

[Texte]

M. Larrivée: Dans toute la chaîne de production, le matériel doit entrer à l'usine. Il est transformé et il en ressort. Il est déplacé. Avant que le matériel arrive au client, il y a des coûts de transport. Il faut des camions pour transporter cela.

Mr. Kivenko: I agree; it is paid for by the client.

M. Larrivée: Vous avez de l'équipement de bureau.

Mr. Kivenko: I agree. The sales tax will be smaller for all the other equipment we already pay sales tax on. But that is a very small portion of our total costs.

M. Larrivée: Est-elle assez petite pour qu'on n'en parle pas du tout?

Mr. Kivenko: I believe so.

M. Larrivée: Vous ne semblez pas certain.

Mr. Kivenko: Yes, I am quite certain.

M. Larrivée: Vous dites que c'est une très, très petite portion. Vous m'avez également dit que la concurrence étant tellement difficile que les profits étaient très, très petits. Tout est relatif. En épargnant un peu d'argent, vous faites beaucoup de profit.

Mr. Kivenko: I agree, and I look forward to the opportunity of having a very successful and profitable company. But I have to tell you, since we have 2,500 producers of apparel, very few of whom are asleep when I am awake, I do not anticipate that they will allow me to increase my profits very much. We are a competitive industry. We will pass on whatever savings exist, but the potential for savings in our industry is very small—so small as to be virtually negligible in our company.

The Chairman: Mr. Larrivée asked you about sales taxes on your equipment, and you said you would be paying less. Is that correct?

Mr. Kivenko: So far as I know, on our equipment we do not pay sales tax.

The Chairman: What about your office equipment?

Mr. Kivenko: On our office equipment, computers, and so on, there would be a savings. To the extent that the market mechanism works properly, those will be passed on.

The Chairman: So you have paid tax on those now. You will not pay tax in the future?

Mr. Kivenko: No.

The Chairman: You said you would be paying less sales tax. I just wanted to point out that you will be paying no sales tax.

Mr. Kivenko: It will be a pass-through. Pay the sales tax, then pass it through. Absolutely.

The Chairman: When you sell a product to the store, you will be collecting GST from the retailers, right?

Mr. Kivenko: Yes, I would like to think that I am going to collect it as fast as I am going to pay it, but I know I will not. Under normal circumstances, I will have to pay the government within a few days of the time I bill the retailer. If he pays me in 60 days, I will be very thankful. In the meantime, I will be financing the government's activities.

[Traduction]

Mr. Larrivée: All along the production, the material must come into the plant. It is processed and then it goes out. It is moved. Before the product is delivered to the customer, transportation costs are incurred. You need trucks to move the product.

M. Kivenko: Oui, et ces frais sont acquittés par le client.

Mr. Larrivée: You have office equipment.

M. Kivenko: Oui. La taxe de vente sera moins importante pour tout le reste de l'équipement déjà taxé. Mais cela représente une toute petite portion de nos coûts.

Mr. Larrivée: Is it so small to be irrelevant?

M. Kivenko: Je pense que oui.

Mr. Larrivée: You seem unsure.

M. Kivenko: Oui, je suis tout à fait certain.

Mr. Larrivée: You say it is a very very small portion. You also said that competition is so hard that profits are also very very small. All is relative. With small savings you make big profits.

M. Kivenko: Oui, et j'ai très hâte de faire réaliser des bénéfices à ma compagnie. Par contre, il y a 2,500 fabricants de vêtements, et comme ils ne se tournent pas les pouces non plus, ils ne vont pas me laisser accroître ma marge bénéficiaire de beaucoup. La concurrence est forte. Nous allons faire profiter le consommateur des économies réalisées, mais il y en aura très peu dans notre industrie—à tel point que ce sera pour ainsi dire négligeable dans notre compagnie.

Le président: En réponse à la question de M. Larrivée, vous avez bien dit que la taxe de vente sur votre équipement sera moins importante. C'est bien cela?

M. Kivenko: À ce que je sache, nous ne payons pas de taxe de vente sur l'équipement.

Le président: Est-ce le cas pour l'équipement de bureau?

M. Kivenko: Sur l'équipement de bureau, les ordinateurs, etc., il y aura des économies. Si les forces du marché s'exercent normalement, les économies seront réalisées d'un bout à l'autre de la chaîne.

Le président: Vous acquittez donc la taxe sur cet équipement aujourd'hui. Vous n'en payerez pas à l'avenir?

M. Kivenko: C'est bien ça.

Le président: Vous payerez moins de taxe, avez-vous dit. Je veux seulement souligner que vous ne payerez pas de taxe de vente.

M. Kivenko: Ce sera une réaction en chaîne. On payera la taxe et on la fera payer. Exactement.

Le président: Quand vous allez vendre un produit à un marchand, vous allez percevoir la TPS, n'est-ce pas?

M. Kivenko: Oui, j'aimerais bien pouvoir la toucher aussi vite que j'aurai à l'acquitter, mais je sais que ce ne sera pas le cas. Normalement, je devrai la verser au gouvernement quelques jours après avoir facturé le détaillant. S'il me rembourse dans les 60 jours, je serai très heureux. Dans l'intervalle, c'est moi qui financerais l'activité du gouvernement.