

[Text]

Mr. Whittaker: So you are expecting a fairly major downturn of what... You said \$1 billion. I think somewhere in one of your papers it is \$1.3 billion by 1993.

Mr. Lawson: That is correct, and that is not our number. That is a number that has been cranked out by the Conference Board of Canada through their sophisticated modelling.

Mr. Whittaker: What would the expected decline be in the first year of the goods and service tax?

Mr. Lawson: It is about \$600 million in the first year. Actually there is a table in your report—I believe it is page 7 of the document—that spells out precisely what that loss would be. It is \$635 million in 1991. It is \$1.1 billion in 1992, and \$1.159 billion in 1993.

Mr. Whittaker: Now, another major area of the tourism industry that has been hit in Canada, particularly on the west coast, is the convention business. What can the convention business expect as a result of a 9% goods and services tax?

• 2125

Mr. Rowe: The convention business for offshore conferences... The rebate mechanism may well work to some degree. It will work very hard against Canadian conventions. Canadian conventions are by far the larger share of the business. In the area of perhaps more than 95% of conventions in Canada are really completely Canadian oriented and completely Canadian attended.

What you hear of the international side is that it is large business, it is lucrative business, it is one that gets the headlines, but it does not fill the rooms. Indeed, Mr. Chairman, in the fall-off in U.S. business this year much of the slack has been taken up in some parts of the country by an increase in Canadian convention business.

Mr. Whittaker: Is it likely that Canadian business will leave the country or not?

Mr. Rowe: It could likely leave the country. That is what we are being told very vociferously by our membership. The other part is that fewer people attend because of the higher price.

Mr. Whittaker: Your industry takes into consideration a lot of what I would call single-family proprietorship motels. How is this going to affect them as far as compliance administration goes?

Mr. Rowe: Our executive director, John Lawson, is a typical example of the small business man in a very big

[Translation]

aux États-Unis. Cela vous donne une idée des répercussions auxquelles on peut s'attendre.

M. Whittaker: Vous prévoyez donc des pertes assez considérables de l'ordre de... Vous avez dit de 1 milliard de dollars. Je pense que dans l'un de vos documents, on parle de 1,3 milliard de dollars d'ici 1993.

M. Lawson: C'est exact, et ce chiffre ne vient pas de nous. C'est le chiffre auquel est arrivé le «Conference Board» à l'aide de modèles complexes.

M. Whittaker: Quelle serait l'ampleur de la baisse prévue au cours de la première année de l'application de la taxe sur les produits et services?

M. Lawson: Cela représente environ 600 millions de dollars pour la première année. En fait, le rapport renferme un tableau—à la page 7 du document, je crois—qui chiffre précisément ces pertes. Il s'agit de 635 millions de dollars en 1991, de 1,1 milliard en 1992 et de 1,159 milliard en 1993.

M. Whittaker: Il y a un autre grand secteur de l'industrie du tourisme qui a été frappé au Canada, particulièrement sur la côte Ouest, et c'est le secteur des congrès. Quel sera l'effet de l'application d'une taxe de 9 p. 100 sur les biens et services sur le secteur des congrès?

M. Rowe: Pour les congrès étrangers, le mécanisme de ristourne pourrait fonctionner dans une certaine mesure. Par contre, il nuira énormément aux congrès canadiens. Or, ce sont ces congrès qui représentent la plus grosse part du chiffre d'affaires. Je dirais qu'aux alentours de 95 p. 100 des congrès au Canada affichent une orientation et une participation intégralement canadiennes.

Pour ce qui est du côté international, il s'agit d'un marché à la fois vaste et lucratif qui fait les manchettes, mais ce n'est pas cela qui remplit les chambres d'hôtel. En fait, monsieur le président, à la suite du ralentissement qu'ont connu les entreprises américaines cette année, les périodes creuses ont été compensées dans certaines régions du pays par une augmentation des congrès canadiens.

M. Whittaker: Est-il probable que les entreprises canadiennes aillent à l'étranger ou non?

M. Rowe: Elles pourraient fort bien aller à l'étranger. En tout cas, c'est le message très clair que nous transmettent nos membres. L'autre aspect, c'est que moins de gens participent à ces congrès en raison de leur prix élevé.

M. Whittaker: Votre industrie englobe un grand nombre de motels dont une famille est propriétaire. De quelle façon les exigences d'observation vont-elles toucher ces propriétaires?

M. Rowe: Notre directeur administratif, John Lawson, est un exemple typique du petit homme d'affaires