

[Texte]

that is, his cost of taking our product to the market. What we are suggesting is that regardless of what our cost to him is, his cost to operate is fairly fixed. His rent is not going to go down. His other costs are not going to go down. So he is perhaps going to need that same dollar level to support his operation.

The Chairman: But his business costs have been reduced by the reduced price of what he sells.

Mr. Chink: Not his cost of doing business, no. His costs of acquiring our merchandise. . . but taking our merchandise to the market will not go down because of the GST.

The Chairman: I do not mean to belabour the point, but you are recommending that retailers increase profit margins by using this formula.

Mr. Wampach: No.

Mr. Chink: No, sir.

The Chairman: That is what it says here on the table.

Mr. Wampach: Our point is that this is up to the individual retailers. We just took a hypothetical dealer mark-up. And in our discussion here we can put down any dealer mark-up we want to illustrate what is happening. If you want to change the percentage, that can be done, and that gives you a different number. We took this one just to demonstrate a simplified cost structure afterwards. But it is important that we really have no influence whatsoever over what they do; and if we did they would not listen to us.

The Chairman: I bring it up because we have had a couple other witnesses who have come with the same sort of thing and it had not occurred to them that it was increasing profit margins.

Mr. Wampach: I understand what you are saying.

Mr. LeBlanc: So you are pretty clear that your refrigerators are going to be cheaper at the wholesale level after the GST is introduced. Could you tell us as close as you can come to it the percentage reduction we could expect in the price of a Kelvinator or a typical Inglis product once the GST is in place?

Mr. Wampach: The example we have here for a refrigerator—

• 1835

Mr. LeBlanc: Is that a typical one?

Mr. Wampach: An upper-middle-of-the-line kind of refrigerator is \$680. The FST savings in there is 10.2%, which is the FST average that we have. That is one of the problems with the FST: it varies for different companies and for different products. But that is 10.2%. So the retailer, our customer, would be buying at \$680, or \$70 off.

Mr. LeBlanc: Of 10%.

Mr. Chink: No. Allow me to correct that. You related your question to the retail value of a product. In this particular it is down about 1%.

[Traduction]

ce qu'il lui en coûte pour faire des affaires, c'est-à-dire ce qu'il en coûte pour commercialiser nos produits. Abstraction faite du coût de nos produits, les frais généraux du détaillant sont plus ou moins fixes. Son loyer ne va pas baisser, pas plus que ses autres coûts d'exploitation. Par conséquent, il aura peut-être besoin du même profit brut en dollars, pour exploiter son commerce.

Le président: Mais ses coûts de revient ont été réduits par la baisse du prix du produit qu'il vend.

M. Chink: Non, pas ses frais généraux. Il lui en coûte moins cher pour acquérir la marchandise, mais le coût de commercialisation de cette marchandise ne va pas baisser à cause de la TPS.

Le président: Je ne veux pas insister trop lourdement là-dessus, mais en donnant cet exemple, vous recommandez aux détaillants d'augmenter leur marge de profit.

M. Wampach: Non.

M. Chink: Non, monsieur.

Le président: C'est pourtant bien ce que dit ce tableau.

M. Wampach: Nous disons que c'est à chaque détaillant de fixer le montant de son profit. Nous avons simplement supposé une marge bénéficiaire hypothétique. Aux fins de la discussion, nous pourrions établir la marge bénéficiaire du détaillant à n'importe quel montant pour illustrer ce qui va se passer. Si vous voulez changer le pourcentage, c'est possible, on obtiendra alors un chiffre différent. Nous avons pris ce chiffre uniquement pour illustrer ce qui se passera à partir d'un exemple simplifié. J'insiste cependant sur le fait que nous n'avons absolument aucun moyen d'influencer les détaillants à cet égard; et même si nous tentions de le faire, ils ne nous écouteront pas.

Le président: Je signale la chose parce que plusieurs autres témoins nous ont présenté des exemples du même genre, sans se rendre compte que cela équivaut à une augmentation de la marge bénéficiaire.

M. Wampach: Je comprends votre argument.

M. LeBlanc: Il est donc assez clair que vos réfrigérateurs coûteront moins cher au niveau du gros après l'entrée en vigueur de la TPS. Pourriez-vous nous dire le plus précisément possible quel serait en pourcentage la baisse du prix d'un produit typique de marque Kelvinator ou Inglis, une fois que la TPS sera en place?

M. Wampach: L'exemple que nous donnons ici pour un réfrigérateur. . .

M. LeBlanc: S'agit-il d'un modèle typique?

M. Wampach: Un réfrigérateur typique de milieu de gamme coûte 680\$. L'économie réalisée grâce à l'élimination de la TVF est de 10,2 p. 100, ce qui représente le montant moyen de TVF que nous payons. C'est d'ailleurs l'un des problèmes de la TVF: elle varie selon les entreprises et selon les produits. Mais pour les réfrigérateurs, elle est en moyenne de 10,2 p. 100. Donc le détaillant, qui est notre client, paiera 680\$, soit 70\$ de moins.

M. LeBlanc: Ou 10 p. 100.

M. Chink: Non. Je voudrais préciser. Votre question portait sur la valeur au détail d'un produit. Dans cet exemple, la baisse serait d'environ 1 p. 100.