

[Texte]

Another aspect, maybe the last one, and then I will get off this. It looks like I am selling GST, but that is not. . .

Mr. Manley: It is okay; they need all the help they can get.

Mr. Draffin: Non-manufacturing and service industries will benefit in some respects, particularly from the input credits on large capital outlays, such as those that use computers and cars and so on. Even though they may not like to play their role in the GST, at least they will be getting input credits, which they do not get now. They do pay an awful lot of federal sales tax on the goods they acquire for use in providing services. They will get that. At least that aspect, for the service industry, is certainly most favourable.

I have probably said enough. That is an overview. Many of the views that have been expressed by our members are certainly positive ones. We have, though, in the brief brought to the attention of the committee a number of areas where we think some improvement can be made in the technical notes and to the proposed legislation. I believe everybody has a copy of the brief, and I can only assume that it has been read. I would like maybe to throw it open and let you ask questions on the issues we have raised.

Mr. Sobeski (Cambridge): The first part I would like to talk about is the existing manufacturers sales tax. Because you represent an international group, could you expand on your thoughts or your group's position on how it damages Canada's competitiveness, and secondly on how it favours imports over Canadian-made goods?

Mr. Draffin: I could start and maybe Jim could add to it.

One of the major issues I mentioned in my remarks was on importations. As many people know, Canadian manufacturers, apart from those that got into marketing companies, pay tax on their sale price, whereas if goods are imported into Canada, in many cases that price could be 30% or 40% lower than their actual sale price, and the tax right now is paid on the duty-paid value. So the importers actually have a decided advantage, paying tax on a much lower base than the sale price actually paid by Canadian manufacturers. That is one of the prime reasons for getting away from this type of system.

The other area is that the base over the years has narrowed so substantially; for example, in transportation equipment, clothing, production equipment—all these things. I think only about 40% of the goods that are produced now are even subject to a federal sales tax, and very few services, telecommunications services being one of the services that are taxed, but all other services are not taxed under the GST. But it is mainly the import situation

[Traduction]

Dernière remarque générale, et j'en resterai là, car vous allez avoir l'impression que je suis venu ici pour faire uniquement l'apologie de la TPS, ce qui n'est pas. . .

M. Manley: Ne vous inquiétez pas, le gouvernement a certainement besoin de tous les alliés possibles.

M. Draffin: Les industries non manufacturières et de services tireront certains avantages de la réforme, notamment grâce aux crédits sur intrants associés à leurs gros investissements, par exemple pour l'achat d'ordinateurs et d'automobiles, etc. Même si ce sont des industries qui préféreraient ne pas être du tout touchées par la TPS, au moins elles recevront des crédits sur intrants, qu'elles ne reçoivent pas aujourd'hui. Elles paient indirectement une partie très importante de la taxe fédérale de vente, par le truchement des biens qu'elles achètent pour fournir des services. Pour l'industrie des services, cet aspect de la réforme est certainement des plus favorable.

J'en ai probablement dit assez au chapitre des généralités. Dans l'ensemble, l'avis de nos membres est certainement très positif. Vous trouverez toutefois dans notre mémoire plusieurs domaines pour lesquels il devrait être possible d'apporter certaines améliorations. Je suppose que vous avez tous reçu un exemplaire du mémoire et que vous avez pu le lire. Je vais donc me mettre immédiatement à votre disposition pour répondre à vos questions.

M. Sobeski (Cambridge): Commençons par parler de la taxe de vente à la fabrication. Comme vous représentez une organisation internationale, que pensez-vous de ses effets négatifs sur la compétitivité du Canada? D'autre part, en quoi favorise-t-elle les importations par rapport aux marchandises fabriquées au Canada?

M. Draffin: Je vais répondre à la question, et Jim pourra la compléter si c'est nécessaire.

L'un des problèmes les plus importants de la taxe actuelle concerne les importations. Comme beaucoup d'entre vous le savent, les fabricants canadiens, sauf ceux qui se sont intégrés à des sociétés de commercialisation, acquittent la taxe sur leur prix de vente, alors que les importateurs l'acquittent sur la valeur du produit après le paiement des droits de douane, qui peut représenter 30 à 40 p. 100 de moins que le prix de vente final. Les importateurs sont donc manifestement avantagés, puisqu'ils acquittent la taxe sur un prix bien inférieur au prix de vente réellement payé par les consommateurs. Voilà l'une des principales justifications de la réforme.

L'autre facteur à prendre en considération est que l'assiette de la taxe s'est peu à peu rétrécie au cours des années. Songeons notamment au matériel de transport, aux vêtements, à l'équipement de production. Si je ne me trompe, seulement 40 p. 100 des biens de cette nature sont assujettis à une taxe fédérale de vente. Pour ce qui est des services, je crois que les seuls qui soient touchés sont les services de télécommunication, tous les autres étant