

[Text]

Mr. Jacks: Yes. Just to reiterate a point Mr. Turner made, our society is a now generation; they want their money now.

In order to prevent an erosion of our client base, we were forced . . . A 1982 survey showed that in Winnipeg alone we lost between 300 and 400 clients to tax discounters. These are clients who had been with us as a tax preparation service for up to 10 years. They said they had to have this money this year. We said we do not do this, so they went elsewhere. We lost them. We are going to find, with these reduced rates, an increased demand for the tax discounting. I think we have heard some figures bandied about that there could be as much as a 50% increase in the demand for the tax discounting. We will not be able to fill the demand. The increase in demand is going to come from the clients who are already paying us a fee. They are going to say they cannot pay us a fee any more and that they want to be discounted. We are going to lose the tax preparation business to the discounting.

One of our members has suggested that about 20% of the typical tax preparation business is discount in terms of clients. Twenty per cent of their clients are seeking discounts. With this proposed legislation, we predict that the 80:20 split will reverse and that 80% of the business will be seeking tax discount and 20% will seek tax preparation. If we cannot finance the discount, we lose everything.

The Chairman: Mr. Attewell.

Mr. Attewell: Thank you, Mr. Chairman. I have just a couple of points I would like to comment on, which are supplementary to Mr. Orlikow's. I support the idea that the industry is a buy/sell arrangement. It does not lend itself to interest rates. Maybe to prove it, let us say the legislation had a maximum interest rate of 30%. Assume you tried to design this. It would be unworkable because you do not know when you are going to get the refund from the government.

I think it is very clearly a buy/sell arrangement. Mr. Orlikow alluded to it as a service that only the poor or disadvantaged use when they need a quick fix. This is not true. I can recall two or three occasions in the last 10 years when I have borrowed money on a tax refund. I was able to go to a bank and do it, but there is a group out there who cannot. So where do they get such service? Some people would have the small loan industry in this country like Household Finance and so on wiped out. Where are those people going to borrow money? When you drive out an industry, I really do believe you drive those people to undesirable sources.

I had a question about erosion of base but it has been answered, I think, through this discussion.

[Translation]

M. Jacks: Oui. Permettez-moi de répéter ce qu'a dit M. Turner. La nouvelle génération est une génération du tout, tout de suite; elle veut son argent tout de suite.

Pour prévenir l'hémorragie de notre clientèle, nous avons eu . . . Une enquête menée à Winnipeg en 1982 nous a montré que nous avons perdu de 300 à 400 clients au bénéfice des escompteurs de remboursement d'impôt. C'était des clients auxquels nous offrions nos services de préparation de déclaration d'impôt depuis au moins dix ans. Ils nous ont dit qu'ils avaient besoin de cet argent. Nous leur avons répondu que nous ne le faisons pas et ils ont donc été ailleurs. Nous les avons perdus. Cette réduction des taux va entraîner une croissance de la demande pour ces escomptes de remboursement d'impôt. D'aucuns prétendent que cette croissance de la demande d'escompte de remboursement pourrait atteindre 50 p. 100. Nous ne pourrions pas répondre à la demande. Ce sont nos clients, qui nous versent actuellement des honoraires pour nos services, qui nous feront cette demande. Ils nous diront qu'ils ne peuvent plus nous verser ces honoraires et qu'ils veulent bénéficier d'un escompte. Les escompteurs vont nous prendre tous nos clients.

Selon un de nos membres, 20 p. 100 des usagers associent les services de préparation de déclaration d'impôt à un escompte. 20 p. 100 des clients réclament un escompte. Nous prévoyons qu'avec cette nouvelle loi, il y aura inversion du rapport et que ce seront désormais 80 p. 100 des clients qui réclameront un escompte de remboursement d'impôt pour 20 p. 100 de demandant qu'une simple préparation de leur déclaration d'impôt. Si nous ne pouvons financer ces escomptes, nous perdrons tout.

Le président: Monsieur Attewell.

M. Attewell: Merci, monsieur le président. J'aimerais revenir sur quelques-uns des arguments de M. Orlikow. Je serai d'accord avec vous pour dire que cette pratique correspond à une entente d'achat-vente. Elle ne se prête pas à des taux d'intérêt. En guise de démonstration, disons que la loi fixe à 30 p. 100 le taux d'intérêt maximum. Vous vous retrouveriez dans une position impossible car vous êtes dans l'ignorance quant à la date à laquelle vous serez remboursés par le gouvernement.

Il s'agit bel et bien, à mon avis, d'une entente achat-vente. Selon M. Orlikow, c'est un service que seul les pauvres ou les désavantagés utilisent lorsqu'ils ont un besoin pressant d'argent. Ce n'est pas vrai. Je me souviens avoir moi-même, à deux ou trois reprises au cours des dix dernières années, emprunté de l'argent sur la garantie d'un remboursement d'impôt. J'ai pu m'adresser à une banque mais il y a bien d'autres personnes qui ne le peuvent pas. À qui doivent-elles s'adresser? Certains aimeraient que des compagnies de prêts comme Household Finance disparaissent. À qui ces gens qui ont besoin d'argent s'adresseront-ils pour emprunter? Lorsqu'on fait disparaître une source, le danger est que les gens s'adressent à des sources indésirables.

J'avais une question à poser concernant l'hémorragie de clientèle à laquelle, je crois, que vous avez déjà répondu.