

[Text]

The Chairman: Over the course of the year, once the system gets working, though, you should see a 7% rise in cashflow, correct?

Mr. Kivenko: No.

The Chairman: Why not?

• 1720

Mr. Kivenko: Because I will be paying for it. In fact, there is going to be a 7% decrease in my cashflow because I am going to be paying my sales tax promptly to my suppliers, and I am going to be paying my customers' sales taxes promptly, much earlier than I collect them.

The Chairman: So you operate generally on a 60-day collection?

Mr. Kivenko: I would love to operate on a 60-day collection, and if anybody wants to give me a guarantee, I will take it.

The Chairman: What is the normal period for your receivables?

Mr. Kivenko: Tell me what interest rate we are paying and I will tell you how many days I have in receivables. It varies according to the interest rate and according to, really, the customers with whom you do business. If you do business with the majors, then probably you can turn over your receivables in 45 days; if you do business with the thousands of smaller retailers, then 70 to 80 days is a good turnover.

Mr. LeBlanc (Cape Breton Highlands—Canso): In a general sense, we could expect that under the GST consumers will shift their expenditures towards things like cars, which will be cheaper, and away from clothes, which will be more expensive. Whether the price of clothes goes up by 7% or 5.9% or whatever, they are going to be buying fewer clothes.

Mr. Kivenko: I hope they save their money on their cars and they spend that extra money on clothing.

Mr. LeBlanc: That is possible too. That is what I would like to ask. Could you tell us a bit about the consumer for the Canadian apparel industry? Do your members sell to the high end of the clothing market, generally, or the low end, or all over?

Mr. Kivenko: The Canadian manufacturer basically sells from the middle-low to the middle-high. At the lowest end, it is strictly a price proposition, and at current costs of manufacturing in Canada we will not be able to supply the very low end. At the very high end, the whole world supplies.

I hope my wife and children are not the buyers of high end, because for the most part that comes from outside Canada. Canadians do provide some of the high end, but the high end is really the international trade in exclusive products.

Mr. LeBlanc: And that is not very price-sensitive anyway.

Mr. Kivenko: I guess it is not.

Mr. LeBlanc: And it is the super-rich who buy those.

[Translation]

Le président: À mesure que l'année avancera et que le système se mettra en branle, par contre, vos liquidités vont augmenter de 7 p. 100, n'est-ce pas?

M. Kivenko: Non.

Le président: Pourquoi?

M. Kivenko: Parce que ce sera à mes frais. En fait, mes liquidités vont baisser de 7 p. 100 parce que je devrai acquitter la taxe de vente sans tarder à mes fournisseurs et la même chose pour celle de mes clients, bien avant d'être remboursé.

Le président: Donc, normalement, la perception se fait aux 60 jours?

M. Kivenko: Je serais ravi si les factures étaient acquittées aux 60 jours. Si quelqu'un veut m'en donner la garantie, je vais accepter de bon coeur.

Le président: Normalement, vos créances sont acquittées sur quelle période?

M. Kivenko: Dites-moi quel sera le taux d'intérêt et je vous dirai quelle est la période. Elle varie en fonction du taux d'intérêt et du client. Si l'on traite avec les grosses compagnies, les comptes clients sont acquittés en 45 jours; avec la multitude de petits détaillants, il faut bien compter entre 70 et 80 jours.

M. LeBlanc (Cap Breton Highlands—Canso): On s'attend à ce qu'avec la TPS, le consommateur cherchera davantage à acheter des articles comme des voitures, qui seront moins coûteuses pour délaissier les vêtements, qui seront plus chers. Que le prix des vêtements augmente de 7 ou de 5,9 p. 100, le consommateur va acheter moins de vêtements.

M. Kivenko: J'espère qu'il affectera à ses vêtements les économies réalisées à l'achat de sa voiture.

M. LeBlanc: Ça aussi c'est possible. C'est justement la question que je voudrais vous poser. Pouvez-vous nous donner des renseignements sur le comportement du consommateur? J'aimerais aussi savoir si vous vendez du haut de gamme, du bas de gamme ou si vous couvrez tout l'éventail des produits?

M. Kivenko: Le fabricant canadien vend généralement des produits de la gamme intermédiaire. Dans le bas de gamme, seul le prix joue, et les coûts de fabrication étant ce qu'ils sont au Canada, il ne sera pas possible d'alimenter le très bas de gamme. Dans le très haut de gamme, les fournisseurs viennent de tous les coins du monde.

J'espère que mon épouse et mes enfants n'achèteront pas du haut de gamme, parce que la plus grande partie vient de l'étranger. Les Canadiens fabriquent une partie du haut de gamme, mais l'essentiel est vraiment constitué de fabricants étrangers qui vendent des exclusivités.

M. LeBlanc: Ce qui ne fluctue pas beaucoup en fonction du prix, de toute façon.

M. Kivenko: Non.

M. LeBlanc: Et il n'y a que les très riches qui achètent ces produits.