

[Texte]

Would you share with us some idea of the industry's or your own company's break-even point in terms of what must be a minimum cost in terms of direct cost and estimated overhead.

Mr. Caporale: One of the problems with our association, Mr. Attewell, is that we are newly organized and newly constituted. We have not yet been able to poll all of our members to arrive at some common industry data or demographics. I can cite you statistics from my own company that parallel those I have heard about from other companies.

The other problem is that every operation is different. I am Bentax. I am primarily a tax-discounting company that got into the business initially because the Province of British Columbia wanted us to come in and provide the service. I want to emphasize this. It was also in response to an invitation from the Minister of Consumer and Corporate Affairs at the time, Mr. Allmand, who was trying to encourage the financial institutions to come in and avail themselves of this new service under the newly introduced Tax Rebate Discounting Act. That is how we got into it. We were the only ones to go into it. We had been in the income tax preparation business as a sideline, so we knew something of the income tax system. To all intents and purposes, my mix of business is essentially tax discounting oriented. My tax prep revenue and volume is minimal.

• 1145

In the case of my own company, our expenses ran \$85 per account. My overall expenses ran \$85 per account. If you relate that to the average \$700 tax discount transaction with a revenue of \$105, about \$550 is our break-even point, which is, as I said initially, about 12%. Other companies have confirmed that. For some other smaller companies such as the type Mr. Jacks alluded to that have to go out and pay an effective 36% to raise the capital to go into this business, there is certainly not much of a margin for any profit.

In our brief that we sent to you earlier, we said the situation in the tax discounting business this year was the epitome of that. It was the best ever. Interest rates are low, prime rate at 10%, and yet here we have a company that even with 10% prime has to pay 36% to raise his capital. That is not a straight interest charge, that is stand-by deposits, administrative fees, and everything else that some of these commercial lenders levy on you.

The turnaround time, the processing time by Revenue Canada, is two months. People have said that it is one month, but if people file their income tax return in January with their child tax credits and provincial tax credits, Revenue Canada is not processing those returns in one month. They cite the one month example for returns that come into the system post-February 15, when they gear up. Those early child tax credit and provincial tax credits that are filed are not processed on average for at least two months and more. In some years, we

[Traduction]

Pourriez-vous nous donner une idée du seuil à partir duquel votre industrie ou votre propre compagnie devient rentable, tous frais comptés?

M. Caporale: Un des problèmes de notre association, monsieur Attewell, est qu'elle est toute nouvelle. Nous n'avons pas encore pu questionner tous nos membres pour établir un profil de l'industrie. Je peux vous citer les statistiques de ma propre compagnie qui, d'après les renseignements que j'ai pu recueillir, sont représentatifs.

L'autre problème est que chaque situation est différente. Je suis Bentax. Pour l'essentiel, je suis une compagnie d'escompte de remboursement d'impôt qui s'est lancée au départ dans ce secteur à la demande de la province de Colombie-Britannique. Je tiens à le rappeler. C'était également en réponse à une invitation du ministre de la Consommation et des Corporations de l'époque, M. Allmand, dont l'objectif était d'encourager les institutions financières à offrir ce nouveau service dans le cadre de la nouvelle Loi sur la cession du droit en remboursement en matière d'impôt. C'est comme ça que nous avons commencé. Nous étions d'ailleurs les seuls. Nous offrions à l'occasion des services de préparation de déclaration d'impôt, ce qui fait que ces questions ne nous étaient pas tout à fait étrangères. A toutes fins utiles, les services que j'offre sont axés essentiellement sur les escomptes de remboursement d'impôt. La préparation des déclarations d'impôt compte pour fort peu.

Dans le cas de ma propre compagnie, nos dépenses se montent à 85\$ par compte. Les dépenses générales se montent à 85\$ par compte. Si vous faites le calcul, un remboursement moyen d'impôt de 700\$ rapportant 105\$, notre seuil de rentabilité se situe à environ 550\$, ce qui fait, comme je l'ai dit au départ, environ 12 p. 100. D'autres compagnies vont confirmer ce chiffre. Pour certaines compagnies plus petites, du genre cité par M. Jacks, pour lesquelles le financement de ce genre de service revient à 36 p. 100, il est certain que la marge de bénéfice est pratiquement nulle.

Dans le mémoire que nous vous avons envoyé avant la réunion, nous vous disions que pour l'escompte de remboursement d'impôt, cette année avait été une véritable réussite. C'est la meilleure année que nous ayons jamais eue. Les taux d'intérêt sont bas, le taux préférentiel est à 10 p. 100 et, pourtant, malgré tous ces atouts, voilà une compagnie qui, pour se financer, doit verser un taux de 36 p. 100. Cela ne correspond pas uniquement au taux d'intérêt, il y a les dépôts d'engagement, les frais administratifs, et tout ce que certains de ces bailleurs commerciaux vous font payer.

Il faut deux mois à Revenu Canada pour traiter les déclarations d'impôt. Certains prétendent qu'il ne faut qu'un mois, mais si vous déposez votre déclaration en janvier et qu'elle contient des crédits d'impôt pour enfant et des crédits d'impôt provinciaux, il faut plus d'un mois à Revenu Canada pour vous envoyer votre chèque. Ils citent l'exemple d'un mois pour les déclarations qui sont déposées après le 15 février, alors que la machine est en vitesse de croisière. Pour traiter ces crédits d'impôt pour enfant et ces crédits d'impôt provinciaux, il faut