

Réponse du Groupe de travail TPS

Un certain nombre de sociétés ont demandé d'obtenir des renseignements ou des précisions supplémentaires au sujet d'un article paru dans *CanadExport* vol. 8, n° 6 du 1er avril 1990 (intitulé "La TPS profitera aux exportateurs").

CanadExport avait fait suivre ces lettres au ministère des Finances du Canada (Direction du Groupe de travail TPS). Voici la réponse qui nous est parvenue :

Avec la TPS, les exportations seront non-imposables; comme elles le sont, actuellement, sous le régime de la taxe de vente fédérale. Cependant, avec la TPS, les exportateurs canadiens pourront recouvrer la totalité des taxes de vente versées pour tous les achats commerciaux: nette amélioration, donc, par rapport au système actuel, dont les certificats d'exemption ne font, au mieux, que dispenser partiellement l'exportateur de la taxe directe sur les achats commerciaux.

Prenons l'exemple d'un exportateur canadien de matériels électroniques: il peut acheter et exporter un stock de composants sans payer de taxe. Mais il n'en est pas moins taxé directement pour une série d'autres achats commerciaux; notamment les télécommunications (11%), les équipements et fournitures de bureau (13,5%), les automobiles et le carburant (13,5%). Sans parler d'une taxe de vente invisible, — car elle est comprise dans la majoration des prix — sur l'ensemble des biens et des services achetés. La taxe de vente actuelle ne prévoit aucune exemption de ces coûts supplémentaires qui finissent par peser sur les prix de vente finaux.

En vertu de la TPS, un exportateur canadien ne percevra pas de taxe sur ses ventes d'exportation. Mais il pourra se faire rembourser toutes les sommes versées au titre de la TPS sur les achats commerciaux; y compris les télécommunications, les services publics, les fournitures de bureau, la papeterie, les automobiles, le carburant, les ordi-

nateurs, etc. Ce remboursement sera effectué par Revenu Canada.

Puisque les exportateurs ne percevront rien, sur leurs ventes, au titre de la TPS, mais paieront cette taxe sur leurs achats commerciaux, une somme devra constamment leur être remboursée. Les exportateurs dont les ventes annuelles sont inférieures à 500 000 \$ sont tenus de soumettre une déclaration trimestrielle à Revenu Canada. S'attendant cependant à un remboursement, ils peuvent choisir de faire cette déclaration chaque mois, et de se faire ainsi rembourser tous les mois plutôt que tous les trois mois.

Sous le régime actuel, l'aspect direct et invisible de la taxe de vente augmente les coûts d'exploitation des exportateurs. Si l'on évalue cette charge à 1%, au minimum, du total des coûts d'exploitation, elle correspond à 10% des profits des exportateurs.

Par exemple, s'il s'agit d'un article exporté pour 11 \$ (10 \$ plus 1 \$ de profit), la taxe de vente fédérale invisible (donc non-remboursable) sous le régime actuel atteint environ un dixième du coût total, soit 10% de la marge bénéficiaire de l'exportateur. Or, avec la TPS, le recouvrement total de toutes les taxes payées sur les intrants commerciaux entraînera une marge bénéficiaire supérieure de 10% ou un prix à l'exportation inférieur de 1%; ou encore une combinaison de ces deux facteurs qui reflètera l'existence de marchés compétitifs. Certains exportateurs ont déjà mentionné que la TPS pourrait réduire les prix à l'exportation d'au moins 3%, ce qui représente une hausse de 30% des marges bénéficiaires.

Pour tout renseignement sur la TPS (que le gouvernement propose d'instaurer le 1^{er} janvier 1991) ou pour obtenir une copie des brochures intitulées *Taxe sur les produits et services—Renseignements à l'intention des exportateurs* et *Renseignements à l'intention de la petite entreprise*, composer le 1-800-267-6640.

AU CALENDRIER

Montréal, Toronto et Vancouver—Semaine du 18 juin — Europe 1992: Ateliers sur les technologies de la communication et de l'information. Communiquer avec Roy Woodbridge, Association canadienne de la technologie avancée (ACTA). Tél.: (613) 236-6550.

Toronto — 19 juin — Colloque organisé par Hong Kong-Canada Business Association (HKCBA). Thème: Considérations pratiques et légales de l'établissement d'un bureau à Hong Kong. Communiquer avec HKCBA. Tél.: (416) 366-2642. Télécopieur: (416) 366-1569.

Toronto—20 juin — Europe 1992: Colloque sur les soins de la santé. Communiquer avec Alf Dolan, Business Resource International. Tél.: (416) 629-8788.

Edmonton - Vancouver—7-15 juillet — Mission japonaise sur le charbon thermique. Communiquer avec D. Bishop, PNJ/AECEC. Tél.: (613) 992-6185.

PUBLICATIONS

NEXUS: L'ouvrage intitulé *Nouveaux exportateurs vers le sud des Etats-Unis* est un document bilingue, dont le titre indique le programme. Son but est d'aider nos petites et moyennes entreprises à élargir leurs zones d'exportation — du voisinage immédiat de la frontière canado-américaine — vers des marchés situés beaucoup plus loin dans les Etats du Sud. Sujets traités: le fonctionnement du programme, les conditions d'admissibilité, les coûts, et les modalités de participation à une mission NEXUS. On y trouve également une liste des Centres du commerce international de l'ensemble du Canada — auxquels on peut s'adresser pour obtenir des exemplaires de l'ouvrage. On peut aussi se le procurer auprès d'Info-Export, tél.: 1-800-267-8376 (région d'Ottawa: 993-6435).

Retourner en cas de non livraison à
CANADEXPORT
125, prom. Sussex
Ottawa (Ont.)
K1A 0G2

