

[Texte]

The Chairman: My tax accountant keeps writing to me asking me what we are doing.

Mr. Orlikow.

Mr. Orlikow: You said that the majority of people using tax discounting are low income people. In other words, you were just confirming what we all know—people with a regular income, whether they are skilled workers, middle or upper income people, do not need that quick fix.

Mr. Caporale: The majority do not. What we are seeing happen, Mr. Orlikow . . . Please bear in mind that this is still a fledgling industry. We have only had seven years to operate. We have not yet established a norm or pattern. It is one extreme or another . . . the processing time by Revenue Canada, the prime interests rates, all those kinds of things . . . the clientele with which we deal.

When we began, essentially all our business was with the low income, unemployed type of individual who had absolutely no credit rating. What we are discovering now is that we are doing more and more business with ordinary, average kinds of people who are employed year round and have an income that would suggest to us that they should be able to qualify for credit, but for whatever reason they are not qualifying. They are coming to us and we have been told by them that it is because of convenience.

Mr. Orlikow: The numbers have been growing very rapidly each year.

Mr. Caporale: The number of total users has been growing, yes.

Mr. Orlikow: That growth really started with the bringing in of the child tax credit, did it not?

Mr. Caporale: No, sir.

Mr. Orlikow: According to the last figures we have that is when the thing really started to . . .

Mr. Caporale: Child tax credits, as I recall, came into being at the same time the Tax Rebate Discounting Act was brought into force. We make believe that the ever-increasing numbers of people availing themselves of our discounting are people who are just discovering it and have a source for it in their community. Contrary to what the National Action Committee indicated, that they are subjected to a barrage of advertising and we literally drag them in off the street, we feel that the 150% increase annually is because so many people find it desirable and advantageous to come in and do business with us.

Mr. Orlikow: The fact is that no other government payments can be assigned. This is really the only one that can legally be done, is it not? You cannot assign an old age pension cheque or anything else. You cannot give it to somebody else who can cash your cheque months later.

Mr. Caporale: I am not sure. As I understand it, the Income Tax Act states that assets of the Crown are not assignable. I think this infers and indicates that an income tax refund or any other kind of social benefit payment cannot be sent and

[Traduction]

Le président: Mon comptable ne cesse de m'écrire pour me demander ce que nous faisons.

Monsieur Orlikow.

M. Orlikow: Vous avez dit que la majorité de vos clients sont des gagne-petit. En d'autres termes, vous venez de confirmer ce que nous savons déjà—les gens qui ont un revenu stable, que ce soient des travailleurs spécialisés, des gens à revenu moyen ou supérieur n'ont pas besoin de ce service.

M. Caporale: La majorité n'en a pas besoin. Ce qui se produit, monsieur Orlikow . . . il ne faut pas oublier que l'industrie commence à peine. Cela fait seulement sept ans que nous sommes en affaires. Nous n'avons pas encore établi de norme ou de modèle. Il y a toutes sortes de choses qui influent sur notre clientèle: les délais de traitement des déclarations par Revenue Canada, les taux préférentiels, etc.

Quand nous avons commencé, presque toute notre clientèle était composée de personnes à faible revenu, de chômeurs qui n'avaient aucune marge de crédit. Nous constatons maintenant que nous faisons de plus en plus affaire avec des gens ordinaires qui travaillent à l'année, qui ont un revenu stable et qui devraient pouvoir obtenir du crédit, mais pour une raison ou une autre, ils n'en ont pas. Ils viennent nous voir et nous disent que c'est parce que cela les arrange.

M. Orlikow: Le nombre de clients augmente très rapidement d'année en année.

M. Caporale: Le nombre de clients au total augmente, oui.

M. Orlikow: Cette croissance a commencé avec l'introduction du crédit d'impôt pour enfant, n'est-ce pas?

M. Caporale: Non monsieur.

M. Orlikow: D'après les dernières statistiques, c'est à ce moment-là que tout a commencé . . .

M. Caporale: Si je me souviens bien, le crédit d'impôt pour enfants a été institué en même temps que la Loi sur la cession du droit au remboursement en matière d'impôt. On tente de nous faire croire que l'accroissement constant de notre clientèle vient du fait qu'il y a de plus en plus de gens qui découvrent que nous existons et qu'ils ont accès à nos services dans leur collectivité. Contrairement à ce que le Comité canadien d'action a dit, ce n'est pas parce que nous faisons tout un battage publicitaire, et pas parce que nous allons chercher les gens dans la rue que notre clientèle s'accroît annuellement de 150 p. 100; à notre avis, s'il y a tant de gens qui font affaire avec nous, c'est qu'ils trouvent cela souhaitable et avantageux.

M. Orlikow: Le fait est qu'il n'y a pas d'autres paiements du gouvernement qui peuvent être cédés. Légalement, il n'y a pas autre chose, n'est-ce pas? On ne peut pas céder un chèque de pension de vieillesse, par exemple. On ne peut pas le remettre à quelqu'un pour qu'il l'encaisse quelques mois plus tard.

M. Caporale: Je ne sais vraiment pas. D'après ce que je peux comprendre, la Loi de l'impôt sur le revenu dit que les avoirs de la Couronne ne sont pas cessibles. Cela veut dire qu'un remboursement d'impôt ou toute autre prestation sociale ne