker: Pas du tout.

M. Mills: Si vous avez 7 000 agents de prêt d'un bout à l'autre du pays et que chacun s'occupe de quelques prêts par jour pendant 90 jours, cela ferait toute une différence pour ce qui est du degré de confiance des Canadiens.

M. Walker: Non, monsieur Mills, je ne veux nullement dire qu'il faudra...

M. Mills: Vous voulez des précisions?

M. Walker: Oui. La documentation sera diffusée dans les plus brefs délais, compte tenu des contraintes matérielles. Je parle au nom de ma propre organisation, mais je dirais qu'à partir du moment où les modalités sont fixées, il nous faudra probablement quelques semaines pour diffuser la documentation dans nos succursales et à notre clientèle. Il faut être réaliste. Il y a toutes sortes de problèmes d'ordre logistique à résoudre.

Dès que seront fixés quant aux modalités précises, nous en informerons tous nos agents de prêt. Ils sauront quelles sont les modalités du nouveau programme et feront parvenir très rapidement à nos succursales des feuilles d'information et de la documentation. Toutefois, pour ce qui est des brochures et de l'ensemble du programme de promotion, ce sera plus long.

[Text]

The Acting Chairman (Mr. Cole): Thank you very much.

Mr. Mills: Well, Mr. Chairman, I want to be on record to say that I find that a very disappointing answer here today.

The Acting Chairman (Mr. Cole): Mr. James, a question of clarification.

Mr. James: Can you explain the 25% personal guarantee that CBA is suggesting? There's an 85% guarantee and a 25% personal guarantee. What is it on? Can you just expand upon it? Is it on the total loans?

Mr. Lukassen: It's on the total loan amount.

Mr. Farlinger: That's one of the pieces of security that you take with the SBLA loan.

Mr. James: I understand that. It's 25% of the total in addition to having an 85% guarantee from the government? You're asking for 110%, right?

Mr. Lukassen: The 25% guarantee would apply to the full loan amount which means that it also applies to that portion that's guaranteed by the federal government, yes. For a \$100,000 loan—

Mr. James: You'd have a 110% guarantee.

Mr. Lukassen: No, you'd have a \$25,000 personal guarantee.

Mr. James: In addition to 85% guaranteed by the government.

Mr. Walker: No, the personal guarantee would be one of the items of security that you took in support of that loan, so that in the event of default and in realization, the borrower would only be obligated to the extent of 25% of the original loan.

Mr. James: And not the 85% from the government?

Mr. Walker: No. Just let me give you an illustration. You make a \$100,000 loan. You take some security from a piece of equipment he bought. You would take potentially up to a \$25,000 personal guarantee. In the event of default, and if the need arose to realize on that security, you would sell off the security and hopefully you get all your money back from the proceeds of the sale of the asset. If you don't, you can look to the guarantor who put his signature on the line for whatever shortfall there might be, if there was a shortfall. In the event there was a shortfall and we were unable to realize under the guarantee sufficiently to repay the entire loan, then the government would be responsible in our proposal for 90% of that shortfall, and we would be responsible for 10% of the shortfall. It is complicated, but does that clarify it somewhat?

• 1740

Mr. James: Somewhat.

On exclusion, you now exclude certain areas. Your banks, say, are excluding hospitality. How are you going to handle that in the future where you had exclusions and indicated you are not touching the hospitality industry?

[Translation]

Le président suppléant (M. Cole): Merci beaucoup.

M. Mills: Eh bien, monsieur le président, je tiens à dire que je trouve cette réponse très décevante.

Le président suppléant (M. Cole): Monsieur James, vous voulez une précision.

M. James: Pouvez-vous expliquer cette garantie personnelle de 25 p. 100 que propose l'association? Il y a une garantie de 85 p. 100 et une garantie personnelle de 25 p. 100. De quoi s'agit-il? Pouvez-vous nous en dire plus long là-dessus? Cela porte-t-il sur le total des prêts?

M. Lukassen: C'est sur le montant total du prêt.

M. Farlinger: C'est l'un des éléments de sécurité que comporte un prêt accordé sous le régime de la Loi sur les prêts aux petites entreprises.

M. James: Je comprends cela. C'est 25 p. 100 du total en plus d'avoir une garantie de 85 p. 100 du gouvernement? Vous demandez donc 110 p. 100, n'est-ce pas?

M. Lukassen: La garantie de 25 p. 100 s'appliquerait au montant total du prêt, ce qui veut dire qu'elle s'applique également à la portion qui est garantie par le gouvernement fédéral, en effet. Pour un prêt de 100 000 dollars. . .

M. James: Vous auriez une garantie de 110 p. 100.

M. Lukassen: Non, on aurait une garantie personnelle de 25 000\$.

M. James: En plus de la garantie de 85 p. 100 du gouvernement.

M. Walker: Non, la garantie personnelle serait l'un des éléments de sécurité garantissant ce prêt, de sorte qu'en cas de défaut de paiement, l'emprunteur serait seulement tenu de rembourser 25 p. 100 du prêt original.

M. James: Et non pas les 85 p. 100 garantis par le gouvernement?

M. Walker: Non. Je vais vous donner un exemple. Vous accordez un prêt de 100 000 dollars. L'emprunteur donne en garantie du matériel qu'il a acheté avec ce prêt. Vous pourriez ainsi avoir une garantie personnelle pouvant atteindre 25 000 dollars. En cas de défaut de paiement, et, s'il y a lieu de réaliser le bien offert en garantie, vous mettriez ce bien en vente pour tenter de rentrer intégralement dans votre argent. Si cela ne suffit pas, vous pouvez toujours vous adresser au garant pour obtenir le remboursement de la somme qui pourrait manquer. À supposer que la réalisation du bien offert en garantie ne suffise pas à obtenir le remboursement intégral des sommes prêtées, le gouvernement sera tenu, aux termes de notre proposition, d'assurer le remboursement de 90 p. 100 des sommes manquantes, les autres 10 p. 100 nous incombant à nous. C'est compliqué, mais cela vous permet-il de mieux saisir ce qui est envisagé?

M. James: Un peu mieux.

À l'heure actuelle, certains domaines d'activité sont exclus. Disons que vos banques excluent tout le secteur du tourisme d'accueil. Comment allez-vous faire à l'avenir alors que vous avez précédemment dit que vous ne vous occuperiez pas des entreprises appartenant à ce secteur?

[Texte]

The Acting Chairman (Mr. Cole): Under the new one they're not included.

Mr. James: The individual banks saying listen, we had bad luck with restaurants and we are not going to touch them no matter what—how are we going to find where they are going to fall under the SBLA?

Mr. Lukassen: I can't speak for the other institutions, but CIBC doesn't exclude any particular sector of the economy in terms of its accessibility to credit.

Mr. James: I know, but we run into where some do.

The Acting Chairman (Mr. Cole): A very short, quick question and answer, please. The minister is waiting.

Mr. Hughes: I would like a commitment, if we could, from the CBA this afternoon. If Bill C-99 goes through, will you not only train your loans officers in the benefits of this but also instruct them to use it and offer it as often as possible?

Mr. Walker: That is certainly the intent, Mr. Hughes. I can speak specifically for my own institution. The intent is that the day we are able to make these loans, we are out there knocking on doors. We made 60,000 sales calls at my organization last year and we are going to be sending people out looking for opportunities to make loans under this program.

The Acting Chairman (Mr. Cole): I would like to thank the Canadian Bankers' Association. The minister is waiting. Please, we want to go.

Mr. Vlen: If someone showed up on the 1st of April, would you be ready to look at his demand?

Mr. Walker: Yes, absolutely, if the enabling legislation was passed, for sure.

The Acting Chairman (Mr. Cole): Just one comment. It was suggested earlier that the documentation was a problem, and we asked our witnesses earlier if they would take part in designing the documentation. I would like to ask that the Canadian Bankers' Association would also do the same thing to assist so that we can have the proper documentation and we are not running into this never-ending problem.

Thank you very much to all three of you. You're excellent witnesses.

We will have a two-minute recess.

• 1743

• 1749

The Acting Chairman (Mr. Cole): I would like to resume the meeting.

[Traduction]

Le président suppléant (M. Cole): Ces entreprises-là ne sont pas, non plus, incluses dans le nouveau régime.

M. James: Les banques font valoir qu'elles ont eu beaucoup de malchance avec les restaurants et que rien ne les convaincra de leur accorder des prêts—comment savoir ce qu'il en sera dans le cadre de la Loi sur les prêts aux petites entreprises?

M. Lukassen: Je ne sais pas ce qu'il en est pour les autres établissements financiers, mais la Banque Impériale de Commerce ne refuse de prêts à aucun secteur.

M. James: Je sais, mais il y en a qui le font.

Le président suppléant (M. Cole): Une dernière question et une réponse très courte, s'il vous plaît. Le ministre est déjà arrivé.

M. Hughes: Nous voudrions que, cet après-midi, l'ABC s'engage sur ce point. Si le projet de loi C-99 est adopté, entendez-vous, non seulement informer vos agents de prêts des avantages des nouvelles mesures, mais également leur apprendre à y avoir recours et à en faire bénéficier, aussi souvent que possible, les entreprises?

M. Walker: Monsieur Hughes, c'est effectivement notre intention. Je vous le dis très clairement en ce qui concerne l'établissement auquel j'appartiens. Nous avons l'intention de nous adresser à la clientèle dès que nous serons en mesure d'offrir ce type de prêts. L'année dernière, l'organisation à laquelle j'appartiens a pris contact avec 60 000 clients potentiels et notre intention est de demander à nos gens de rechercher l'occasion d'accorder des prêts dans le cadre de ce programme.

Le président suppléant (M. Cole): Je tiens à remercier les représentants de l'Association des banquiers canadiens. Le ministre est arrivé et nous aimerions commencer.

M. Vlen: Si quelqu'un se présentait le 1^{er} avril, seriez-vous disposé à examiner sa demande?

M. Walker: Tout à fait, si tant est que le texte d'habilitation a été adopté.

Le président suppléant (M. Cole): Un simple commentaire. Quelqu'un a laissé entendre tout à l'heure qu'il y avait un problème de documentation. Nous avons plutôt demandé plus tôt à nos témoins s'ils avaient l'intention de participer à la conception des documents nécessaires. J'aimerais demander à l'Association des banquiers canadiens de contribuer également à cela, afin que l'on puisse disposer de la documentation nécessaire et ne plus buter constamment sur ce problème.

Je tiens à vous remercier tous les trois. Vous avez été des témoins excellents.

La séance est suspendue pendant deux minutes.

Le président suppléant (M. Cole): La séance reprend.

[Text]

I'd like to thank Minister Hockin for appearing before the committee. I believe you have some of your officials with you, Mr. Hockin. We're running a little late, as I think you can understand. We'd appreciate if you could make your comments and then we'll get into some questions and try to clarify a few questions some of the members might have. Without anything further, Minister Hockin.

Hon. Thomas Hockin (Minister of State (Small Businesses and Tourism)): Thank you, Mr. Chairman. I have with me Ian Donald, who is the director of our small business office in the Department of Industry, Science and Technology.

Today I'm going to speak to the bill. I will leave the other things we might want to discuss as members of Parliament from all parties in camera until after we go through the bill. Let me make my statements on the bill and then we can see if that approach works all right.

• 1750

I want to thank the committee for undertaking this study on Bill C-99 and to thank opposition members for their cooperation, which is really facilitating the expeditious passage of the bill through the legislative process. I'm going to be brief because I know that's what you want. You heard from me on second reading, and I won't repeat what I said in the House then, but rather I'm going to concentrate on the main elements of the bill.

The problem with the SBLA in recent years has been identified as access: it's not so much interest rate, it's access—we can't get it. The banks or the credit unions aren't too interested in talking about it or showing it to us. That's really been, in a nutshell, the problem. Small businesses had difficulty accessing the program because the delivery mechanism of the program—that is, the financial institutions—have been reluctant for a variety of reasons to push it, to put it in the window and put it right on the desk and show their customers.

Hence, the central question concerning improvements to the SBLA that we are proposing is whether the changes will result in more financing being made available to small business. I think that's what you've been discussing today, and the answer is very definitely yes. You heard from the credit unions this morning, you heard from the banks this afternoon, and I want to give you my view as to why this is so.

Both Bill C-99 and the regulatory changes that will accompany it are the result, quite frankly, of a three-year review of the program. This review turned up a number of criticisms and problems that impeded access, and this is what bill deals with. Last summer I did a tour across Canada on small business matters. SBLA was quickly focused on and access was quickly focused on, but that's supplemented really by another two years of soundings we've done on this.

[Translation]

Je tiens à remercier le ministre, M. Hockin, d'avoir accepté de comparaître aujourd'hui. Je crois comprendre, monsieur le ministre, que vous êtes accompagné de certains de vos collaborateurs. Nous avons pris un peu de retard sur notre ordre du jour, comme vous avez sans doute pu le constater. Peut-être pourriez-vous commencer par présenter vos observations; nous passerons ensuite aux questions et aux divers points sur lesquels les membres du comité aimeraient obtenir des éclaircissements. Je vais donc passer la parole au ministre.

L'honorable Thomas Hockin (ministre d'État (Petites entreprises et Tourisme)): Merci, monsieur le président. Je suis accompagné d'Ian Donald, directeur de la Petite entreprise au ministère de l'Industrie, Sciences et Technologie.

Mon sujet aujourd'hui sera le projet de loi. C'est après avoir examiné cela que nous pourrions passer aux questions que les députés des divers partis souhaiteront peut-être étudier à huis clos. Je vais commencer par présenter mes idées touchant le projet de loi et nous verrons ensuite comment procéder.

Je tiens à vous remercier d'avoir entrepris cet examen du projet de loi C-99. Je remercie les députés de l'Opposition pour l'esprit de collaboration dont ils font preuve; cela facilite beaucoup le parcours législatif de ce projet de loi. Je vais être bref car je sais que c'est ce que vous voulez. Je suis intervenu en seconde lecture et je ne vais donc pas répéter ce que j'ai dit devant la Chambre. Je vais m'en tenir aux principaux éléments du projet de loi.

Ces dernières années, c'est la question de l'accès qui a causé le plus de difficultés en ce qui concerne la LPPE. Ce ne sont pas tellement les taux d'intérêt, mais l'accès au crédit dont les gens se plaignent. Les banques ou/et coopératives de crédit ne sont guère portées à parler de cela ou à s'en ouvrir à nous. Voilà l'essentiel du problème. Les petites entreprises ont du mal à bénéficier du programme car les intermédiaires qui sont censés en assurer la mise en oeuvre—c'est-à-dire les établissements financiers—hésitent beaucoup, pour diverses raisons, à en vanter les mérites, à le faire connaître à leur clientèle et à le leur proposer.

Ainsi, en ce qui concerne les améliorations que nous nous proposons apporter à la LPPE, l'essentiel est de savoir si les changements envisagés permettront d'accroître le montant des prêts accordés aux petites entreprises. Je pense que c'est de cela que vous avez parlé aujourd'hui et, à cette question, je peux répondre, sans hésitation, par l'affirmative. Vous avez entendu, ce matin, les représentants des coopératives de crédit et, cet après-midi, les représentants des banques. Je tiens à vous expliquer pourquoi il en sera ainsi.

Le projet de loi C-99 et les changements qu'il est prévu d'apporter au règlement d'application découlent, je vous le précise, de trois années d'effort consacrées à l'examen du programme. Cet examen a permis de prendre conscience de certaines critiques et de certains obstacles qui empêchent les petites entreprises de bénéficier des mesures mises en place. Ce projet de loi doit permettre d'y remédier. L'été dernier, je me suis rendu dans les diverses régions du Canada pour m'occuper, sur place, de diverses questions touchant les petites entreprises. On m'a surtout parlé de la LPPE et notamment du problème de l'accès. Cela s'ajoutait aux consultations que nous menions depuis deux ans déjà.

[Texte]

Here's how we're going to increase volume under Bill C-99. We're increasing the maximum loan size to \$250,000. I remember my last meeting with the CBA. They thought that was very important because they have a lot of smaller businesses growing that need this kind of maximum loan size. We're going to increase volume, secondly, by increasing the eligible business size from \$2 million revenue to \$5 million revenue. So what we're doing here, colleagues, is redefining small business. A lot of people ask what a small business is. I used to say it's \$2 million sales or less, now we're going to say for the next few years, it's \$5 million sales or less, because that's the new definition of small business under this bill.

The third thing that will increase volume is we're simplifying definitions in administrative processes. I can't be critical of financial institutions who've found this difficult. I think there has been some unnecessary vagueness and the processes were more complicated than they had to be, and we're simplifying. That may turn out to be one of the most important things we do.

The fourth way we're increasing volume is by expanding the list of eligible businesses. I know Dr. Marin is concerned about that, and the tourism business is of course now eligible. Certain professional businesses are not. Everybody is eligible except who we've listed as not being eligible. So that will expand volume.

Finally, we're allowing for the amortization of the government fee rather than to take it all at once or year by year.

Bill C-99 will also increase volume by reducing and simplifying the paperwork, and I can talk to that, if you like. It will allow for loan transfer ability between institutions. That's good, I like this idea. If you're unhappy with your financial institution, you want to go across the street, you can take this thing with you.

We're extending the time limit for submission of claims. I think that's important. I heard a valid complaint from the CBA about that, and we're dealing with this time limit. We're clarifying what security is eligible and what isn't, and I think that's important. It will help make this more user friendly for the bank manager, the account manager. We're allowing for fixed and floating interest rates. I don't know why we didn't do it before, but we're doing it here.

[Traduction]

Voici comment nous allons, aux termes du projet de loi C-99, accroître le volume des prêts accordés. Nous avons porté à 250 000\$ le maximum des prêts. Je me souviens de la dernière réunion que j'ai eue avec l'ABC. Ses représentants m'avaient dit toute l'importance qu'ils attachaient à cela, étant donné que bon nombre de petites entreprises qui se développent doivent pouvoir avoir accès à des prêts de cette taille. Ensuite, nous allons accroître le volume des prêts disponibles en portant à 5 millions le revenu maximum des entreprises admissibles. Auparavant, je le rappelle, le maximum était de 2 millions de dollars. Il s'agit en fait, mes chers collègues, de donner une nouvelle définition de la petite entreprise. Bien des gens me demandent ce qu'on entend par petite entreprise. Je répondais, auparavant, que c'était les entreprises qui faisaient moins de 2 millions de dollars de chiffre d'affaires. Eh bien, pendant les années qui viennent, ce seront les entreprises qui ont un chiffre d'affaires de moins de 5 millions de dollars. En effet, c'est la nouvelle définition que ce projet de loi donne de la petite entreprise.

Nous allons également accroître le volume des prêts disponibles en simplifiant les définitions retenues dans le cadre des procédures administratives. Je ne peux guère critiquer les établissements financiers qui ont éprouvé des difficultés sur ce point. Le régime antérieur était trop imprécis et trop compliqué et notre souci a été de simplifier. Ce sera peut-être un des aspects les plus importants des changements apportés.

Ensuite, nous allons accroître le volume des prêts disponibles en élargissant la liste des entreprises admissibles. Je sais que cela préoccupe beaucoup M. Marin et, dorénavant, les entreprises du secteur touristique seront, bien sûr, admissibles. Certaines entreprises liées aux professions libérales ne le sont pas, cependant. Toutes les entreprises sont admissibles sauf celles pour lesquelles le contraire est prévu. Cela va donc permettre d'accroître le volume des prêts disponibles.

Et enfin, les petites entreprises qui empruntent dans le cadre de ce programme pourront désormais amortir le montant de la somme due au gouvernement au lieu d'avoir à effectuer un versement unique ou réparti sur plusieurs années.

Le projet de loi C-99 va également permettre d'accroître le volume des prêts en réduisant et en simplifiant le nombre de formules et de déclarations à remplir. Je pourrais également aborder cette question-là si vous le voulez. Cela permettra aux emprunteurs de changer d'établissement de crédit. C'est, j'estime, une bonne chose. Ainsi, si quelqu'un n'est pas satisfait de l'établissement financier avec lequel il fait affaire, il lui sera possible d'aller ailleurs et de faire transférer le dossier.

Nous prolongeons les délais de présentation des demandes. Cela me paraît important. L'ABC s'est, à juste titre, plaint de cela et nous avons décidé de prolonger le délai. Nous expliquons mieux, également, la garantie qui peut être acceptée et cela aussi me paraît important. Cela facilitera la tâche du gérant de banque ou du directeur des comptes. Les prêts pourront dorénavant être accordés à taux fixe et à taux flottant. Je ne sais pas pourquoi nous n'avions pas prévu cela avant, mais c'est maintenant chose faite.

[Text]

[Translation]

• 1755

Then, to sweeten the incentive for the credit unions, financial institutions, and the banks, we're increasing interest rates chargeable by lenders under this. We're going to raise the fee above the present 1%, and I think that will be key for them, to see that this is well worth their time and effort.

I think volume will increase too, because of the way we're going to operate the program. We're going to improve the flexibility of the administration of the program as a result of regulatory changes and directions I've given to officials.

Finally, I have to tell you that a bill such as this is always in trouble, in being looked at negatively by ministers of finance, if it's not raising some money or is becoming too much of a hemorrhage on the fiscal framework. So the cost of the program to the taxpayers will continue to be kept in check by an increased fee to borrowers. If you obtain a \$100,000 SBL the loan will be for a total of \$102,000 and the other \$2,000 will be the government fee. That will help us run the program.

I'm proud of this program, by the way. Twenty-two hard-working public servants—that's all—with green eye-shades, I think, work on this program, and that's all it takes to run a half-billion-dollar program, which was a \$1.5 billion program at one point: tremendous leverage.

Don't let people tell you you can't put a lot of activity into the marketplace unless you have a lot of public servants. With this program they're doing a very good job, and by simplifying things they'll be able to continually do a very good job.

We'll also be monitoring the program to ensure its optimum operation, and I would welcome a review by the appropriate House committee during the course of the five-year extension to the program.

The Acting Chairman (Mr. Cole): Thank you, Mr. Minister. Our first questioner is Mr. James.

Mr. James: Mr. Minister, I was interested in the exclusions to being eligible—i.e., professional organizations, real estate, businesses, and insurance companies. Why are they excluded?

Mr. Hockin: Well, as they say in French, this is the bill for the *papa et ma*—the papa, the mama, and *les enfants*—the mom and pop operations. This bill is for classical small business; that's what we're putting in the window. I've asked a lot of small business people whether they want us to make this program available to rich dentists and rich veterinarians—

Mr. James: Just a minute. They're not rich when they get out of university, Mr. Minister.

Mr. Hockin: But on this particular point there was a tendency to try to keep the resources for this program for the classical small business.

Now, there could be some professions at which people would want to look, but we thought it was best at present to just make those exclusions in the way the bill read, rather than make it too complicated for account managers to administer.

Puis, pour rendre tout cela encore plus attrayant aux yeux des coopératives de crédit, des établissements financiers et des banques, nous avons relevé la limite des taux d'intérêt qui pourront être exigés par les prêteurs. Nous allons relever, au-delà de l'actuel 1 p. 100, le montant des frais à acquitter et cela convaincra, je crois, les prêteurs en puissance que, même pour eux, ce programme vaut la peine.

Je crois que le volume des prêts augmentera également à cause de la manière dont le programme va dorénavant être géré. Les changements réglementaires et les instructions que j'ai communiqués aux divers responsables devraient permettre une gestion plus souple.

Je dois enfin vous dire qu'un projet de loi comme celui-ci est souvent mal vu par le ministre des Finances, soit parce qu'il ne génère pas de nouvelles contributions, soit parce qu'il coûte trop cher aux contribuables. Nous avons donc tenu à maîtriser les coûts en augmentant le montant des frais exigés des emprunteurs. Celui qui demande un PPE de 100 000\$ devra, en fait, emprunter 102 000\$, 2 000\$ allant au gouvernement. Cela nous permettra d'assurer le fonctionnement du programme.

J'ajoute que je suis fier de ce programme. Seulement 22 fonctionnaires armés de crayons pointus: je crois, en effet, que c'est tout ce qu'il faut pour gérer ce programme d'un demi-milliard de dollars qui, à une certaine époque, était un programme de 1,5 milliard de dollars. C'est dire l'effet de levier.

N'écoutez pas ceux qui vous disent qu'il est impossible d'intervenir activement au niveau économique sans une grosse équipe de fonctionnaires. Cette équipe restreinte travaille efficacement et, en simplifiant les tâches, elle va continuer à le faire.

Nous allons également veiller à ce que ce programme fonctionne de la meilleure manière possible, et j'espère qu'un comité de la Chambre se penchera sur son fonctionnement au cours des cinq ans qui ont été ajoutés à la période initialement prévue.

Le président suppléant (M. Cole): Merci, monsieur le ministre. Je vais laisser à M. James le soin de poser la première question.

M. James: Monsieur le ministre, j'aimerais obtenir des précisions supplémentaires sur les catégories exclues—c'est-à-dire les organisations professionnelles, les entreprises immobilières et les compagnies d'assurance. Pourquoi sont-elles exclues?

M. Hockin: Eh bien, comme on dit en français, ce projet de loi est destiné à papa, maman et leurs enfants: les entreprises familiales. Ce projet de loi est dans l'intérêt de la petite entreprise typique. C'est cela que nous proposons. J'ai demandé à beaucoup de petits entrepreneurs s'il veulent qu'on admette au bénéfice de ce programme les dentistes prospères et les vétérinaires aisés. . .

M. James: Un instant. Monsieur le ministre, ils ne sont pas riches en fin d'études.

M. Hockin: Mais il a semblé indiqué de réserver les avantages de ce programmes aux petites entreprises classiques.

Cela dit, il pourrait convenir d'ajouter certaines professions, mais il nous a semblé préférable, pour l'instant, d'exclure du projet de loi certaines catégories afin de ne pas trop compliquer la tâche des directeurs des comptes.

[Texte]

Mr. James: I would like to let you know that graduating doctors and dentists are having some difficulty. They're not some big organizations, they're one-person shows. Oh, okay, so they will of course hire a nurse and a receptionist and so on, but I wonder about that aspect.

Certainly insurance firms in my area are small insurance firms. I think the term "small" falls under your category of \$5 million and under, doesn't it? There must be some reason why we're picking them out. And real estate businesses as well. Did we have some problem before, or were they too...? I don't understand your definition, Tom, that they're "big business".

Mr. Hockin: Well, you approach the issue in the right way, which is to take the small professional, who's starting out. I'm afraid the program would be consumed by the big successful players who would use this, and that wasn't really the intention of the program. If you start to differentiate between starters and big players you suddenly have a complicated manual and the program might not work as well. But because it's an important question I don't want to say no, totally, to looking at that issue again. I just wanted to share with you my philosophy on it.

Mr. James: Sure. In some of the material you put out you said that the recommendations came from the small business associations. I wonder what recommendations came from them. What about the Canadian Federation of Independent Business? Did they make some of the recommendations we're using?

• 1800

Mr. Hockin: Yes, they have been making recommendations on the details as well as the broad shape of it.

COSB, the small business group out west, and the small business committee of the Chamber of Commerce in two separate national meetings with them gave us a number of good ideas. There was also this kind of regional review I did this summer where I met with selected small business leaders in every region of Canada. That's really where the ideas came from.

Mr. James: As undoubtedly you've heard—or maybe you've had discussions with them—the bankers suggested a 90/10 guarantee rather than 85/15. They also think the retroactivity should go back six months. They also suggest only a 25% personal guarantee of the total amount, rather than asking for full amount, as has been in the past.

Mr. Hockin: Those are all things in the regulations, and I think I'd like to discuss that in camera, because we haven't quite settled everything with the banks. All of those things are being looked at in order to get them to participate in the program.

Mr. James: Just one more question then. As a government, we're saying that all new regulations will now be subject to a business competitiveness test. Can you tell me when we put that test on? Is it on?

[Traduction]

M. James: Je tiens à noter le sort des médecins et des dentistes qui, après avoir terminé leurs études, éprouvent des difficultés. Il ne s'agit pas, je le précise, de gros entrepreneurs, mais d'entreprises d'une personne. Bon, je reconnais qu'ils vont engager une assistante et une réceptionniste, mais je m'interroge sur leur cas.

Dans ma région, il y a beaucoup de petites compagnies d'assurances. Vous avez bien dit que par «petit» on entend les compagnies ayant un chiffre d'affaires de moins de 5 millions de dollars. Pourquoi, donc, sont-elles exclues? Il en va de même des cabinets immobiliers. Ce type d'entreprise a-t-il créé des difficultés auparavant, ou ont-ils été trop...? Je ne vous comprends pas, Tom, lorsque vous dites qu'il s'agit-là de «grosses entreprises».

M. Hockin: Vous avez raison de songer aux membres des professions libérales qui commencent à exercer. Mais je crains que le programme soit monopolisé par les gros joueurs, si on leur y donne accès, et ce n'est pas ce qu'on voulait pour ce programme. Or, si l'on commence à distinguer entre les gens en début de carrière et les gros, il faut prévoir une réglementation compliquée. Or, dans ces conditions-là, le programme ne donnera peut-être pas les résultats escomptés. Cela dit, la question mérite d'être posée et je ne me refuse pas à l'examiner à nouveau à une date ultérieure. Je tenais simplement à vous dire ce que j'en pense.

M. James: Entendu. Dans les documents que vous avez diffusés, il est dit que les recommandations qui ont été faites sur ce point proviennent des associations de petites entreprises. Je me demande quelle sorte de recommandations elles ont faites. Quel était le point de vue de la Fédération canadienne de l'entreprise indépendante? Ce projet de loi tient-il compte de certaines de ses recommandations?

M. Hockin: Oui, la Fédération a fait des recommandations, non seulement sur les points précis, mais aussi sur les grandes lignes du projet.

La COSB, qui représente les petites entreprises dans l'Ouest, et le Comité des petites entreprises de la Chambre de commerce nous ont transmis plusieurs bonnes idées à l'occasion des deux réunions nationales que nous avons eues avec eux. Il y a eu, l'été dernier, ma prise de contact avec les régions. Cela m'a permis de rencontrer, dans tout le Canada, les représentants de la petite entreprise. Voilà la source d'inspiration.

M. James: Vous avez sans doute entendu dire—et peut-être avez-vous même eu l'occasion de les rencontrer—que les banquiers proposaient une répartition du risque de 90/10 plutôt que 85/15. Ils estiment, également, que le remboursement devrait avoir un effet rétroactif de six mois, et ils proposent que le montant de la garantie personnelle soit fixé à 25 p. 100 du montant intégral et non plus, comme c'était le cas auparavant, que ce soit l'équivalent du total du prêt.

M. Hockin: Tout cela est prévu dans le règlement et je préférerais, je crois, en parler à huis clos car nous n'avons pas encore pris, vis-à-vis des banques, de décision définitive. Tout cela est en cours d'examen car nous tentons de d'obtenir leur participation.

M. James: Une dernière question, alors. Le gouvernement affirme que tout nouveau règlement devra être compatible avec le souci d'accroître la compétitivité des entreprises. Pouvez-vous me dire quand ce principe a été établi? A-t-il été adopté?

[Text]

Mr. Hockin: My colleague, René Soetens, is on a committee that's working on paper burden and regulations. They've been toiling away in obscurity on this work, but they've done some tremendous work. One thing they want to do is to make sure that when we issue new regulations we have simplified things, rid ourselves of other regulations, not repeating ourselves and not adding a burden to the small business people.

I think this act is a prime example of doing exactly what was wanted. We've simplified the damn thing and made it more user friendly for both the account manager and the small business people. We've rid ourselves of a lot of the tricky little nuances in the thing and we're very comfortable that we're meeting the hurdles that committee has been calling for.

Mr. James: It's not the committee though, Tom, it is the government. We said there would be a competitiveness test.

Mr. Hockin: I'm sorry.

Mr. James: About a competitiveness test, I'm wondering how can we understand, as government members, if the test has been put on? We don't get to see the regulations, do we?

Mr. Hockin: Ian Donald, you've helped us and worked with us on some of these issues. Has the government promulgated these hurdles in a document somewhere that the members can see?

Mr. Ian Donald (Acting Director General, Entrepreneurship and Small Business Office, Department of Industry, Science and Technology): Yes. The regulations have been promulgated to the best of my knowledge. In fact the forms we're proposing to use and the regulations attached to this act are being scrutinized by that organization now.

Mr. Hockin: I think there are four of them that I can remember. First, is it less paper or more? So I'm saying it's less. Second, is it simpler or more complicated? It's simpler—pass that hurdle. Third, are you sure you're not asking the business people to do something they're not already doing somewhere else? Well, no, we're not doing that because this is an SBLA loan and it's not something else. Fourth, is some other level of government doing this sort of thing and do you have to have regulations? Well, SBLA is unique to the federal government.

We're sort of meeting those four hurdles that the government has, but there were some others too that René Soetens' committee was looking at, and I believe we've met those too.

Mr. Mills: Minister, as I've stated in the House on repeated occasions, this particular piece of legislation that the Minister of Finance announced in mid-December is something our party has supported, and we're doing our best to make sure this goes through the House quickly. My concern, however, remains the same today as when I spoke on this a week ago. I'm concerned about the awareness of this particular piece of legislation and the some 960,000 that are now eligible because of the increased ceiling, and I am concerned about the implementation through the banking systems of this country.

[Translation]

M. Hockin: Mon collègue, René Soetens, est membre d'un comité chargé d'étudier la question de la paperasserie et du cadre réglementaire. Loin des feux de la rampe, ils s'attaquent avec acharnement à ce problème. Ils veulent notamment assurer que tout nouveau règlement s'accompagne d'une simplification. Il s'agit de supprimer les règlements désormais superflus, éviter les redites et ne pas compliquer la vie des petites entreprises.

Nous avons cherché à faire simple et à faciliter la tâche et du directeur des comptes et des petits entrepreneurs. Nous avons éliminé du texte beaucoup de ces petites nuances compliquées et nous estimons avoir répondu aux exigences du comité.

M. James: Mais, Tom, ce n'est pas le comité qui l'exigeait mais bien le gouvernement. Nous avons prévu un critère de compétitivité.

M. Hockin: Excusez-moi.

M. James: Mais à ce sujet, comment savoir, en tant que députés de la majorité, si un critère de compétitivité a été effectivement été prévu? On ne va pas nous soumettre à l'avance le règlement, si?

M. Hockin: Ian Donald, vous nous avez aidés et vous vous êtes penché, avec nous, sur certaines de ces questions. N'y a-t-il pas un document que nous pourrions transmettre aux membres du comité pour montrer la manière dont le gouvernement a intégré ces diverses conditions?

M. Ian Donald (directeur général par intérim, Bureau de l'entrepreneurship et de la petite entreprise, ministère de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie): Oui. Je crois pouvoir dire que le règlement a été promulgué. Ce service étudie actuellement les formulaires qu'on envisage d'utiliser, ainsi que le règlement d'application du texte de loi.

M. Hockin: Je me souviens en avoir vu quatre. D'abord, y a-t-il plus de paperasse qu'avant ou moins? Je pense qu'il y en a moins. Ensuite, est-ce plus simple qu'avant ou plus compliqué? C'est plus simple—voilà une autre condition qui est respectée. Puis, êtes-vous certain de ne pas demander aux petites entreprises de faire quelque chose qu'on leur a déjà demandé de faire ailleurs? Eh bien non, ce n'est pas le cas, car il s'agit d'un prêt LPPE et non pas d'autre chose. Enfin, un autre palier de gouvernement a-t-il pris une initiative analogue et est-il nécessaire de promulguer un règlement? Eh bien, seul le gouvernement fédéral a adopté une LPPE.

Donc, nous répondons aux quatre conditions que le gouvernement s'est fixé. Le comité de René Soetens en avait envisagé d'autres et je crois que celles-là aussi nous les avons respectées.

M. Mills: Monsieur le ministre, je répète, comme je l'ai déjà dit plusieurs fois devant la Chambre, que notre parti est favorable à ce projet de loi annoncé au milieu du mois de décembre par le ministre des Finances. Nous faisons de notre mieux pour favoriser son adoption dans les meilleurs délais. Et pourtant je demeure inquiet, et cela pour la raison qui m'a déjà incité à prendre la parole la semaine dernière. Je crains que les mesures envisagées soient mal connues, je m'inquiète des quelque 960 000 entreprises qui auront accès au programme en vertu du nouveau plafond prévu pour le chiffre d'affaires, et je m'inquiète de la manière dont ce texte sera mis en oeuvre par les établissements financiers.

[Texte]

[Traduction]

• 1805

Just before you arrived, the Canadian Bankers' Association were here and they mentioned that in 1986 they approached the department with a bunch of recommendations on how to improve the use of the Small Businesses Loans Act. That was 1986, and here we are in 1993. I am concerned that if we don't have a very disciplined approach to this particular piece of legislation over the next 60, 90, 120 days, all of the things you are so proud of—and I share your excitement and support for this piece of legislation, and you know that—I am afraid that we may lose the fervour and may lose the moment.

The head of the Credit Union Central of Canada this morning made a recommendation that there should be some kind of an evaluation of how the program is coming along in 90 days. The act is going to be law by Friday evening. Monday we are going to have all the detail out here. I don't know why the banks can't just take that act and get the message out to their 10,000-odd loan officers.

I think if we are really going to make this work, we are going to have to have a massive. . . maybe massive is too pronounced a word, but we are going to have to have a serious program of communication to the small businesses in this country that this instrument does in fact exist. I wonder what kinds of assurances you could give all of us here today that you could make this happen.

Mr. Hockin: I think those are very sound comments. Let me tell you, I agree with you that we should do an assessment of this as early as possible. There will be a learning curve thing. The banks have 2,000 branches and they have to get the brochures out: 90 days may be too early, but maybe not—90 days, 120 days. I'll be monitoring it every month. I would like to share my monitoring with the committee at any stage, but maybe we should meet as a committee first thing in the fall and ask how this thing is going: are they marketing it, are they putting it in the window?

Now, here is what I have been led to understand is going to be done by the banks, and we should bear in mind that the credit unions are in this big time. You had them in this morning. I am very impressed by what they are doing, especially in Quebec. They are players, and to some extent that's a nice little competition we have out there with the banks and the credit unions vying to see who can market this program.

First of all, we are going to have more willing lenders for all the reasons I just outlined. Secondly, we are going to have a brochure and a fact sheet. We are going to have new guidelines for the lenders put together, working with the financial institutions and that. We are going to have twice-yearly meetings, and we will have them more frequently if the committee thinks we should, to monitor this thing to make sure they are marketing it. There is no doubt that's been a problem, and if you think we should do more than this I would like to get your thoughts on it.

I don't think we should be too quick to criticize after 90 days, because it is going to take a month—

Avant votre arrivée, nous avons entendu les représentants de l'Association des banquiers canadiens qui ont dit avoir proposé au ministère, en 1986, certaines mesures facilitant le recours à la Loi sur les prêts aux petites entreprises. Ça c'était en 1986; or, nous sommes maintenant en 1993. À moins de faire preuve, au cours des 60, 90 ou 120 jours qui suivent, d'une grande discipline à l'égard de ce texte, je crains que toutes ces mesures dont vous êtes si fier—j'ajoute que je partage votre enthousiasme et vous savez combien je suis favorable à ce texte—je crains, donc, qu'on perde de cet enthousiasme et qu'on laisse échapper une occasion d'agir.

Le président de la Credit Union Central of Canada a proposé ce matin que dans 90 jours, on voit un peu si la mise en oeuvre des nouvelles mesures se fait correctement. D'ici à vendredi soir, ce projet de loi sera adopté. Lundi, nous saurons déjà ce qu'il en est. Je ne comprends pas pourquoi les banques ne décident pas de diffuser l'ensemble de ces mesures à leurs 10 000 agents des prêts.

Si nous voulons que cela marche, il va bien falloir entreprendre une campagne massive. . . enfin peut-être y vais-je trop fort, mais il va au moins falloir faire un sérieux effort de communication afin de faire connaître le texte aux petites entreprises. Pouvez-vous nous assurer que des mesures seront prises dans ce sens?

M. Hockin: Vous avez raison de le faire remarquer. Je suis d'accord qu'il conviendrait d'évaluer, dans les meilleurs délais, la manière dont sont appliquées les nouvelles mesures. Il va y avoir une période d'apprentissage. Il y a 2 000 succursales bancaires et il faut le temps d'expédier des brochures: 90 jours, cela me paraît un peu court, mais peut-être que non—enfin, 90 ou 120 jours. Je vais faire le point tous les mois. J'aimerais, au fur et à mesure, communiquer au comité le résultat de mes observations, mais peut-être devrait-on convoquer le comité au début de l'automne afin de voir comment tout cela se passe: tentent-ils de le vendre; le proposent-ils à leur clientèle?

Voici, semble-t-il, ce que vont faire les banques. N'oublions pas que les coopératives de crédit sont extrêmement actives dans ce domaine. Vous avez, ce matin, entendu leur représentant. Je suis fort impressionné par les efforts qu'elles déploient, notamment au Québec. Ce sont, dans ce créneau, des intervenants à part entière et, dans le cadre de ce programme, elles tentent de concurrencer les banques auprès de la clientèle.

D'abord, et pour les motifs que je viens d'exposer, ce programme va encourager les établissements financiers à prêter davantage. Ensuite, nous allons publier une brochure et une notice. Nous allons rédiger de nouvelles directives à l'intention des prêteurs et coopérer, pour cela, avec les établissements financiers. Nous avons prévu des rencontres deux fois par an et nous accélérerons le rythme si le comité estime cela nécessaire. Il s'agit de s'assurer que les établissements financiers proposent effectivement ce programme aux petites entreprises. Il y a eu des problèmes à cet égard et j'espère que vous nous ferez part des mesures qui permettraient d'améliorer la situation.

Il ne faut pas se presser de formuler des critiques au bout de 90 jours, car il va falloir un mois rien que pour. . .

[Text]

Mr. Mills: It is not a matter of criticizing, Minister, it is a matter of just taking stock of what is happening.

Mr. Hockin: Taking stock, that's right, and see if there is momentum building and so on.

Mr. Mills: See if it is happening.

Mr. Hockin: That's right, and by the middle of the fall it should darn well be there or we should know the reasons why.

Mr. Mills: But you didn't answer the first part of my question. What are you, the ministry responsible for small business in this country, going to do as a department to communicate this to not just the people who are in business, but all those people who are thinking about starting up a business right now? You have stated repeatedly in speeches and in the House of Commons that this is the greatest hope of our new job creation. I support that, but I think we need a commitment from your department that you are going to let the public at large know this exists.

Mr. Hockin: You are right, not just our department, but from the minister too. We are going to work with the financial institutions on all of these marketing things. But beyond that, I would like to see through the FBDB newsletter, which goes to all of their customers and of course is available beyond their customers, a very clear outline of this. I would also like to see if we can do some inserts in some government mailing, perhaps the GST.

• 1810

The one person who has a list. . . John Bullock's organization has 90,000 members or whatever—

Mr. Mills: It is 60,000 members.

Mr. Hockin:—but we are talking about 900,000. The Minister of National Revenue has their names and addresses. Perhaps we can have an insert there. So we are looking at approaches like that. As well, I am going to organize my speaking appearances—to be coordinated weekly—around putting this in the window, and I would like members of Parliament of all parties to help me do that.

The Acting Chairman (Mr. Cole): Thank you, Mr. Minister.

Mr. James: I still feel a little queasy. They don't give me a warm and fuzzy feeling that they are going to do much different from what they did before. It doesn't seem like we still have much of a hook. Mr. Hockin, as you know we have had real problems with this thing being extended. Your own director has been quoted in *The Globe and Mail* as indicating that the banks are hesitant to lend to small firms.

I don't know how we can do it. They are making some suggestions about going a little farther than Bill C-99, and that they will feel a little better about doing it. When you ask the question, we always seem to get back to lending practices and the kind of terminology they use. "Risk assessment"—it's always back to that again. I don't know how we are going to break out of that. I worry that it is going to happen. You could ask them to cross their hearts and

[Translation]

M. Mills: Monsieur le ministre, il ne s'agit pas de critiquer mais de voir un peu où nous en sommes.

M. Hockin: Oui, une sorte de bilan provisoire pour voir si l'on a réussi à lancer le mouvement.

M. Mills: Oui, pour voir si ça marche.

M. Hockin: Entendu, et à la mi-automne, soit tout se passera comme prévu, soit nous aurons une explication.

M. Mills: Mais vous n'avez pas répondu à la première partie de ma question. Vous êtes le ministre responsable des petites entreprises et j'aimerais savoir comment votre ministère a l'intention de communiquer les détails de ce programme, non seulement aux entreprises, mais également à tous ceux qui envisageraient de monter une affaire. Dans vos discours, devant divers auditoires et à la Chambre des communes, vous avez dit que ce programme est le meilleur moyen de créer des emplois. Je suis d'accord avec cela, mais votre ministère va devoir lancer, auprès du public, une campagne d'information.

M. Hockin: Vous avez raison, et cela s'applique non seulement au ministère mais également au ministre. De concert avec les établissements financiers, nous allons préparer le lancement de ce programme. Je voudrais également que tout cela soit très clairement exposé dans le bulletin que la Banque fédérale de développement envoie à l'ensemble de sa clientèle mais qui est lu par un cercle encore plus large. Il faudrait également envisager de joindre une notice d'information à certains courriers administratifs, peut-être les avis de TPS.

La seule personne qui possède une liste. . . l'organisation de John Bullock compte 90 000 membres, à peu près. . .

M. Mills: 60 000 membres.

M. Hockin: . . . mais il s'agit ici d'une liste de près de 900 000 noms. Le ministre du Revenu national a les noms et les adresses. Peut-être pourrions-nous joindre une note d'information. Voilà le genre de mesure que nous envisageons. Je compte également donner une série de discours—chaque semaine nous organiserons mon agenda en conséquence—afin de faire connaître ce programme. J'espère que les députés des divers partis m'aideront en cela.

Le président suppléant (M. Cole): Merci, Monsieur le ministre.

M. James: Je suis tout de même un peu mal à l'aise. Je ne suis pas persuadé qu'ils vont foncièrement modifier leur comportement. Je vois mal ce qui les y inciterait. Vous savez, M. Hockin, que l'élargissement de ce programme a soulevé de réelles difficultés. Un de vos directeurs aurait même dit au *Globe and Mail* que les banques hésitent à prêter aux petites entreprises.

Je ne vois donc pas comment nous allons y parvenir. Elles estiment qu'il conviendrait d'aller un peu plus loin que ne le fait le projet de loi C-99. Ce n'est que dans ces conditions-là qu'elles seraient mieux disposées à entrer dans le jeu. Lorsqu'on pose la question, on en revient toujours aux politiques de prêt des banques et même à leur vocabulaire. «Évaluation des risques»—on en revient toujours à cela. Je ne sais pas comment nous parviendrons à en sortir. Cela

[Texte]

hope to die if they don't do it, but this business of getting together in six months to see whether or not they have done it—if they haven't, we are going to look bad.

I just want it on the record that I'm not totally convinced that it will happen.

Mr. Hockin: Mr. Chairman, I think it is reasonable for the member of Parliament from Sarnia to raise those questions. I think I have some negotiating ideas for making him feel more confident. I would prefer to share those ideas with members of all parties in camera, rather than give away my hand here in public. I think we are going to see a much different approach.

In discussions around all the particulars of this program, I got a much greater sense of interest from the banks. We have simplified it and we are increasing the fee, and that seems to be the key part of it. As well, the guarantee was null and void in picayune instances. We are cleaning those up, so I am confident that they will market it. However, I have additional negotiating suggestions, which I would like to share with members in private.

The Acting Chairman (Mr. Cole): Thank you.

M. Marin: Ma question s'adresse d'abord à vous, monsieur le président. Je n'ai pas tellement compris. Après le départ du ministre, nous allons examiner le projet de loi article par article, mais si on a à poser des questions concernant les articles, à qui les poserons-nous? Entre nous? On n'a peut-être pas les réponses. Est-ce qu'on a une personne-ressource? Est-ce que le sous-ministre va rester avec nous pour nous donner des explications? Qui va nous donner les explications si on n'a pas la réponse?

Je vous donne un exemple, monsieur le président. . .

The Acting Chairman (Mr. Cole): Mr. Marin, the officials will be here to assist us with the clause-by-clause. I was just going to bring that up. If it is agreeable with the committee, once we finish the clause-by-clause we could go in camera and the minister could perhaps come back and—

Mr. Hockin: Do the regulations and these negotiating things. Yes, that's great. That's what we will do after the clause-by-clause. I will give you the whole thing there.

The Acting Chairman (Mr. Cole): Thank you for being a witness today, Mr. Minister.

Mr. Hockin: I am just upstairs. I won't go far.

The Acting Chairman (Mr. Cole): At this time I would like to go into the clause-by-clause. The meeting is not in camera, it is open.

• 1815

M. Marin: J'invoque le Règlement, monsieur le président. Je vous ai demandé tantôt. . .

The Acting Chairman (Mr. Cole): Order, please. We are trying to do clause-by-clause.

M. Marin: Monsieur le président, vous m'avez répondu qu'il y aurait des officiels qui viendraient nous donner des informations. Sont-ils dans la salle? Est-ce que ce sont ces messieurs-dames?

[Traduction]

m'inquiète. Vous pourriez leur demander de jurer sur ce qu'ils ont de plus cher, d'y mettre du leur, mais cette idée de revenir dans six mois pour voir si elles ont fait ce qu'on attendait d'elles me préoccupe beaucoup. On ne va pas avoir bonne mine si ça n'a pas marché.

Je tiens simplement à préciser que je ne suis pas entièrement convaincu que les choses vont se passer comme prévu.

M. Hockin: Monsieur le président, je comprends les inquiétudes du député de Sarnia. Je crois avoir en tête certaines propositions qui lui redonneront peut-être confiance. Je préférerais en parler à huis clos avec les députés des divers partis afin de ne pas révéler à l'avance les détails de ma stratégie. Il s'agit d'une approche passablement différente.

Au cours des discussions que nous avons eues au sujet de ce programme, j'ai senti, de la part des banques, un intérêt accru. Nous avons simplifié tout cela, nous augmentons le montant des droits et cela me semble essentiel. Des mesquineries rendaient, dans certains cas, la garantie nulle et mon avenue. Nous avons supprimé ces cas-là et je suis sûr que les banques feront l'effort nécessaire auprès de leur clientèle. J'ai d'autres idées sur la manière d'en arriver là et j'aimerais m'en ouvrir à vous en privé.

Le président suppléant (M. Cole): Merci.

Mr. Marin: My question, Mr. Chairman, is mainly intended for you. I do not really understand. Once the Minister has left, we will begin the clause by clause consideration of the Bill, but if we have questions concerning any of the clauses, whom should we address them to? Should we just ask each other? We don't necessarily have the answer. Is there a resource person? Will the Deputy Minister be staying here to provide any necessary explanation, if no one has the answer?

Let me give you an example, Mr. Chairman. . .

Le président suppléant (M. Cole): M. Marin, les collaborateurs du ministre vont rester pour nous aider lors de l'étude article par article. J'allais justement le dire. Si le comité le veut bien, nous pourrions peut-être, après l'étude article par article, voter le huis clos. Le ministre pourrait peut-être alors revenir et. . .

M. Hockin: Parler du règlement et de la stratégie de négociation. Je suis tout à fait favorable à cela. Nous pourrions faire cela après l'étude article par article. Je vous communiquerai tout cela.

Le président suppléant (M. Cole): Merci, Monsieur le ministre, d'être venu témoigner aujourd'hui.

M. Hockin: Je ne serai pas loin. Je serai en haut.

Le président suppléant (M. Cole): Nous allons maintenant entreprendre l'étude article par article. La séance ne se déroule pas à huis clos; elle est publique.

Mr. Marin: On a Point of Order, Mr. Chairman. I asked you earlier on. . .

Le président suppléant (M. Cole): À l'ordre, s'il vous plaît. Je voudrais qu'on commence l'étude article par article.

Mr. Marin: Mr. Chairman, you told me that officials would be here to answer our questions. Are they in the room? Is it those people over there?

[Text]

An hon. member: They're coming up.

M. Marin: Merci.

The Acting Chairman (Mr. Cole): Mr. Donald, would you please stay and have the other people introduce themselves as officials from the department, so we could have it for the record, please?

Mr. Norman Bayne (Legal Counsel, Department of Industry, Science and Technology): My name is Norman Bayne; I am with the legal services for ISTC.

Mme Colette Trudel (Contentieux, ministère de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie): Colette Trudel du Contentieux au ministère de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie.

The Acting Chairman (Mr. Cole): Thank you very much. I believe there is someone else. Please introduce yourself, sir.

Mr. Mike Hanly (Manager, Small Business Loans Administration, Department of Industry, Science and Technology): The name's Mike Hanly. I administer the program.

The Acting Chairman (Mr. Cole): Thank you very much. We can now go to clause-by-clause consideration.

Clause 1 agreed to

On clause 2

Mr. James: When are we going to discuss this?

The Acting Chairman (Mr. Cole): We can discuss it right now, if you wish to.

M. Marin: Monsieur le président, dans la partie «définitions», je lis le texte français:

«entreprise commerciale» Entreprise exploitée au Canada —ou sur le point de l'être —en vue d'un gain ou bénéfice. . .

Aurait-on avantage à indiquer s'il s'agit là d'un gain financier ou d'un bénéfice financier? Parce que je peux avoir un gain social ou un gain politique.

Voci un exemple: on parle ici de petites entreprises qui réalisent un gain. Si je suis un organisme à but non lucratif, mon objectif, mon gain peut être un gain politique ou un gain social. Par conséquent, est-ce qu'on a avantage à indiquer un gain financier?

The Acting Chairman (Mr. Cole): Just as a comment, I believe it is the same as what the original bill is, but maybe the officials could give us something. Is it necessary? Have you any clarification?

Mr. Bayne: The language in this clause is not intended to change what was contained in the previous bill with respect to the gain or profit. The reason for the change to this particular clause was to change the number of eligible categories. I don't think in the past there has been any problem in the interpretation of gain or profit. I think everybody understood that what we are talking about here is financial gain or profit, so we don't really see the need for that kind of an amendment.

The Acting Chairman (Mr. Cole): Is this okay, Dr. Marin?

M. Marin: C'est son opinion, monsieur le président; c'est son opinion, mais nulle part dans le projet de loi, il n'est question que les

[Translation]

Une voix: Ils montent.

Mr. Marin: Thank you.

Le président suppléant (M. Cole): Monsieur Donald, pourriez-vous rester et demander à vos collègues du ministère de se présenter. C'est pour le compte rendu.

M. Norman Bayne (conseiller juridique, ministère de l'Industrie, Sciences et Technologie): Je m'appelle Norman Bayne; j'appartiens aux services juridiques du MIST.

Mrs. Colette Trudel (Litigation Department, Department of Industry, Science and Technology): Colette Trudel of the Litigation Department at the Department of Industry, Science and Technology.

Le président suppléant (M. Cole): Je vous remercie. Il y a, je crois, quelqu'un d'autre. Pouvez-vous, Monsieur, vous présenter.

M. Mike Hanly (gérant, Programme de prêts aux petites entreprises, ministère de l'Industrie, Sciences et Technologie): Je m'appelle Mike Hanly et c'est moi qui gère le programme.

Le président suppléant (M. Cole): Je vous remercie. Nous allons maintenant entamer l'étude article par article.

L'article 1 est adopté

En ce qui concerne l'article 2

M. James: Quand allons-nous parler de cela?

Le président suppléant (M. Cole): Nous pouvons en parler tout de suite, si vous le voulez.

Mr. Marin: Mr. Chairman, in the "definitions" section, I see that:

"business enterprise" means an enterprise carried on or about to be carried on in Canada for gain or profit.

Should we not specify that what is involved is a financial gain or a financial profit? I say that because it is possible to work for social or political gain.

Here is an example. We are talking of small businesses carried on for gain. If I have a non-profit organization, I may be working for political or social gain. Should we not, therefore, specify that the gain involved here is a financial one?

Le président suppléant (M. Cole): Je précise simplement que cette définition ne fait que reprendre celle qui était prévue dans le projet initial. Les représentants du ministère pourront peut-être nous dire ce qu'il en est. Est-ce nécessaire? Qu'en pensez-vous?

M. Bayne: En ce qui concerne le gain ou le profit, l'intention n'était pas de modifier la manière dont était formulé le projet précédent. Le changement apporté dans cet article porte simplement sur le nombre de catégories admissibles. Je ne crois pas que les mots gain ou profit aient, dans le passé, soulevé des problèmes d'interprétation. Je crois que chacun voyait bien qu'il s'agissait d'un gain ou d'un profit financier. Je ne crois donc pas qu'il soit nécessaire de modifier le texte dans ce sens.

Le président suppléant (M. Cole): Êtes-vous satisfait, monsieur Marin?

Mr. Marin: Mr. Chairman, that is his opinion, that is his opinion but this bill contains no clause specifying that

[Texte]

non-profit organizations are not excluded anywhere in this bill.

A voice: Yes, it is excluded.

Mr. Marin: Where?

A voice: I will find it for you.

• 1820

Mr. Bayne: By implication the non-profit corporations would be excluded, because the only eligible ones are those that are for gain or for profit.

M. Marin: Je fais part de ma dissidence sur cela. Monsieur le président, y a-t-il des inconvénients à ce qu'on ajoute «financier» aux mots «gain» et «bénéfice»? Je considère que nulle part il n'est écrit qu'une organisation à but non lucratif est exclue. Et cela va nous créer des problèmes.

Mr. Donald: I think we can accommodate that.

Mr. Marin: Merci.

The Acting Chairman (Mr. Cole): Mr. Marin, please write that out and sign it for the record.

Mr. James: I don't know quite what to do. We asked the question as to the exclusions when the minister was here. Are we going to go through this again for the officials?

The Acting Chairman (Mr. Cole): I think it was explained by the minister and I think we as a committee have to decide whether or not we want to include "profession".

Mr. James: And real estate firms and so on. Is there any further clarification as to why we're excluding these organizations?

Mr. Bayne: Perhaps they could give some explanation here. The other provision of the act provides that the terms "business of a profession" and "business in financial, insurance and real estate" will be defined by the regulations. If at some point down the road it's determined that the present eligibility list is too restrictive, there's an avenue to expand the scope of the legislation simply by amending the regulations at that point in time. It won't require the necessity of coming back and amending the bill, so there is some scope there, but for the time being it's contemplated that the current exclusion for professions will be maintained.

Mr. James: What's the rationale for that?

Mr. Bayne: The rationale is given by the minister.

Mr. James: I don't agree.

The Acting Chairman (Mr. Cole): Are you suggesting, Mr. James, that we take out "but does not include the business of a profession"? Is that your suggestion?

Mr. James: "But does not include the business of a profession. . . a financial, insurance or real estate business or a business having as its principal object the furtherance" . . . "Charitable" can stay in, and "farming" is an exclusion because it's covered under a different act, but I see no reason for "financial, insurance and real estate businesses and professions" to be excluded if they do \$5 million or less in business.

[Traduction]

les organismes à but non lucratif me tombent pas sous le coup de la loi.

Une voix: Mais oui, ce type d'organisme est exclu.

M. Marin: Où voyez-vous cela?

Une voix: Je vais vous trouver cela.

M. Bayne: Les sociétés à but non lucratif sont exclues par inférence, car les seules sociétés admissibles sont celles qui visent à faire des bénéfices.

Mr. Marin: Allow me to voice a dissenting opinion. Mr. Chairman, could we add the word "financial" to the words "gain" and "profit"? I feel that it is not stated anywhere that a non-profit organization is excluded and this will cause us problems

M. Donald: Je pense que nous pouvons faire cela.

M. Marin: Merci.

Le président suppléant (M. Cole): Monsieur Marin, pourriez-vous écrire votre commentaire et le signer.

M. James: Je ne sais trop comment procéder. Nous avons posé la question à propos des exclusions quand le ministre était présent. Est-ce que nous allons devoir refaire tout cela pour les représentants du ministère?

Le président suppléant (M. Cole): Je pense que le ministre a fourni une explication et qu'en tant que comité, il nous incombe de décider si nous voulons, ou non, inclure le mot «profession».

M. James: Ainsi que les sociétés immobilières, etc. Y a-t-il d'autres précisions quant aux raisons pour lesquelles nous excluons ces entités?

M. Bayne: Peut-être pourrait-on fournir quelques explications ici. Selon l'autre disposition de la loi, «l'exercice d'une profession» ainsi que «les entreprises . . . financières, immobilières ou d'assurance» seront définies dans les règlements. Si, plus tard, on détermine que la liste d'admissibilité est trop restrictive, on pourra permettre l'accès à d'autres genres d'entreprises en modifiant tout simplement les règlements. Cela évitera d'avoir à modifier le projet de loi, mais à l'heure actuelle, on envisage de maintenir l'exclusion visant ces professions.

M. James: Comment explique-t-on cela?

M. Bayne: Le ministre a fourni l'explication.

M. James: Je ne suis pas d'accord.

Le président suppléant (M. Cole): Êtes-vous en train de proposer, monsieur James, que nous supprimions «Ne sont toutefois pas visées par la présente définition l'exercice d'une profession»? Est-ce là votre suggestion?

M. James: «Ne sont toutefois pas visées. . . l'exercice d'une profession, les entreprises à vocation religieuse ou de bienfaisance et les entreprises agricoles, financières, immobilières ou d'assurance.» Je pense qu'on pourrait continuer d'exclure les entreprises de bienfaisance et les exploitations agricoles sont exclues parce qu'il en est question dans une autre loi, mais je ne vois aucune raison d'exclure les entreprises «financières, immobilières ou d'assurance», ni les professions, si elles ont un chiffre d'affaires de moins de 5 millions de dollars.

[Text]

Mr. Donald: We have to think back to what the minister said—that we have a limited number of funds for this program and we're trying to address the areas of greatest need, and that is why we have eliminated those types of businesses. I recognize that in particular stages of those types of business it may be argued that those stages have an equivalent need to the target audience we have established, but if as the minister pointed out you were to make it broadly available to all of the businesses in those sectors, you would have a much larger take up than we can budget for in our program right now. That is why the minister stated the position that he did.

Mr. James: We're budgeting \$4 billion over five years. We only did \$5 billion over eight years in the last one, so it looks like the Minister of Finance is looking at \$4 billion over the next five years.

• 1825

Mr. Donald: On a point of clarification, it has been clarified that real estate agencies and insurance agencies are in fact eligible.

Mr. James: Where does the bill say real estate business, then, and insurance business?

The Acting Chairman (Mr. Cole): It seems to me that it says they're excluded.

Mr. James: Well, it says they're excluded in the bill. It says exactly that.

Mr. Mills: It reads: "...do not include a business or a profession; the business of farming; a financial, insurance, or real estate business."

Mr. Hanly: You have to bear in mind that the act is accompanied by a set of regulations that contain certain definitions. The definitions for these exclusions are set out in the amended regulations that are going forward.

At the present time, small real estate or insurance agencies qualify as service businesses. They provide a service to the community, and as such are eligible. What we are trying to do here is get away from the larger developers, who might, as Mr. Donald said, present a large draw on resources.

The Acting Chairman (Mr. Cole): I'm getting a little more confused all the time. You're talking about service businesses now, yet you've told me that a veterinarian, who's providing a service in a community, is not going to be eligible to build a veterinary clinic. On the other hand, you're saying that perhaps, under the service part of the regulation, they're going to get back into the program. This is the kind of confusion we're trying to eliminate by having this process and going through it.

If we're going to eliminate it in the body of the act, it's very unlikely that the veterinarian or anyone else who would come under that will feel they can come in under the regulations.

I'm sure that the way in which the lending institutions are going to handle the matter is that they'll see it right in clause 2 of the act and they're not going to worry about what is in the regulation. That would be my impression of what's going to happen. Can you clarify for me that this is not going to happen?

[Translation]

M. Donald: Nous devons nous reporter à ce que le ministre a déclaré: nous avons des fonds limités pour ce programme et nous essayons de répondre aux besoins les plus pressants; voilà la raison pour laquelle nous avons éliminé de la liste ces types d'entreprises. J'admets qu'à certains stades de leur développement, ces types d'entreprises pourraient, selon certains, s'inscrire dans le groupe cible que nous avons délimité, mais si, comme l'a dit le ministre, ces programmes étaient généralement accessibles à toutes les entreprises dans ces secteurs, notre budget ne pourrait suffire à la demande. C'est ce qui explique la position énoncée par le ministre.

M. James: Nous allouons un budget de 4 milliards sur cinq ans. Lors du budget précédent, ce chiffre était de 5 milliards de dollars sur huit ans, ce qui laisse supposer que le ministre des Finances envisage un chiffre de 4 milliards de dollars sur les prochaines cinq années.

M. Donald: Une précision: les entreprises immobilières ou d'assurance sont, de fait, admissibles au programme.

M. James: Où parle-t-on, dans ce cas-là, des entreprises immobilières ou d'assurance dans le projet de loi?

Le président suppléant (M. Cole): Il me semble que le projet de loi dit que ces entreprises sont exclues.

M. James: Oui, selon le projet de loi, elles sont exclues. C'est dit en toutes lettres.

M. Mills: On peut lire: «Ne sont toutefois pas visées par la présente définition l'exercice d'une profession, les entreprises... agricoles, financières, immobilières ou d'assurance».

M. Hanly: Il faut se souvenir que la loi est accompagnée d'une série de règlements qui contiennent certaines définitions. Les définitions assorties à ces exclusions sont énoncées dans les règlements annexés qui suivront la filière normale.

À l'heure actuelle, les petites entreprises immobilières ou compagnies d'assurance sont admissibles en tant qu'entreprises offrant des services. Elles fournissent un service à la communauté et sont admissibles au programme à ce titre. Ce que nous essayons de faire dans le projet de loi, c'est d'exclure les plus grosses entreprises de promotion immobilière, qui pourraient, comme M. Donald l'a dit, grever les ressources.

Le président suppléant (M. Cole): J'ai de plus en plus de mal à comprendre. Vous parlez maintenant d'entreprises offrant des services et pourtant vous m'avez dit qu'un vétérinaire, qui fournit un service à la communauté, ne serait pas admissible s'il voulait construire une clinique. D'autre part, vous dites qu'au titre de la partie des règlements qui traitent des entreprises de service, certaines entreprises pourraient être admissibles au programme. C'est le genre de confusion que nous essayons d'éliminer.

Si nous éliminons certaines professions ou entreprises dans le texte du projet de loi, il est très peu probable que le vétérinaire ou qui que ce soit d'autre pense pouvoir être admis en vertu des règlements.

Pour les institutions prêteuses, j'en suis sûr, la question sera tranchée quand elles liront l'article 2 de la loi. Elles ne vont pas se préoccuper de ce qu'on trouve dans les règlements. C'est mon impression de ce qui va se passer. Pouvez-vous me dire pourquoi il en serait autrement?

[Texte]

Mr. Mills: Could I support you on that, Mr. Chairman, just before we get a reaction? That should be eliminated then. If you want to say the program's for large developers, then just say so, in the bill.

Mr. Domm (Peterborough): As an exclusion.

Mr. Mills: As an exclusion. In other words, if that was the purpose of this real estate business—being a large developer—then let's say that, rather than it's purpose is being a real estate business.

Many of my colleagues—and I'm sure yours too—are asking why we are excluding these small insurance operators and real estate operators in rural Canada. And that's what the bill says; they're excluded. Certainly the bill supersedes the regulation.

Mr. James: Wouldn't the \$5-million-and-under stipulation take care of that aspect anyway?

Mr. Mills: It's not the \$5 million I'm talking about now. I'm talking about the situation in which if I had a little real estate agency or insurance agency, under this bill, as it's written right now, I'm not eligible. But you've just said I am. Now, most people don't read the bill, never mind the regulations.

Mr. James: No, I was saying that I think their concerns will be handled because there's a \$5 million limit anyway.

Mr. Mills: For developers—the large businesses. The cap.

Mr. James: Yes. Most developers are going to be way over \$5 million.

The Acting Chairman (Mr. Cole): You're looking at more than a quarter of a million.

Mr. Domm: Mr. Chairman, by way of explanation, as a former real estate broker in a small village myself, running an office as a broker, I can tell you that such businesses probably employ more people—four or five—in a small village than any other business in the village, and their business is not the value of the homes sold, it's the commissions or the gross income.

So you will find that, sure, an broker might in turn sell \$25 million worth of homes in a year as an agent, through five salesmen, but the income to that business is only what comes out of the trust account, which is a much smaller amount. So they employ five people. It's a highly intensified labour-induced business with slow volume because it's their income.

• 1830

I think it's very confusing to list real estate per se as an exclusion and then expect regulations to pick all of these little things up that are big things in the community.

[Traduction]

M. Mills: Permettez-moi de vous appuyer sur ce point, Monsieur le président, avant que l'on nous donne des précisions. Il faudrait éliminer cela. Si vous voulez dire que le programme s'adresse aux gros promoteurs immobiliers, il faudrait le dire, tout simplement, dans le projet de loi.

M. Domm (Peterborough): Vous voulez dire qu'il faudrait les exclure?

M. Mills: Oui, les exclure. En d'autres termes, si l'entreprise immobilière visée a comme objectif d'être un important promoteur immobilier, il faudrait que nous précisions cela, plutôt que de parler d'entreprise immobilière tout court.

Plusieurs de mes collègues—et des vôtres, j'en suis sûr—demandent pourquoi nous excluons de petites entreprises d'assurance et de petites entreprises immobilières dans le Canada rural. Et c'est ce que dit le projet de loi; elles sont exclues. Il est certain que le projet de loi a préséance sur les règlements.

M. James: Le problème ne serait-il pas réglé, de toute façon, par la disposition qui traite du seuil de 5 millions de dollars ou moins?

M. Mills: Ce n'est pas du 5 millions de dollars dont je parle maintenant. Si j'avais une petite entreprise immobilière ou une petite compagnie d'assurance, aux termes de ce projet de loi, tel qu'il est rédigé, je ne suis pas admissible. Mais vous venez de dire que je le suis. La plupart des gens ne lisent pas les projets de loi, sans même parler des règlements.

M. James: Non, je disais que ces difficultés seront réglées, de toute façon, à cause de la limite de 5 millions de dollars.

M. Mills: Pour les promoteurs—les grosses entreprises—il y a cette limite.

M. James: Oui. La plupart des gros promoteurs immobiliers dépasseront, et de loin, le seuil de 5 millions.

Le président suppléant (M. Cole): Il s'agit de sommes qui dépassent les 250 000\$.

M. Domm: Monsieur le président, en guise d'explication, en tant qu'ex-courtier immobilier qui avait un bureau dans un petit village, je peux vous dire que de telles entreprises emploient généralement plus de gens—quatre ou cinq personnes—dans un petit village que tout autre commerce du village. Leur chiffre d'affaire ne peut se mesurer à la valeur des maisons vendues; il faut plutôt tenir compte des commissions, ou du revenu brut.

En tant qu'agent, en ayant recours à cinq représentants, un courtier pourra vendre des maisons pour une valeur de 25 millions de dollars par année, mais le revenu de cette entreprise est constitué des sommes déposées en fiducie, c'est-à-dire une bien plus petite somme. Elles emploient donc cinq personnes. C'est une industrie de main-d'oeuvre, qui accumule ses volumes d'affaires lentement, volumes qui représentent d'ailleurs le revenu des employés.

Je pense que c'est semer la confusion que d'exclure les entreprises immobilières et de s'attendre à ce que les règlements modifient les choses en ce qui a trait à ces petites entreprises, qui peuvent, dans leurs communautés respectives, être de grosses entreprises.

[Text]

I think we should really give consideration to defining what business we're excluding in the bill. This is because, like so many other things such as the gun legislation, very few people go to the 40 pages of regulations. They go to the bill and it says a certain thing and that's the end of the argument. Then a new debate starts as to what's in or what's out in the gun regulation.

I think we're running into a problem here, perhaps, of definition, because I know veterinary and medical clinics are sought after in small villages and towns. They offer tax exemptions in some towns to get a doctor to come and locate there and build a building. I can't see any reason why we would exclude professions per se other than under the \$5 million category.

Mr. James: I suggest an amendment. They have their word: "include". You say: "but does not include". Then strike out: "the business of a profession". Then you read: "the business of farming". Then you strike: "a financial, insurance or real estate business". Then you say: "or a business having as its principal object the furtherance of a charitable or religious purpose;"

The Acting Chairman (Mr. Cole): Mr. James has made that motion. Can you do it in writing, Mr. James, please? I believe Mr. Mills will second that.

Amendment agreed to

The Acting Chairman (Mr. Cole): Shall clause 2 as amended carry? Maybe before we go on the record with that we should discuss a couple of other items: "business improvement loan" and "lender". Were there any other changes in those two paragraphs? Will the committee allow me to revert back to that?

Mr. Mills: I'll seek clarification later.

Clause 2 as amended agreed to

On clause 3

The Acting Chairman (Mr. Cole): Are there any amendments or clarifications or anything under clause 3?

Mr. Mills: Could I speak to this particular, Mr. Chairman? I'd like to address my question—

M. Marin: Est-ce qu'on a passé l'article 2 au complet? Est-ce que je peux avoir une information sur la ligne cinq de cet article, page deux? Juste une information.

The Acting Chairman (Mr. Cole): On clause 3?

Mr. Marin: On clause 2.

The Acting Chairman (Mr. Cole): We've passed that.

Mr. Mills: Mr. Chairman, to the officials, you talk about this ceiling not exceeding \$5 million. I've heard from colleagues who have small to medium-sized car dealerships that the definition of the \$5 million is confusing. In other words, the gross in a car dealership of \$5 million is absolutely nothing. I don't mean it to sound like nothing, but look at it in terms of the actual net amount in terms of transactions. They're all done under credit, since the cars are all farmed out to General Motors and so on. How do you handle car dealerships in this? Because that's a pretty vibrant and important sector of the economy.

[Translation]

Je pense qu'on devrait vraiment envisager de définir les entreprises que nous excluons dans le projet de loi. Car, comme dans tant d'autres cas, comme pour la Loi sur les armes à feu, très peu de gens iront lire les 40 pages de règlements. Ils consultent le projet de loi, constatent qu'il dit telle ou telle chose, et cela s'arrête là. Ensuite, on constate qu'un nouveau débat est attisé par les règlements sur les armes à feu et ce qu'ils visent ou ne visent pas.

Je pense que nous avons un problème ici, qui est peut-être dû aux définitions, car je sais que les cliniques vétérinaires ou médicales sont très recherchées par les villages et les petites villes. Certaines villes offrent même des réductions de taxes pour encourager les médecins à venir s'y installer et à construire un immeuble. Je ne vois aucune raison d'exclure les professions, surtout en tenant compte du seuil des cinq millions.

M. James: Je propose un amendement. Dire: «Ne sont... pas visés». Ensuite, je propose de supprimer: «l'exercice d'une profession», puis de laisser «les entreprises agricoles». Ensuite, supprimer: «entreprises... financières, immobilières ou d'assurance». Puis, garder: «les entreprises à vocation religieuse ou de bienfaisance».

Le président suppléant (M. Cole): M. James a proposé cette motion. Pourriez-vous la coucher sur papier, monsieur James, s'il vous plaît? Je pense que M. Mills appuie la motion.

L'amendement est adopté

Le président suppléant (M. Cole): L'article 2 (tel que modifié) est-il adopté? Avant d'en décider officiellement, peut-être devrions-nous discuter d'une ou deux autres choses: «prêts» et «prêteur». Y avait-il d'autres changements dans ces deux alinéas? Le comité me permet-il de revenir en arrière sur ces deux questions?

M. Mills: Je demanderai des précisions plus tard.

L'article 2 (tel que modifié) est adopté

Article 3

Le président suppléant (M. Cole): Y a-t-il des modifications ou des précisions ou autres observations en ce qui a trait à l'article 3?

M. Mills: Pourrais-je faire une observation sur un point particulier, Monsieur le président? J'aimerais poser ma question à...

Mr. Marin: Has Clause 2 carried in its entirety? Could I ask for a clarification on line 5, page 2? Just for information.

Le président suppléant (M. Cole): À l'article 3?

M. Marin: À l'article 2.

Le président suppléant (M. Cole): Nous avons adopté cet article.

M. Mills: Monsieur le président, une question pour les fonctionnaires. Vous avez parlé de cette limite de cinq millions de dollars. Certains collègues qui possèdent des concessions automobiles, petites ou de taille moyenne, m'ont dit que la définition du seuil des cinq millions porte à confusion. En d'autres termes, le volume brut de cinq millions, pour un concessionnaire automobile, ce n'est rien du tout. Je ne veux pas minimiser les choses, mais il faut plutôt regarder du côté des sommes nettes et des transactions. Tout se fait à crédit, puisque les transactions sont financées par la General Motors, ou autres. Comment le projet de loi s'appliquerait-il aux concessions automobiles? Il s'agit, n'est-ce pas, d'un secteur important et dynamique de notre économie.

[Texte]

Mr. Hanly: This has been raised in the past. Unfortunately, we've tried to look at it from the point of view of whether a car dealer purchases his inventory outright and then turns around and resells it in the same way as a retail store. In most cases—in fact I think in nearly all cases—there are floor financing plans available, which finance the inventory in the showrooms.

• 1835

We have talked to the accounting society and asked them how they treat revenue on a financial statement for a car dealership. Their point of view has been that they look at the gross sales that come in rather than just at the commissions.

So if a car dealership does do more than \$5 million in turnover at the present time, I'm afraid he would be above the limit imposed here.

Mr. Mills: Mr. Hanly, the same argument could be put forward for people in the real estate business. A person goes out and sells a home. You could say that the number of sales put through a particular real estate office are well in excess of \$5 million, but we deal in net commissions sales for real estate.

Mr. Hanly: I think the difference might be that they never have title to the properties they sell. If somebody lists a house with an agent, the agent is hired specifically on terms that —

Mr. Mills: So it has to do with titles. If these cars were put there on consignment, then that wouldn't be part of their gross sales. Is that what you're saying?

Mr. Hanly: That is my understanding.

Mr. Mills: Maybe through the regulation we can clean up that definition so that certain dealerships may in fact be eligible.

Mr. Vien: You're mentioning professional people, doctors, chiropractors, dentists, who have an ease to credit. Professional people or graduates from a university have a very easy access to capital, to either banks or suppliers. Professionals graduating from university have a very easy access to credit and capital. If they go to a bank the risk of losing money is very limited. If they go to a supplier the risk is also extremely limited. They have an access to credit and capital.

If we are to include these people, the professionals, into this access to SBLA, it will reduce our —

An hon. member: That's the wrong clause. You're talking about clause 2. We're on clause 3.

M. Vien: Je pensais que c'était sur le numéro un.

The Acting Chairman (Mr. Cole): No, we've passed clause 1, we've passed clause 2, we're now on clause 3.

Mr. Marin: J'avais une information à demander sur un autre article.

[Traduction]

M. Hanly: C'est une question qui a été soulevée dans le passé. Malheureusement, nous avons essayé de voir les choses de la façon suivante: un concessionnaire automobile achète son inventaire pour le revendre, tout comme le fait un détaillant. Dans la plupart des cas—dans presque tous les cas, je pense—il existe des plans de financement qui permettent de financer l'inventaire des salles de montre.

Nous avons demandé à la société comptable comment elle traite le revenu déclaré dans le bilan d'une concession automobile: C'est le chiffre brut des ventes qu'elle considère, plutôt que les simples commissions.

Donc, un concessionnaire automobile qui aurait plus que cinq millions de volume d'affaires dépasserait malheureusement la limite imposée ici à l'heure actuelle.

M. Mills: Monsieur Hanly, on pourrait avancer le même argument pour les courtiers immobiliers. Un représentant vend une maison. On pourrait dire que le total du nombre de ventes d'une entreprise immobilière donnée dépasse largement les cinq millions, mais dans le domaine immobilier, ce sont les commissions nettes sur les ventes dont on tient compte.

M. Hanly: Je pense que la différence serait peut-être due au fait que les agents ou courtiers ne détiennent jamais les titres des propriétés qu'ils vendent. Si quelqu'un demande à un agent de vendre sa maison, l'agent embauché doit respecter strictement certaines conditions. . .

M. Mills: Ce sont donc les titres qui importent. Si les voitures étaient simplement détenues par le concessionnaire automobile, sans qu'il ait à les acheter avant de les revendre, ces automobiles dont il ne serait pas propriétaire ne pourraient être incluses dans le volume de ventes brutes. C'est cela que vous dites?

M. Hanly: C'est ce que je crois comprendre.

M. Mills: Peut-être pourrait-on, par le biais des règlements, préciser cette définition pour que certaines concessions soient admissibles.

M. Vien: Vous avez mentionné certains groupes professionnels, comme les médecins, les chiropraticiens, et les dentistes qui peuvent facilement obtenir du crédit. Les professionnels ou les gens qui ont un diplôme universitaire obtiennent facilement des prêts auprès des banques ou de leurs fournisseurs. Les professionnels qui sont diplômés des universités ont facilement accès au crédit et au capital. Pour la banque, le risque de perdre de l'argent est très limité. La même chose s'applique aux fournisseurs. Ces gens-là ont facilement accès au crédit et au capital.

Si nous voulons inclure ces professions, pour qu'elles aient accès aux prêts aux petites entreprises, cela réduira notre. . .

Une voix: C'est le mauvais article. Vous parlez de l'article 2. Nous examinons l'article 3.

Mr. Vien: I thought we were on clause 1.

Le président suppléant (M. Cole): Non, nous avons adopté les articles 1 et 2 et nous en sommes maintenant à l'article 3.

Mr. Marin: I would like some information on another clause.

[Text]

The Acting Chairman (Mr. Cole): Is that on clause 3?

M. Marin: Non, sur une autre partie de l'article 2. C'était une information que je voulais demander.

An hon. member: We can't do that. We have to try to stay on clause 3.

Mr. Marin: Maybe we should go slower.

The Acting Chairman (Mr. Cole): I asked and I went through it paragraph by paragraph. We are on clause 3.

There's a definition in that paragraph as it relates to the french version. Are there any questions on that? Are there any questions on subclause 3.(1) or on the paragraphs that follow?

M. Marin: À l'alinéa c), monsieur le président.

c) le délai entre le moment où les dépenses ou les engagements faisant l'objet du prêt ont été respectivement engagées ou pris et l'approbation de celui-ci par le prêteur n'excédait pas quatre-vingt-dix jours;

• 1840

Mr. Bayne: Under the Interpretation Act, if you're not specific, it's 90 calendar days straight.

Mr. Mills: Can I ask a question? The recommendation that we heard today from the Canadian Bankers' Association about the six-month retroactivity was a pretty good one. What's your view on that?

Mr. Donald: I think the minister indicated that he'd like to discuss some further aspects, relating to working capital, in camera with you. I'm sure he'll address that issue at that time.

Mr. Mills: Okay, point made. Thank you.

Mr. Hughes: Mr. Chairman, if people want to keep that option open we could amend it to say: "to not arise more than six months before the loan was approved by a lender". That would take it up to six months.

Mr. Mills: I think it's a good clause, but can we make that amendment?

The Acting Chairman (Mr. Cole): Sure, we can make it.

Mr. Mills: Well, why don't we do it?

The Acting Chairman (Mr. Cole): We're the parliamentary committee.

Mr. Mills: It doesn't cause any problem for you, then?

Mr. Hughes: You can always change it in regulations.

Mr. Mills: You can tighten it up.

Mr. Hughes: You can tighten it in regulations, but you can't expand it in regulations. Isn't that correct?

Mr. Bayne: If the provision is in the legislation there's no mechanism currently in the legislation that would provide for the changing of the scope of this time period. If it's 180 days or 90 days, that is the time limit that the lenders would be operating on.

[Translation]

Le président suppléant (M. Cole): À propos de l'article 3?

Mr. Marin: No, on another part of clause 2. I wanted to ask for some information.

Une voix: Nous ne pouvons faire cela. Nous devons essayer de nous en tenir à l'article 3.

M. Marin: Peut-être pourrait-on aller plus lentement.

Le président suppléant (M. Cole): Je vous ai posé la question; nous avons examiné ces articles, disposition par disposition. Nous en sommes à l'article 3.

Il y a une définition dans cet alinéa, dans la version française. Avez-vous des questions à ce sujet? Quelqu'un a-t-il des questions à propos du sous-alinéa 3.(1) ou des alinéas qui suivent?

Mr. Marin: On paragraph (c), Mr. Chairman.

(c) the loan was made for the purpose of financing expenditures or commitments that did not arise more than ninety days before the loan was approved by the lender;

M. Bayne: Si vous n'êtes pas précis, selon la Loi d'interprétation, c'est un délai de 90 jours civils tout simplement.

M. Mills: Puis-je poser une question? La recommandation que nous avons entendue aujourd'hui de l'Association canadienne des banquiers, qui proposait qu'une disposition soit rétroactive et s'applique aux six mois précédents, m'a semblé plutôt bonne. Qu'en pensez-vous?

M. Donald: Je pense que le ministre a indiqué qu'il aimerait approfondir certains aspects en rapport avec le capital d'exploitation, à huis clos avec vous. Je suis sûr qu'il parlera de la question que vous soulevez à ce moment-là.

M. Mills: Bien. Je vous remercie.

M. Hughes: Monsieur le président, si vous voulez garder cette possibilité, nous pourrions faire la modification suivante: «que le délai entre le moment où les dépenses... ont été... engagées... et l'approbation de celui-ci par le prêteur n'excédait pas une période de six mois». Cela prolongerait la période jusqu'à six mois.

M. Mills: Cela me semble une bonne disposition, mais pouvons-nous apporter cette modification?

Le président suppléant (M. Cole): Mais certainement.

M. Mills: Pourquoi ne pas le faire, alors?

Le président suppléant (M. Cole): Nous sommes le comité parlementaire.

M. Mills: Cela ne vous cause aucun problème, alors?

M. Hughes: Vous pouvez toujours modifier la période dans les règlements.

M. Mills: Vous pouvez raccourcir la période.

M. Hughes: Vous pouvez raccourcir la période dans les règlements, mais vous ne pouvez pas la prolonger. N'est-ce pas exact?

M. Bayne: Si cette disposition existe dans la loi, il n'y a à l'heure actuelle aucun mécanisme qui permette de modifier la période en cause. S'il s'agit de 180 ou de 90 jours, c'est le délai que respecteront les prêteurs.

[Texte]

Mr. Hughes: Can't you say it's up to 180 days as spelled out by regulation?

Mr. Bayne: You could say: "for a time to be prescribed by regulations". Yes, that's possible.

Mr. Hughes: You could also say: "to a maximum of 180 days".

Mr. Bayne: Yes.

Mr. Hughes: Do you want to draft that, Dennis?

Mr. James: Do you mind explaining to me what went on? I was in discussion.

The Acting Chairman (Mr. Cole): There was a discussion on page 3. It's proposed paragraph 3(2)(c).

Mr. James: Right. I know where we're at.

The Acting Chairman (Mr. Cole): We are amending the act. It has been suggested today that should go from 90 days to 180 days as a maximum. This could, according to the officials, be tightened up by them if it was necessary to do so. However, we can't leave it at 90 days and then expand it in regulation. We could do it the other way in regulation.

Mr. Mills: Mr. Chairman, I believe we had some insight from the minister's executive assistant that we could probably listen to.

Mr. Domm: Mr. Chairman, I wonder if we could stand that one down.

The Acting Chairman (Mr. Cole): Stand it down?

Mr. Domm: It very difficult, when we're not aware of the regulations, to deal with that particular clause. I have reason to believe that it's being considered by the government, and for that reason, I would wait to hear from the minister. We could stand it down. Since we'll need a translation when the minister appears anyway, we could then deal with clause 3 in two seconds.

The Acting Chairman (Mr. Cole): Do you agree to that, Dr. Marin?

M. Marin: Oui, mais, monsieur le président, pourquoi ne pas passer. Là, nous sommes arrêtés sur le 3(1)c, à ma demande. J'ai d'autres questions. Pourquoi ne pas continuer le 3(1)d.1 au lieu d'attendre que le ministre soit passé. De toute manière, les questions que j'ai à poser ne relèvent pas de ce que la réglementation va faire.

The Acting Chairman (Mr. Cole): Go ahead and ask your question.

M. Marin: La question sur 3(1)d). On lit, à la ligne 26:

... et à la Loi sur les prêts aux entreprises de pêche antérieurement consentis à l'emprunteur —

Avez-vous une idée ce que cette loi-ci donnerait aux pêcheurs? Qu'est-ce que vous voulez donner aux pêcheurs?

Mr. Hanly: This relates back to amendments that were made in 1987. The Fisheries Improvement Loans Act at that time was cancelled and fishermen and fishing enterprises were made eligible under the SBLA. How it relates is that

[Traduction]

M. Hughes: Ne pourrait-on pas dire que le délai peut ne pas excéder 180 jours, comme le dit expressément le règlement?

M. Bayne: Vous pourriez dire: «selon la période prescrite dans les règlements». Oui, c'est possible.

M. Hughes: Vous pourriez aussi dire: «jusqu'à concurrence de 180 jours».

M. Bayne: Oui.

M. Hughes: Voulez-vous coucher ça sur papier, Dennis?

M. James: Pourriez-vous m'expliquer ce qui vient de se passer? Je participais à une discussion.

Le président suppléant (M. Cole): Il y a eu une discussion à propos du sous-alinéa 3.(2)c), à la page 3.

M. James: Bien. Je vois où nous en sommes.

Le président suppléant (M. Cole): Nous sommes en train de modifier la loi. On a suggéré aujourd'hui que ce délai devrait être porté de 90 à 180 jours, au maximum. Selon les fonctionnaires, on pourrait raccourcir cette période si cela devenait nécessaire. Toutefois, nous ne pouvons laisser le délai de 90 jours prescrit par la loi, puis le prolonger dans les règlements. L'inverse seulement est possible en ayant recours aux règlements.

M. Mills: Monsieur le président, je crois que l'adjoint exécutif du ministre avait quelques conseils que nous devrions sans doute considérer.

M. Domm: Monsieur le président, pourrions-nous tout simplement réserver cette disposition?

Le président suppléant (M. Cole): La réserver?

M. Domm: C'est très difficile de trancher sur cet article quand nous ne connaissons pas les règlements. J'ai des raisons de penser que le gouvernement est en train d'examiner la question, et pour cette raison, j'attendrais de voir ce qu'en pense le ministre. Nous pourrions la mettre de côté. Puisqu'il nous faudra une traduction quand le ministre viendra, de toute façon, nous pourrions traiter l'article 3 en deux secondes.

Le président suppléant (M. Cole): Êtes-vous d'accord avec cela, monsieur Marin?

Mr. Marin: Yes, Mr. Chairman, but why not go on? We seem to have stopped at 3(1)(c), at my request. I have other questions. Why not continue with 3(1)(d.1), rather than waiting until after the minister's visit. In any case, the questions I have are not related to the effects of regulations.

Le président suppléant (M. Cole): Allez-y, posez votre question.

Mr. Marin: My question is on 3(1)(d). Line 31 says the following:

... loans under the Fisheries Improvement Loans Act previously made to the borrower. . .

Do you have some idea about what could be granted fishermen pursuant to this Act? What do you want to give to fishermen?

M. Hanly: Cela est lié à des modifications qui ont été apportées en 1987. À l'époque, la Loi sur les prêts aux entreprises de pêche a été abrogée, et l'on a permis aux pêcheurs et aux entreprises de pêche d'avoir accès au

[Text]

anybody who had a loan under the old Fisheries Improvement Loans Act prior to 1987 and is also now eligible under SBLA applies to a loan here. You cannot stack the two loans up above \$250,000. You are still limited to a maximum amount of \$250,000 on a combination of the two loans.

• 1845

M. Marin: Est-ce que ça permet aux pêcheurs, comme propriétaires d'entreprises de pêche, de venir demander un prêt ne dépassant pas 250 000\$, incluant le prêt qu'ils auraient eu antérieurement? C'est cela qu'on veut dire?

Mr. Hanly: Yes, it does.

M. Marin: C'est cela qu'on veut dire. Merci, monsieur le président pour cet article-là.

The Chairman: Is there anything else?

M. Marin: Le sous-alinéa 3 (1)d.1(i) dit:

(i) soit la moitié au moins de la superficie de ceux-ci était utilisée pour l'exploitation de l'entreprise commerciale ou était, lors de l'approbation du prêt par le prêteur, destinée à l'être dans les quatre-vingt-dix jours suivant la dernière avance à verser dans le cadre de celui-ci.

Si j'ai un édifice à rendement et que je loue la moitié ou une partie de mes pieds carrés en sous-location et que le revenu dépasse 50 p. 100 du revenu total, est-ce que j'ai le droit d'aller chercher le prêt sur les petites entreprises?

Mr. Hanly: Provided that 50% of your revenue is derived from the business activity you're involved in, rather than from rentals.

M. Marin: C'est un revenu d'entreprise. Si je sous-loue des pieds carrés, c'est un revenu d'entreprise.

Mr. Hanly: That would not be your primary line of business. Perhaps I can take about 30 seconds to give you some background on this.

We wanted to put it this way because quite often somebody will buy say a corner store that has a residence upstairs for the owner. In the past there has been confusion on the part of some of the lending community as to whether they can finance that building since it is not totally commercial. We are saying that as long as half the revenue obtained through the use of that building comes from your principal business, you can sublet other portions, you can have an apartment in there, etc.

M. Marin: Vous avez donné comme exemple un dépanneur; moi, je vous donne comme exemple un bureau de gestion, un bureau d'affaires où je loue une partie et le revenu de cette sous-location ou de cette location totalise 50 p. 100 de mon revenu global tiré de la bâtisse, logement inclus, mon bureau, etc. Il devrait être éligible.

Mr. Hanly: Yes, you would, because this says at least 50% of the levy used. So if you had 50% from subleasing and 50% from your office activity, yes.

M. Marin: On n'a pas vu un immeuble à revenus qui n'est pas inclus dans 2. Est-ce qu'il est inclus dans 3 (1)d)? Un immeuble à revenus?

[Translation]

programme de la Loi sur les prêts aux petites entreprises. Le lien est le suivant: quiconque détient un prêt en vertu de l'ancienne Loi sur les prêts aux entreprises de pêche consenti avant 1987 peut aussi être admissible aux termes de la présente loi. On ne peut cumuler des prêts d'une valeur totale de plus de 250 000\$. Vous continuez d'être astreint à un seuil maximal de 250 000\$ pour les deux prêts.

Mr. Marin: Would that allow fishermen, as owners of a fishing business, to ask for a loan of up to \$250,000, including the loan they might have obtained previously? Is that what that means?

M. Hanly: Oui.

Mr. Marin: So that is what that means. Thank you, Mr. Chairman.

Le président: Y a-t-il autre chose?

Mr. Marin: Sub-paragraph 3(1)(d.1)(i) says:

(i) at least 50% of the area of the premises was used in carrying on the business enterprise or, at the time the loan was approved by the lender, was intended to be so used within ninety days after the final advance under the loan, or

If I have a rental building and I sublet half or a part of my square feet, and the income from that is more than 50% of the total income, am I eligible for a loan under the Small Business Loans Act?

M. Hanly: Dans la mesure où 50 p. 100 de votre revenu est tiré de l'exploitation de votre entreprise plutôt que de vos loyers.

Mr. Marin: That is a business income. If I sublet square footage, that is business income.

M. Hanly: Cela ne constituerait pas votre entreprise principale. Peut-être pourrais-je prendre environ 30 secondes pour vous donner quelques explications.

Nous voulions qu'il en soit ainsi, car, souvent, quelqu'un achète un magasin du coin au-dessus duquel il y a une résidence pour le propriétaire. Il y a eu quelques confusions par le passé chez les prêteurs, qui se demandaient s'ils pouvaient financer l'achat de cet immeuble même s'il n'était pas entièrement commercial. Ce que nous disons, c'est que dans la mesure où la moitié du revenu tiré de l'exploitation de cet immeuble vient de votre entreprise, vous pouvez en sous-louer une partie, vous pouvez y avoir un appartement, et ainsi de suite.

Mr. Marin: You chose a convenience store as an example; I will use an office building as an example, where I might have a business office and rent a part of the building. The income from that lease or sublet amounts to 50% of the overall revenue from that building, including the rental, my office, etc. It should be eligible.

M. Hanly: Oui, il le serait, car selon ce texte, c'est un chiffre de 50 p. 100 qui s'applique. Donc, si 50 p. 100 de vos recettes étaient tirées de la sous-location et 50 p. 100 de l'exploitation de votre entreprise dans votre bureau, vous pourriez être éligible.

Mr. Marin: We haven't said anything about rental properties, not included in clause 2. Would they be included in 3(1)(d)? Rental properties?

[Texte]

[Traduction]

• 1850

Mr. Hanly: That is not envisioned to be eligible under the program as a supplier of premises. That would not be eligible at the present time.

M. Marin: Est-ce que c'est clair ou est-ce que c'est votre impression?

Mr. Hanly: I think I will defer that to my legal adviser.

Mr. Bayne: You have now hit upon one of the problems with the change you have proposed to the definition of business enterprise. Before, it was clear that real estate businesses were excluded from that definition. Here we used the term "business enterprise" and we contemplated that we were excluding real estate business, so there will be some confusion as to whether rental properties would be included. It is going to need some clarification to properly exclude them, I think.

Mr. Mills: Are we still on 3?

M. Marin: Est-ce qu'on clarifie ce point, monsieur le président, ou est-ce qu'on laisse la chance aux coureurs et on reviendra à la fin sur une recommandation qui est un peu difficile à prendre? De toute façon, au sujet de la réglementation où il est dit que le ministre peut seul décider... Le gouvernement se réserve le droit de préciser certaines définitions selon son interprétation de ses propres critères. Est-ce qu'on le définit dans la loi une fois pour toutes ou est-ce qu'on laisse cela encore dans une zone grise?

The Acting Chairman (Mr. Cole): Dr. Marin, because we have two questions with regard to clause —

M. Marin: La dernière question, c'est que dans le sous-alinéa d.1)(ii), dernier paragraphe:

(ii) soit la moitié au moins des recettes. . .

S'agit-il des recettes brutes ou des recettes d'allocation seulement? Est-ce que c'est la recette brute? Revenu brut? Intérêt à l'industrie? Merci.

Mr. Hanly: Yes, it is.

Mr. Mills: Mr. Chairman, I would like to go back to (c) and propose an amendment.

The Acting Chairman (Mr. Cole): Just before you bring up the amendment, as a matter of rules and process, if we accept an amendment we cannot stay the clause.

Mr. Hughes: Mr. Chairman, on that point of order, my understanding from asking the clerk was that we were not staying the clause. Is that correct?

The Clerk of the Committee: No. Mr. Chairman, I think the decision to stand the clause was postponed for a while. It may still be done.

The Acting Chairman (Mr. Cole): My reason, if I may, is that we have a problem with (c) and Dr. Marin has brought up a problem with (d). I wouldn't want us to get into the position of passing an amendment to (c) and not being

M. Hanly: Ce n'est pas l'intention du projet de loi d'inclure les propriétaires qui louent ce genre de locaux. Ce type d'immeuble ne serait pas admissible à l'heure actuelle.

Mr. Marin: Is that a fact, or is that your impression?

M. Hanly: Je pense que je vais donner la parole à mon conseiller juridique.

M. Bayne: Vous touchez du doigt l'un des problèmes soulevés par la modification que vous avez proposée à la définition d'une entreprise commerciale. Auparavant, les entreprises immobilières étaient clairement exclues par la définition. Nous avons utilisé l'expression «entreprise commerciale» et avions envisagé d'exclure les entreprises immobilières; il y aura donc une certaine confusion quant à l'inclusion ou l'exclusion des immeubles de rapport. Pour les exclure en bonne et due forme, je pense qu'il va falloir apporter des précisions.

M. Mills: Parlons-nous toujours de l'article 3?

Mr. Marin: Shall we clarify that point, Mr. Chairman, or shall we leave things as they are and let people take their chances and come back to the recommendation which is rather difficult to accept at the end? In any case, about regulations that state that the Minister alone may decide... The government claims the right to clarify certain definitions according to its interpretation of its own criteria. Should we clarify this once and for all in the act, or should we let this grey area persist?

Le président suppléant (M. Cole): Monsieur Marin, parce que nous avons deux questions en ce qui a trait à l'article. . .

Mr. Marin: My last question has to do with paragraph d.1)(ii), last paragraph:

(ii) at least fifty percent of the revenues. . .

Are we talking about overall revenues, or rental income alone? Gross revenues? Business interests? Thank you.

M. Hanly: Oui, c'est cela.

M. Mills: Monsieur le président, j'aimerais revenir au paragraphe c) et proposer une modification.

Le président suppléant (M. Cole): Juste avant que vous ne présentiez votre amendement, nos règles et nos procédures nous interdisent de reporter l'article à plus tard si nous acceptons un amendement.

M. Hughes: Monsieur le président, sur ce rappel au Règlement, d'après ce que le greffier a dit en réponse à la question que je lui ai posée, je croyais avoir compris que nous n'allions pas reporter l'article. Ai-je raison?

Le greffier du Comité: Non. Monsieur le président, je pense qu'on avait remis à plus tard la décision de réserver l'article. Vous pouvez toujours le faire.

Le président suppléant (M. Cole): Ma raison, si vous permettez, c'est que nous avons un problème avec l'alinéa c), et M. Marin a soumis à notre attention un problème à l'alinéa d). Je ne voudrais pas que nous adoptions un

[Text]

allowed to stand the whole clause. I am not disputing or suggesting or trying to stifle you, but under the circumstances I would like to stand clause 3 until after we have had the in camera meeting to clarify parts (c) and (d).

Mr. Hughes: This is technically possible, is it?

The Acting Chairman (Mr. Cole): According to the experts here.

Mr. Mills: Fine.

The Acting Chairman (Mr. Cole): Are there any other questions on clause 3?

Clause 3 allowed to stand

• 1855

Clause 4 agreed to

On clause 5

Mr. James: I assume, if we're going to be discussing the suggestions put forward by the Bankers' Association, then we're going to be discussing regulations, aren't we, because that appears to be where all the rest is going to fall. So my question would be, for those more learned than I, is there anything as clause 5 reads that would preclude us from doing that if we pass it?

The Acting Chairman (Mr. Cole): I've just been advised that it's been recommended we stand clause 5 on the same basis of the interpretation of the regulations, and hear what the minister has to say with regard to clause 3.

Mr. Bayne: With respect to clause 5, proposed paragraph 7(1)(b), the fact that we've now changed the definition of "business enterprise" in clause 2 means there's no need for paragraph 7(1)(b), as a result.

Clause 5 allowed to stand

Clause 6 agreed to

Mr. James: In connection with the amendment I made, it'll have to probably be red-circled, or bracketed, because I'm not a bona fide member of this committee. I can't make that amendment.

A voice: It has already been done.

The Acting Chairman (Mr. Cole): Oh, we've handled it.

Mr. James: Okay.

Clause 7 agreed to

The Acting Chairman (Mr. Cole): We'd now like to go in camera, and we will hear the minister and try to resolve clauses 3 and 5 with regulations, and what not.

[Proceedings continue in camera]

[Translation]

amendement à l'alinéa c) qui nous empêcherait de réserver l'article au complet. Je ne veux rien discuter, ni faire de suggestion, ni mettre fin à votre réflexion; toutefois, dans les circonstances j'aimerais réserver l'article 3 jusqu'à ce que nous ayons eu notre réunion à huis clos pour éclaircir les alinéas c) et d).

M. Hughes: C'est possible sur le plan de la procédure, alors?

Le président suppléant (M. Cole): D'après les experts qui sont ici.

M. Mills: Très bien.

Le président suppléant (M. Cole): Y a-t-il d'autres questions à propos de l'article 3?

L'article 3 est réservé

L'article 4 est adopté

Article 5

M. James: Si nous allons discuter des suggestions faites par l'Association des banquiers, je suppose que nous allons discuter des règlements, car c'est ce qui semble régir le reste. Je pose donc la question à ceux qui en savent plus long que moi: y a-t-il quoi que ce soit dans l'article 5, tel que rédigé, qui nous empêcherait de faire cela si nous l'adoptions?

Le président suppléant (M. Cole): On vient de m'apprendre que l'on recommande que nous réservions l'article 5 pour les mêmes raisons, c'est-à-dire l'interprétation des règlements, et que nous attendions ce que le ministre a à dire en ce qui a trait à l'article 3.

M. Bayne: En ce qui a trait à l'article 5, alinéa 7(1)(b), le fait que nous ayons modifié la définition d'«entreprise commerciale» à l'article 2 signifie, conséquemment, que nous n'avons plus besoin de cet alinéa.

L'article 5 est réservé

L'article 6 est adopté

M. James: Au sujet de la modification que j'ai faite, sans doute faudra-t-il la mettre entre crochets, car je ne suis pas un membre en bonne et due forme de ce comité. Je ne peux pas proposer cet amendement.

Une voix: Cela a déjà été fait.

Le président suppléant (M. Cole): Oh, nous l'avons déjà fait.

M. James: Bien.

L'article 7 est adopté

Le président suppléant (M. Cole): Nous aimerions maintenant nous réunir à huis clos. Nous entendrons le ministre et nous essaierons de trancher quant aux articles 3 et 5 et aux règlements.

[Les délibérations continuent à huis clos]

MAIL  POSTE

Canada Post Corporation/Société canadienne des postes

Postage paid

Port payé

Lettermail

Poste-lettre

**K1A 0S9
Ottawa**

*If undelivered, return COVER ONLY to:
Canada Communication Group — Publishing
45 Sacré-Coeur Boulevard,
Hull, Québec, Canada, K1A 0S9*

*En cas de non-livraison,
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à:
Groupe Communication Canada — Édition
45 boulevard Sacré-Coeur,
Hull, Québec, Canada, K1A 0S9*

WITNESSES

From the Northumberland Business Development Assistance Corporation:

Ian Acheson, General Manager.

From the Bank of Montreal:

Ronald C. Rogers, Senior Executive Vice President, Personal and Commercial Banking.

From the Canadian Bankers' Association:

Brian Farlinger, Director of Commercial Affairs;

Warren Walker, Vice President, Canadian Commercial Banking for Scotia Bank, Chair; CBA Independent Business Committee;

Gerry Lukassen, Senior Vice President, Independent Business and Agriculture for the CIBC.

From the Department of Industry, Science and Technology:

Ian Donald, Acting Director General, Entrepreneurship and Small Business Office;

Norman Bayne, Legal Counsel;

Colette Trudel, Litigation;

Mike Hanly, Manager, Small Business Loans Administration.

TÉMOINS

De la Northumberland Business Development Assistance Corporation:

Ian Acheson, directeur général.

De la Banque de Montréal:

Ronald G. Rogers, premier vice-président directeur, Services bancaires aux entreprises et aux particuliers.

De l'Association des banquiers canadiens:

Brian Farlinger, directeur des affaires commerciales;

Warren Walker, vice-président, Services aux entreprises canadiennes, Banque de la Nouvelle-Écosse; président du Comité des entreprises indépendantes de l'ABC;

Gerry Lukassen, vice-président directeur, Entreprises indépendantes et agricoles, Banque canadienne impériale de commerce.

Du ministère de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie:

Ian Donald, directeur général intérimaire, Bureau de l'entrepreneuriat et de la petite entreprise;

Norman Bayne, conseiller juridique;

Colette Trudel, Contentieux;

Mike Hanly, gérant, Programme de prêts aux petites entreprises.

Available from Canada Communication Group — Publishing,
Supply and Services Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

En vente: Groupe Communication Canada — Édition,
Approvisionnement et Services Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

GUIDE TO THE USER



CANADA

INDEX

LEGISLATIVE COMMITTEE ON

Bill C-99

Small Business Loans Act (amdt.)

HOUSE OF COMMONS

Issues 1-2

1991-1993

3rd Session

34th Parliament

For further information contact the
Index and Reference Service - (613) 992-1976
FAX (613) 992-1917

GUIDE TO THE USER

This index is subject-based and extensively cross-referenced. Each issue is recorded by date; a list of dates may be found on the following page.

The index provides general subject analysis as well as subject breakdown under the names of Members of Parliament indicating those matters discussed by them. The numbers immediately following the entries refer to the appropriate pages indexed. The index also provides lists.

All subject entries in the index are arranged alphabetically, matters pertaining to legislation are arranged chronologically.

A typical entry may consist of a main heading followed by one or more sub-headings.

Income tax
Farmers
Capital gains

Cross-references to a first sub-heading are denoted by a long dash.

Capital gains *see* Income tax—Farmers

The most common abbreviations which could be found in the index are as follows:

1r, 2r, 3r, = first, second, third reading A = Appendix amdt. = amendment Chap = Chapter
g.r. = government response M. = Motion o.q. = oral question qu. = question on the
Order Paper R.A. = Royal Assent r.o. = return ordered S.C. = Statutes of Canada
S.O. = Standing Order

Political affiliations:

BQ	Bloc Québécois
Ind	Independent
Ind Cons	Independent Conservative
L	Liberal
NDP	New Democratic Party
PC	Progressive Conservative
Ref	Reform Party of Canada

For further information contact the
Index and Reference Service — (613) 992-8976
FAX (613) 992-9417

- Accounts receivable** *see* Small business—Loans
- Acheson, Ian** (Northumberland Business Development Assistance Corporation)
Small Business Loans Act (amdt.)(Bill C-99), 2:6-13, 34
- Attewell, Bill** (PC—Markham—Whitchurch—Stouffville) (Chairperson)
Procedure and Committee business
Future business, 1:43
Organization meeting, 1:6-8, 11-3, 15-8
Scheduling, 1:7, 15, 17
Witnesses, 1:6-9, 11-3, 15-8
References, appointment as Chairman, 1:6
Small Business Loans Act (amdt.)(Bill C-99), 1:40-2
- Bank of Montreal** *see* Small business—Loans; Organizations appearing
- Banks and banking** *see* Small business—Loans
- Bayne, Norman** (Industry, Science and Technology Department)
Small Business Loans Act (amdt.)(Bill C-99), 2:46-7, 52-3, 55-6
- Bellemare, Charles** (Clerk of the Committee)
Procedure and Committee business, organization meeting, 1:6
Small Business Loans Act (amdt.)(Bill C-99), 2:55
- Brightwell, Harry** (PC—Perth—Wellington—Waterloo)
Small Business Loans Act (amdt.)(Bill C-99), 1:33
- Business competitiveness test** *see* Small business—Loans
- "Business enterprise"** *see* Small business—Loans
- Caisses populaires** *see* Small business—Loans
- Canada Student Loans Program, Small business—Loans, Program**
- Canadian Bankers' Association** *see* Small business—Loans; Organizations appearing
- Capital** *see* Small business
- Capital Support** *see* Small business—Loans
- Cole, John E.** (PC—York—Simcoe) (Acting Chairman)
Procedure and Committee business
Documents, 2:37
In camera meetings, 2:56
Organization meeting, 1:6-8, 10-1, 13-4, 18
Printing, M., 1:6
Scheduling, 1:18
Witnesses, 1:7-8, 10-1, 13-4, 17
References, Acting Chairman, taking Chair, 1:43; 2:4, 16
Small Business Loans Act (amdt.)(Bill C-99), 1:28-9, 38-40; 2:11, 47-56
- Collateral** *see* Small business—Loans
- Confédération des caisses populaires** *see* Organizations appearing
- Credit Union Central of Canada** *see* Organizations appearing
- Credit unions** *see* Small business—Loans
- Department of Industry, Science and Technology** *see* Industry, Science and Technology Department
- Domm, Bill** (PC—Peterborough; Parliamentary Secretary to Minister for Science from May 8, 1991 to May 7, 1993)
Procedure and Committee business
Organization meeting, 1:6, 8-10, 12-8
Questioning of witnesses, M., 1:6
Scheduling, 1:9, 17-8
Witnesses, 1:8-9, 12-8
Small Business Loans Act (amdt.)(Bill C-99), 1:43; 2:49-50, 53
- Donald, Ian** (Industry, Science and Technology Department)
Small Business Loans Act (amdt.)(Bill C-99), 2:42, 47-8, 52
- Economy** *see* Small business
- Farlinger, Brian** (Canadian Bankers' Association)
Small Business Loans Act (amdt.)(Bill C-99), 2:24-6, 28, 31-2, 35-6
- Fees** *see* Small business—Loans
- Financial institutions** *see* Small business—Loans
- Fisheries** *see* Small business—Loans
- Forms** *see* Small business—Loans
- Gardiner, Brian L.** (NDP—Prince George—Bulkley Valley)
Small Business Loans Act (amdt.)(Bill C-99), 1:26-7
- "Good lending practices"** *see* Small business—Loans
- Government guarantees** *see* Small business—Loans
- Guarantees** *see* Government guarantees; Personal guarantees
- Hanly, Mike** (Industry, Science and Technology Department)
Small Business Loans Act (amdt.)(Bill C-99), 2:46, 48, 51, 53-5
- High risk loans** *see* Small business—Loans
- Hockin, Hon. Thomas** (PC—London West; Minister of State (Small Businesses and Tourism) to January 4, 1993; Minister for Science and Minister of State (Small Businesses and Tourism) from January 4, 1993)
Small business
Definition, 2:39
Loans, 2:38-45
Organizations, 2:41
Small Business Loans Act (amdt.)(Bill C-99), 2:38-45
- Hughes, Ken** (PC—MacLeod)
Small Business Loans Act (amdt.)(Bill C-99), 2:18-9, 26-7, 52-3, 55-6
- In camera meetings*** *see* Procedure and Committee business
- Industry, Science and Technology Department** *see* Organizations appearing
- Interest rates** *see* Small business—Loans
- Inventories** *see* Small business—Loans
- James, Ken** (PC—Sarnia—Lambton; Parliamentary Secretary to Minister of Labour from May 8, 1991 to March 11, 1993; Parliamentary Secretary to Secretary of State for External Affairs from March 11, 1993 to March 11, 1994)
Small Business Loans Act (amdt.)(Bill C-99), 1:34-5, 37-8, 43; 2:8, 12-3, 20-2, 27-30, 36-7, 40-2, 44-50, 53, 56

Job creation *see* Small business

Knight, Bill (Credit Union Central of Canada)

Small Business Loans Act (amdt.)(Bill C-99), 1:19-22, 24-5, 27-9, 31-6, 39-40, 42-3

Langdon, Steven (NDP—Essex—Windsor)

Procedure and Committee business
Organization meeting, 1:7, 9, 11, 13-8
Scheduling, 1:9, 17-8
Witnesses, 1:7, 10-1, 13-7

Loans *see* Small business

Lukassen, Gerry (Canadian Bankers' Association)

Small Business Loans Act (amdt.)(Bill C-99), 2:24, 26-7, 29-30, 35-7

Marin, Charles-Eugène (PC—Gaspé)

Procedure and Committee business
Organization meeting, 1:10, 15
Witnesses, 1:10, 15
Small Business Loans Act (amdt.)(Bill C-99), 1:29-31, 34, 41-2; 2:22-3, 34, 45-7, 50-5

Mills, Dennis J. (L—Broadview—Greenwood)

Procedure and Committee business
Organization meeting, 1:6-12
Quorum, M., 1:6
Witnesses, 1:7-12
Small Business Loans Act (amdt.)(Bill C-99), 1:21-2, 32-4, 36, 40, 42-3; 2:7-8, 16-7, 23-4, 34-6, 42-4, 48-53, 55-6

Northumberland Business Development Assistance Corporation
see Organizations appearing

Order of Reference, 1:3

Organization meeting *see* Procedure and Committee business

Organizations appearing

Bank of Montreal, 2:13-24
Canadian Bankers' Association, 2:24-33, 35-7
Confédération des caisses populaires, 1:18-9, 21-3, 25-6, 28-9, 31, 33-4, 37-43
Credit Union Central of Canada, 1:19-22, 24-5, 27-9, 31-6, 39-40, 42-3
Industry, Science and Technology Department, 2:42, 46-8, 52-6
Northumberland Business Development Assistance Corporation, 2:6-13, 34
See also individual witnesses by surname

Personal guarantees *see* Small business—Loans

Personnel *see* Small business—Loans

Procedure and Committee business

Acting Chairman, taking Chair, 1:43; 2:4, 16
Chairman, appointment, 1:6
Documents, 2:37
Future business, 1:43
In camera meetings, 2:56
Organization meeting, 1:6-18
Printing, minutes and evidence, 750 copies, M. (Cole), 1:6, agreed to, 4
Questioning of witnesses, time allotment, M. (Domm), 1:6, agreed to, 4

Procedure and Committee business—Cont.

Quorum, meeting and receiving/printing evidence without, M. (Mills), 1:6, agreed to, 4
Scheduling, 1:7, 9, 17-8
Staff, M. (Vien), 1:6, agreed to, 4
Witnesses, 1:6-18

Receipts *see* Small business—Loans

Report to House, 2:3

Retroactive financing *see* Small business—Loans

Revenues *see* Small business—Loans

Rodriguez, John R. (NDP—Nickel Belt)

Small Business Loans Act (amdt.)(Bill C-99), 2:8-10, 16-8, 30-3

Rogers, Ronald G. (Bank of Montreal)

Small Business Loans Act (amdt.)(Bill C-99), 2:13-24

Rompé, François (Confédération des caisses populaires)

Small Business Loans Act (amdt.)(Bill C-99), 1:18-9, 21-3, 25-6, 28-9, 31, 33-4, 37-43

Service charges *see* Small business

Small business

Assets, eligible for financing, 1:22-3, 31, 40-1; 2:15, 21
Capital, availability, 1:34-5, 37
See also Small business—Loans
Definition, 2:39
Economic importance, 2:13
Fostering, 1:30-2
Job creation, 2:13
Loans
Access, availability, 2:12-3, 16-8, 26, 38, 44-5
Accounts receivable, 1:25
Administration, 2:39-40, 45
Bank of Montreal, position, 2:13-4, 18
Banks and banking, 1:10-1; 2:6-45
Business competitiveness test, 2:41-2
"Business enterprise", definition, inclusion/exclusion, 1:24, 39-40, 42; 2:36-7, 39-41, 46-51, 55-6
Caisses populaires, 1:21, 26
Canadian Bankers' Association, position, 2:14-5, 20-1, 27, 37
Capital Support, pilot project, 2:20
Claims, 2:39
Collateral/personal guarantees, 1:22, 25-6, 30, 37-8; 2:11-2, 19-21, 25, 27-8, 33, 36, 39, 41
Credit unions, 1:19-21, 26-7
Criteria, 1:43; 2:14, 25
Fees, 1:20; 2:8, 29, 32-3, 39-40, 45
Financial institutions, lending practices, government partnership, competition, transfers, 1:19, 23-4; 2:14-6, 23, 25, 39
Fisheries, 2:52-3
Forms, paperwork, 1:22-4, 28-9, 35-6; 2:7, 14, 19, 22, 25, 33-4, 37, 39, 42
"Good lending practices", 1:37; 2:12, 22, 28-9
Government guarantees, increase, 2:14, 20-1, 29-30, 32-3, 36, 41
High risk, 1:20-1, 38, 42

Small business—Cont.**Loans—Cont.**

Interest rates, 1:33-5, 37-9; 2:6, 8-11, 14-6, 19-21, 23-5, 32, 38-40

Inventories, 1:25

Outstanding, 2:31-2

Personnel, training, 2:16, 19, 27, 33-4, 37

Premises, 2:54-5

Program, awareness, advertising, operation, evaluation, 1:21-3, 26, 34-6; 2:14, 18-9, 26-8, 30-6, 38, 40, 42-4

Canada Student Loans Program, comparison, 1:24

Receipts, disbursement, 2:7

Retroactive financing, 2:15, 19-22, 26, 35, 41, 52-3

Revenues, 2:55

Risk, 2:8-9, 44-5

Size, 2:14, 19, 25, 29, 50-1

Toronto-Dominion Bank, 1:10

Users, identifying, 2:22, 28-9

Working/venture capital, 1:25, 30-2, 35-7; 2:10-1, 14-6, 19-21, 52

Organizations, recommendations, 2:41

Service charges, 2:18

Small Business Development Bank, 1:20

"Strictly Business", 1:20, 22, 27, 36

Small Business Development Bank *see* Small business

Small Business Loans Act (amdt.)(Bill C-99)—Minister of State (Small Businesses and Tourism)

Consideration, 1:18-43; 2:6-56; as amended, carried, 2:5; report to House with amdts., agreed to, 2:5

Clause 1, 2:46, carried, 4

Small Business Loans Act (amdt.)(Bill...—Cont.

Clause 2, as amended, 2:46-50, carried, 5

Amdt. (Hughes), 2:50, agreed to, 5

Clause 3, stood; 2:50-6, carried, 5

Clause 4, 2:56, carried, 5

Clause 5, stood; 2:56, carried, 5

Clauses 6 and 7, 2:56, carried severally, 5

Title, carried, 2:5

See also Order of Reference; Report to House

"Strictly Business" *see* Small business

Toronto-Dominion Bank *see* Small business—Loans

Trudel, Colette (Industry, Science and Technology Department)

Small Business Loans Act (amdt.)(Bill C-99), 2:46

Venture capital *see* Small business—Loans

Vien, Jacques (PC—Laurentides)

Procedure and Committee business

Organization meeting, 1:6, 11-3, 15-7

Staff, M., 1:6

Witnesses, 1:11-3, 15-7

Small Business Loans Act (amdt.)(Bill C-99), 1:22-6, 33-4;

2:10-2, 19-20, 23, 33-4, 37, 51

Walker, Warren (Canadian Bankers' Association)

Small Business Loans Act (amdt.)(Bill C-99), 2:24, 26-8, 30-3, 35-7

Witnesses *see* Organizations appearing and *see also individual witnesses by surname*

Working capital *see* Small business—Loans



CANADA

INDEX

DU

COMITÉ LÉGISLATIF SUR LE

Projet de loi C-99

Loi modifiant la Loi sur les prêts aux petites entreprises
et une autre loi en conséquence

CHAMBRE DES COMMUNES

Fascicules n^{os} 1-2

• 1991-1993

• 3^e Session

• 34^e Législature

GUIDE DE L'USAGER

Cet index est un index croisé couvrant des sujets variés. Chaque fascicule est enregistré selon la date et cette référence se trouve à la page suivante.

L'index contient l'analyse des sujets et les noms des participants. Chaque référence apparaît sous les deux rubriques afin de faciliter l'accès par le nom de l'intervenant ou par le sujet. Les chiffres qui suivent les titres ou sous-titres correspondent aux pages indexées. Certains sujets d'importance font aussi l'objet de descripteurs spéciaux.

Les noms des intervenants et les descripteurs sont inscrits dans un ordre alphabétique. Certaines entrées relatives à la législation sont indexées chronologiquement.

Une entrée d'index peut se composer d'un descripteur en caractères gras et d'un ou de plusieurs sous-titres tels que:

Impôt sur le revenu
Agriculteurs
Gains en capital

Les renvois à un premier sous-titre sont indiqués par un long trait.

Gains en capital. Voir Impôt sur le revenu—Agriculteurs

Les abréviations et symboles que l'on peut retrouver dans l'index sont les suivants:

1^{re}, 2^e, 3^e l. = première, deuxième, troisième lecture. A. = appendice. Am. = amendement. Art. = article. Chap. = chapitre. Dd. = ordre de dépôt de documents. Déc. = déclaration. M. = motion. Q.F. = question au *Feuilleton*. Q.o. = question orale. R.g. = réponse du gouvernement. Rés. = résolution. S.C. = Statuts du Canada. S.r. = sanction royale.

Affiliations politiques:

BQ	Bloc Québécois
Cons. Ind.	Conservateur indépendant
Ind.	Indépendant
L	Libéral
NPD	Nouveau parti démocratique
PC	Progressiste conservateur
Réf.	Parti réformiste du Canada

Pour de plus amples renseignements, veuillez vous adresser
au Service de l'index et des références (613) 992-7645.
Télécopieur (613) 992-9417

- Acheson, Ian** (Northumberland Business Development Assistance Corporation)
Petites entreprises, prêts et autre loi en conséquence (modification), projet de loi C-99, étude, 2:6-13, 34
- Association canadienne des paiements, Loi.** Voir Institutions financières
- Association des banquiers canadiens**
Le financement d'une petite entreprise, brochure, 2:30-1
Voir aussi Petites entreprises, prêts, programme; Témoins
- Association des compagnies de fiducie.** Voir Comité—Témoins—Comparution
- Attewell, Bill** (PC—Markham—Whitchurch—Stouffville) (président)
Comité, séance d'organisation, 1:6-8, 11-3, 15-8
Petites entreprises, prêts et autre loi en conséquence (modification), projet de loi C-99, étude, 1:40-3
Voir aussi Président du Comité—Nomination
- Banque de Montréal**
«Capital Support», programme, 2:20
Frais de service, 2:18
Voir aussi Comité—Témoins—Comparution; Petites entreprises, prêts, programme; Témoins
- Banque fédérale de développement**
Comité de la Chambre, activités, révision, 1:20
- Bayne, Norman** (ministère de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie)
Petites entreprises, prêts et autre loi en conséquence (modification), projet de loi C-99, étude, 2:46-7, 52-3, 55-6
- Brightwell, Harry** (PC—Perth—Wellington—Waterloo)
Comité, 1:33
- Caisses populaires**
Petites entreprises, prêts, programme, 1:26, 30-1
Voir aussi Confédération des caisses populaires
- Cole, John E.** (PC—York—Simcoe) (président suppléant)
Comité, séance d'organisation, 1:7-8, 10-1, 13-4
Petites entreprises, prêts et autre loi en conséquence (modification), projet de loi C-99, étude, 1:28-9, 38-40; 2:11, 16, 37, 46-56
Voir aussi Président du Comité—Président
- Comité**
Documents, 2:37
Interventions, 1:33
Ministre d'État, Petites entreprises et Tourisme, comparution, 1:7; 2:45
Personnel
De soutien, 1:6; 2:45
Présentation, 1:6
Président. Voir plutôt Président du Comité
Séance d'organisation, 1:7-18
Séances
À huis clos, 2:5, 56
Tenue et impression des témoignages en l'absence de quorum, 1:6
- Comité—Suite**
Témoins
Comparution, convocation, etc.
Association des banquiers canadiens, 1:7-11, 13, 15, 18
Association des compagnies de fiducie, 1:11-2, 17
Banque de Montréal, 1:14-8
Banques, représentants, 1:8-11, 13-4
Fédération canadienne de l'entreprise indépendante, 1:8-12, 15
Interrogation, 1:6
Temps de parole, 1:17
Travaux futurs, 1:17-8, 29
- Confédération des caisses populaires**
Québec, structure, 1:26
Voir aussi Témoins
- Credit Union Central of Canada**
Structure, 1:19
Voir aussi Témoins
- Credit Unions**
Marché résidentiel, activités, 1:27
Petites entreprises, prêts, programme, participation, 1:20, 22-3, 26
- Domm, Bill** (PC—Peterborough; secrétaire parlementaire du ministre des Sciences du 8 mai 1991 au 7 mai 1993)
Comité, 1:43
Séance d'organisation, 1:6, 8-10, 12-8
Petites entreprises, prêts et autre loi en conséquence (modification), projet de loi C-99, étude, 2:49-50, 53
- Donald, Ian** (ministère de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie)
Petites entreprises, prêts et autre loi en conséquence (modification), projet de loi C-99, étude, 2:42, 47-8, 52
- Farlinger, Brian** (Association des banquiers canadiens)
Petites entreprises, prêts et autre loi en conséquence (modification), projet de loi C-99, étude, 2:24-6, 28, 31-2, 35-6
- Fédération canadienne de l'entreprise indépendante.** Voir Comité—Témoins—Comparution
- Gardiner, Brian L.** (NPD—Prince George—Bulkley Valley)
Petites entreprises, prêts et autre loi en conséquence (modification), projet de loi C-99, étude, 1:26-7
- Greffier du Comité**
Comité, séance d'organisation, 1:6
Procédure et Règlement, 2:55
- Hanly, Mike** (ministère de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie)
Petites entreprises, prêts et autre loi en conséquence (modification), projet de loi C-99, étude, 2:46, 48, 51, 53-5
- Hockin, l'hon. Thomas** (PC—London-Ouest; ministre d'État (Petites entreprises et Tourisme) jusqu'au 4 janvier 1993; ministre des Sciences et ministre d'État (Petites entreprises et Tourisme) à compter du 4 janvier 1993)
Petites entreprises, prêts et autre loi en conséquence (modification), projet de loi C-99, étude, 2:38-45

Hughes, Ken (PC—MacLeod)

Petites entreprises, prêts et autre loi en conséquence (modification), projet de loi C-99, étude, 2:5, 18-9, 26-7, 37, 52-3, 55-6

Industrie, Sciences et Technologie, ministère. Voir Témoins**Institutions financières**

Association canadienne des paiements, Loi, définition, 1:19
Responsabilité sociale, 2:9, 11

Voir aussi Petites entreprises, prêts, programme

Interwest

Investissements, 2:33

James, Ken (PC—Sarnia—Lambton; secrétaire parlementaire du ministre du Travail du 8 mai 1991 au 11 mars 1993; secrétaire parlementaire du secrétaire d'État aux Affaires extérieures du 11 mars 1993 au 11 mars 1994)

Petites entreprises, prêts et autre loi en conséquence (modification), projet de loi C-99, étude, 1:34-5, 37-8, 43; 2:8, 12-3, 20-2, 27-30, 36-7, 40-2, 44-50, 53, 56

Knight, Bill (Credit Union Central of Canada)

Petites entreprises, prêts et autre loi en conséquence (modification), projet de loi C-99, étude, 1:19-22, 24-5, 28-9, 31-2, 34-6, 39-40, 42

Langdon, Steven (NPD—Essex—Windsor)

Comité, séance d'organisation, 1:7, 9-11, 13-8

Lukassen, Gerry (Association des banquiers canadiens)

Petites entreprises, prêts et autre loi en conséquence (modification), projet de loi C-99, étude, 2:24, 26-7, 29-30, 35-7

Marin, Charles-Eugène (PC—Gaspé)

Comité, 2:45

Séance d'organisation, 1:10, 15

Petites entreprises, prêts et autre loi en conséquence (modification), projet de loi C-99, étude, 1:29-31, 34, 41-2; 2:22-3, 34, 45-7, 50-5

Mills, Dennis J. (L—Broadview—Greenwood)

Comité, séance d'organisation, 1:6-8, 10-2

Petites entreprises, prêts et autre loi en conséquence (modification), projet de loi C-99, étude, 1:21-2, 32-4, 36, 40, 42-3; 2:7-8, 16-7, 23-4, 34-6, 42-4, 48-53, 55-6

Northumberland Business Development Assistance Corporation. Voir Témoins**Ordre de renvoi**

Projet de loi C-99 (prêts aux petites entreprises et autre loi en conséquence—modification), 1:3

Petites entreprises

Définition, 2:39

Emplois, création, 2:13

Importance, 2:13

«Strictly Business», programme, 1:20, 22, 27, 36

Petites entreprises et Tourisme, ministre d'État. Voir Comité—Ministre; Témoins**Petites entreprises, prêts et autre loi en conséquence**

(modification), projet de loi C-99. Ministre d'État (Petites entreprises et Tourisme)
Amendements, 1:40; 2:14-5

Petites entreprises, prêts et autre loi en...—Suite

Art. 1 adopté, 2:46

Art. 2, 2:46-50, adopté, 50

Am. (Hughes) adopté, 2:5, 50

Art. 3, 2:50-6, réservé, 56, adopté, 5

Art. 4 adopté, 2:56

Art. 5 réservé, 2:56, adopté, 5

Art. 6 adopté, 2:56

Art. 7 adopté, 2:56

Associations diverses, position, 2:41

Avantages, 1:24-5; 2:13, 20

Consultations, 2:25

Définitions

«Entreprise commerciale», 1:24, 39-42; 2:46-50, 55-6

Ministre, pouvoirs, 2:55

«Prêts», «prêteur», 1:41; 2:50

Efficacité, réexamen, 1:25, 36; 2:34-5, 40, 43

Étude, 1:18-43; 2:6-56

Délai, 1:14, 16, 18, 29

Gouvernement, position, 2:41-2, 45

Mise en oeuvre, 2:26, 35, 37, 42-3

Objectif, 1:30; 2:12

Parti libéral, position, 2:42

Rapport à la Chambre, 2:3, 5

Règlements, interprétation, 2:55-6

Titre adopté, 2:5

Petites entreprises, prêts, programme

Accessibilité, catégories d'emprunteurs, 1:35, 38-9, 41-3; 2:18, 28-9, 38-41, 46-51

Administration, 2:39-40

Frais, 1:20; 2:40

Ambiguïtés, 1:22-3, 31, 35-6

Association des banquiers canadiens, position, 2:30-3

Automobile, concessions, 2:50-1

Banque de Montréal

Position, 2:13-4, 16-8, 21, 23

Prêts consentis, nombre, 2:16-7

Compétitivité, critère, 2:41-2

Coût, 1:36

Crédit, marge, 1:34, 41; 2:23-4

Économie contemporaine, adaptation, 2:25

Édifice à rendement, 2:54-5

Fonds de roulement, ouverture, répercussions, 1:19-20, 25, 30-2, 36-7; 2:10, 15, 26

Formulaires de demande, documentation, 1:24, 28-9; 2:7, 14, 19, 34, 39, 42

Garanties

Gouvernement, partage, 1:24-5, 31, 37-8, 40; 2:8, 11-2, 30-2, 36

Personnelles, 1:22; 2:15, 20-1, 25-8, 36, 39

Responsabilité, 2:25

Institutions financières

Code d'éthique, pratiques de prêts, 2:11-2, 22, 28-9

Concurrence, 2:15, 24, 28

Personnel, formation, 1:26; 2:27, 33-4, 37

Position, attitude, 1:36, 41; 2:7-10, 17, 26-7, 30, 34, 41, 44-5

Limite, 2:27

Loi, confort, niveau, 1:32

Organismes à but non lucratif, 2:46-7

Participation, taux, 1:24, 35, 41; 2:12, 14, 16, 25, 30-3, 38, 40

Petites entreprises, prêts, programme—Suite

Pêches, secteur, 1:41; 2:53-4
 Provinces, lois, 1:27, 36
 Publicité, promotion, 1:21; 2:16, 18-9, 26-7, 32-3, 35, 43-4
 Recouvrement de fonds, 1:35
 Régions diverses, prêteurs locaux, 1:30-2, 39; 2:33
 Rémunération, amélioration, 2:33
 Restauration, secteur, 1:38; 2:37
 Rétroactivité du financement, 2:15, 20-2, 26, 52-3
 Reçus, obtention obligatoire, 2:7
 Risques, 1:21, 27, 30-1, 33, 37-8; 2:8
 Taux d'intérêt, 1:33-5; 2:6, 8-10, 14, 16-7, 20, 23-4, 32, 39-40
 Tourisme, secteur, 1:42; 2:37, 39
 Transfert d'actifs, entreprises à propriétaire unique, 1:22
Voir aussi Caisses populaires; Credit Unions

Présidence, décisions et déclarations

Article faisant l'objet d'un amendement, report, interdiction, 2:55-6

Président du Comité

Nomination de Attewell, 1:6
 Président suppléant, nomination de Cole, 1:43

Prêts

Commerciaux, lois nouvelles, 1:19
 Refus, cas, 2:22

Procédure et Règlement

Amendement proposé par un substitut, 2:55
 Article faisant l'objet d'un amendement, report, interdiction, 2:55-6

Procès-verbaux et témoignages

Impression, 1:6

Projet de loi C-99. *Voir* Petites entreprises, prêts et autre loi en conséquence (modification), projet de loi C-99

Rapport à la Chambre

Projet de loi C-99, petites entreprises, prêts et autre loi en conséquence (modification), 2:3, 5

Rodriguez, John R. (NPD—Nickel Belt)

Rodriguez, John R.—Suite

Petites entreprises, prêts et autre loi en conséquence (modification), projet de loi C-99, étude, 2:8-10, 16-8, 30-3

Rogers, Ronald G. (Northumberland Business Development Assistance Corporation)

Petites entreprises, prêts et autre loi en conséquence (modification), projet de loi C-99, étude, 2:13-24

Rompé, François (Confédération des caisses populaires)

Petites entreprises, prêts et autre loi en conséquence (modification), projet de loi C-99, étude, 1:18-9, 21-3, 25-6, 28-9, 31, 33-4, 37-43

Séance d'organisation. *Voir* Comité**Témoins**

Association des banquiers canadiens, 2:24-36
 Banque de Montréal, 2:13-24
 Confédération des caisses populaires, 1:18-9, 21-3, 25-6, 28-9, 31, 33-4, 37-43
 Credit Union Central of Canada, 1:19-22, 24-5, 28-9, 31-2, 34-6, 39-40, 42
 Industrie, Sciences et Technologie, ministère, 2:42, 46-8, 52-3, 55-6
 Northumberland Business Development Assistance Corporation, 2:6-14
 Petites entreprises et Tourisme, ministre d'État, 2:38-45

Trudel, Colette (ministère de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie)

Petites entreprises, prêts et autre loi en conséquence (modification), projet de loi C-99, étude, 2:46

Vien, Jacques (PC—Laurentides)

Comité, séance d'organisation, 1:6, 11-3, 15-7
 Petites entreprises, prêts et autre loi en conséquence (modification), projet de loi C-99, étude, 1:22-6, 33-4; 2:10-2, 19-20, 23, 33-4, 37, 51

Walker, Warren (Association des banquiers canadiens)

Petites entreprises, prêts et autre loi en conséquence (modification), projet de loi C-99, étude, 2:24, 26-8, 30-3, 35-7

BIBLIOTHEQUE DU PARLEMENT
LIBRARY OF PARLIAMENT



3 2354 00514 732 0

BIBLIOTHEQUE DU PARLEMENT
LIBRARY OF PARLIAMENT



3 2354 00514 734 6