

Tax liability on accounts receivable, which are generally 30-, 60- or 90-day credit extended to a buyer by the seller, is calculated on an accrual basis, i.e. taxes are due for the year in which the transaction is concluded. In this case, the vendor is expected to receive the cash in a relatively short time.

Historically, other forms of credit transactions such as on the sale of a business, and of a capital property have been taxed on a cash basis, i.e. taxes are payable only when cash is received. Professional work in progress has been taxed on a billing accrual basis since 1971. This is in recognition of the use of credit in financing commercial transactions as well as the self-employed person's ability to pay taxes when cash has not been received. However, it can be, and has often been, argued that taxes should be payable at the conclusion of a business transaction because the vendor's entitlement to income is established in the form of a contract even though little or no cash has been received. Quite often, the contract of sale between the vendor and the buyer is or could be used by the vendor to obtain cash through either discounting the receivable or by using it as collateral for a loan. In such cases, the vendor is able to gain access to cash or a very liquid asset convertible into cash as a result of his business transaction. It can be argued that the vendor has in fact earned the income at the time of sale even though cash is not yet received and that tax should thus be payable at that point.

Credit transactions which are treated on a cash basis give rise to two further important questions. Since there is a mismatch between the timing of when deductions for earning income are made and when the taxes on that income are actually paid, taxes are in effect deferred even though income has been earned. Taxes may also be reduced to the extent that a taxpayer is in a lower tax bracket when the income is realized, or vice versa. Depending on the amount of tax liability in question and the length of time of the deferral, the temporary revenue loss could be quite substantial. Indeed, a tax deferred forever is a tax never paid. Although the question is generally one of a timing difference in tax payments, the revenue impact may nevertheless be considerable particularly during a period of rapid inflation and rising interest rates. Indeed, in such circumstances, some commentators have argued that tax deferrals essentially amount to a valuable, unsecured interest free loan from the tax system. Such tax deferrals are worth something to any individual who does not have immediate personal need for the cash. In addition, the possibility of abuse is very real when a taxpayer arranges to receive payments over a long period of time for the sole purpose of deferring taxes. In those cases where taxpayers have a choice of receiving cash or other assets in a sale, it is unclear why the tax system should allow the taxpayers a choice by providing a tax deferral in one case but not in the other. The advantage of tax deferral is magnified further when the taxpayer gains access to cash by means of operations described above. The budget proposal with respect to reserves, seems to be founded on these considerations.

L'impôt sur les comptes à recevoir, qui sont en général des crédits accordés pour 30, 60 ou 90 jours à un acheteur par le vendeur, est calculé sur la base des faits générateurs, c'est-à-dire qu'il est exigible dans l'année où a été conclue la transaction. Dans ce cas-ci, on prévoit que le vendeur recevra l'argent dans un laps de temps relativement court.

Historiquement, d'autres formes de transactions à crédit, par exemple, lors de la vente d'une entreprise et d'un bien d'équipement, sont assujetties à l'impôt sur la base des paiements, c'est-à-dire seulement au moment de la réception de l'argent. Depuis 1971, le travail professionnel en cours est imposé sur la base des faits générateurs. Car on reconnaît que le crédit est utile pour financer des transactions commerciales et que ceux qui travaillent à leur compte ne peuvent payer des impôts sur un revenu qu'ils n'ont pas encore touché. Mais on a souvent affirmé que l'impôt devrait être exigible à la conclusion de la transaction commerciale, car le droit à un revenu est déterminé par contrat, même si le vendeur n'a guère ou pas reçu d'argent encore. Très souvent, le contrat de vente conclu par l'acheteur et le vendeur est ou pourrait être utilisé par ce dernier pour obtenir de l'argent, soit en accordant une remise sur le compte à recevoir, soit en utilisant le contrat comme garantie sur un prêt. En pareils cas, le vendeur peut obtenir de l'argent ou un actif convertible en argent grâce à la transaction. On peut faire valoir que le vendeur a, en fait, gagné le revenu au moment de la vente même s'il n'a pas encore reçu l'argent, et que l'impôt devrait être exigible à ce stade.

Les transactions à crédit assujetties à l'impôt sur la base des paiements soulèvent deux autres questions importantes. Comme il y a un décalage entre le moment où sont faites les déductions pour un revenu gagné et celui où est effectivement payé l'impôt sur ce revenu, l'impôt est en fait reporté même si un revenu a été gagné. L'impôt peut en outre être réduit dans la mesure où un contribuable est dans une tranche d'imposition inférieure quand le revenu est comptabilisé, ou vice versa. Selon le montant de l'impôt exigé et la durée de la période du report, la perte temporaire de revenu pourrait être appréciable. En fait, un impôt différé à jamais est un impôt jamais payé. Bien qu'il s'agisse généralement d'une question de décalage, les revenus peuvent en être touchés considérablement, notamment en période d'inflation rapide et de hausse des taux d'intérêt. En pareilles circonstances, des commentateurs soutiennent que ces reports équivalent finalement à un prêt fort intéressant, non garanti et libre d'intérêt, consenti par le régime fiscal. Ces reports fiscaux sont très alléchants pour ceux qui n'ont pas un besoin immédiat de ressources pécuniaires. En outre, les possibilités d'abus sont tout à fait réelles quand un contribuable s'arrange pour recevoir des paiements sur une longue période aux seules fins de différer l'impôt. En fait, il ne serait pas raisonnable de s'attendre que le moment et la forme du paiement relatif à une transaction soient toujours déterminés selon des considérations commerciales et non fiscales. En fait, les contribuables peuvent choisir de recevoir ou l'argent, ou d'autres actifs lors d'une vente, mais pourquoi le régime fiscal accorde-t-il la possibilité de différer l'impôt dans un cas et non dans l'autre. Cet avantage est encore plus grand quand le contribuable obtient de l'argent au moyen des opérations décrites ci-dessus. La proposition budgétaire concernant les réserves semble s'inspirer de ces considérations.