

[Text]

are destined for non-hospital uses—that is, private practitioners or clinics—we currently add the federal sales tax to our listed prices. In this case it is obvious the tax savings will be passed along, and this will help in some small way to limit the upward spiral of health costs.

In total, on an annual basis we collect about \$10 million of federal sales tax on behalf of the federal government. The entire difference between this and the replacement GST will be fully reflected in our selling prices. For us, this is a very straightforward issue. We are publicly committing ourselves to do this. We are informing our customers of this commitment and we are putting our customers on notice that this is how we intend to proceed.

• 1825

A more difficult issue is identifying and hence passing forward the savings from the elimination of the FST that is embedded in the costs of our inputs. On all of our purchases where FST is applicable, the tax is included in the price and we do not therefore know what the FST component is. We are looking into how this might be estimated with some accuracy. For example, we can calculate what 13.5% is of our annual furniture budget. This is quite straightforward. We can do the same thing for the purchase of computers that we do not use for processing. Similarly, we can estimate roughly what we spend on office supplies on which we now pay the federal sales tax. However, where we have very little to go on is estimating how much FST is embedded in all of the goods or services we purchase in order to operate our businesses. For example, how much FST is embedded in the cost of producing this table or these chairs? We really do not know. However, by using very generous estimates we believe we probably pay roughly \$5 million per year in FST on our inputs.

We do not know exactly yet how we are going to pass these savings on, but we are working on it and they will be passed on. That is our commitment. Even if we tried to pocket these savings, it is not likely that the market would let us get away with it. We operate in a very competitive marketplace where all the competitors are continually trying to increase their market share.

If we try to put the savings that are passed on to us through the elimination of the FST into our own pockets, you can be sure that one of our competitors out there will see an opportunity to get a jump on us. This happens very quickly, and once a customer is lost it is very, very hard to get him back. We simply cannot take the chance; it would be a very dangerous and inappropriate business strategy.

In addition, our customers are very astute. They know full well that the FST is scheduled for elimination and that they can expect some savings in their purchases from Du Pont. We have already received inquiries from customers as

[Translation]

produits par l'entremise de concessionnaires et lorsqu'ils sont destinés à des clients autres que les hôpitaux, c'est-à-dire à des cliniques ou à des médecins de pratique privée, nous ajoutons la TFV à nos prix de catalogue. Dans ce cas, il est évident que le dégrèvement sera répercuté, ce qui aidera un tant soit peu à ralentir la spirale des coûts de santé.

Au total, nous percevons annuellement quelque 10 millions de dollars au titre de la taxe fédérale de vente. La différence entre ce montant et celui de la nouvelle TPS sera fidèlement reflétée par nos prix de vente. Pour nous l'affaire est claire. Nous nous sommes publiquement engagés à agir de la sorte. Nous informons nos clients de cet engagement, et nous les avertissons que c'est ainsi que nous avons l'intention de procéder.

Ce qui est plus difficile, c'est d'identifier, et par conséquent de répercuter les économies résultant de l'élimination de la TFV payée sur nos achats d'entreprise. Lorsque ces achats sont assujettis à la TFV, celle-ci est incluse dans les prix, de sorte que nous ne savons pas exactement à quel montant elle se chiffre. Nous étudions présentement la question de savoir comment ce montant pourrait être estimé avec une certaine exactitude. Nous pouvons calculer ce que représentent 13,5 p. 100 de notre budget d'ameublement; c'est très simple. Nous pouvons faire la même chose pour l'achat d'ordinateurs personnels. De même, nous pouvons estimer approximativement ce que nous dépensons en fournitures de bureau et services divers sur lesquels nous payons présentement la TFV. Là où les données manquent, c'est lorsqu'il s'agit d'estimer le montant de la TFV incluse dans le coût des marchandises et services que nous achetons pour pouvoir exploiter notre entreprise. Par exemple, à quoi se chiffre la TFV incluse dans le coût de production de cette table ou de ces chaises? Nous l'ignorons. Toutefois, en nous fondant sur des estimations très généreuses, nous croyons payer environ 5 millions de dollars par année au titre de la TFV sur nos achats d'entreprise.

Nous ne savons pas encore exactement comment nous allons faire profiter nos clients de ces économies, mais nous étudions la question et il ne fait pas de doute qu'ils en profiteront. Même si nous voulions empocher ces économies, il est peu probable que le marché nous laisserait faire. Nous évoluons dans des domaines extrêmement concurrentiels où chacun s'efforce constamment d'accroître sa part de marché.

Si nous essayons d'empocher les économies découlant de l'élimination de la TFV, vous pouvez être certains qu'un de nos concurrents en profitera pour nous jouer un tour. Ce genre de choses arrive très rapidement et une fois qu'un client est perdu, il est bien difficile de le rattraper. Nous ne pouvons tout simplement pas courir ce risque; ce serait là une stratégie commerciale très dangereuse.

Par ailleurs, nos clients sont très avisés. Ils savent très bien que la TFV est censée disparaître et que des économies sont à prévoir. Certains ont déjà communiqué avec nous pour savoir à quoi s'attendre après le 1<sup>er</sup> janvier. Ils ont établi très