

[Texte]

The Chairman: Thank you. Mr. McGuire.

Mr. McGuire (Egmont): No questions.

The Chairman: Mr. Soetens.

Mr. Soetens: I have a couple of questions that relate to what's not in the bill rather than to what is in it.

When the GST legislation was passed, provision was made for the repayment of the federal sales tax in people's inventories. A one-year time line was given for that rebate to be applied for, it being that you had to apply by the end of 1991. From your experience, dealing with, I presume, thousands of clients, was that one-year time line sufficient for your clients? Or do you find that an awful lot of businesses out there were unable, for many unrelated reasons, to file and receive a rebate of the old FST?

• 1605

Ms McCutcheon: From my experience advising clients, I believe that the one-year time limit received a high profile and that it was dealt with by taxpayers whom I have advised. Granted, I tended to advise medium-sized and larger businesses.

I might at this point ask Marc Poupart, who is with Zellers and had to deal hands-on with the provision, to address the point.

Mr. Marc Poupart (Member, Commodity Taxation Committee, Chartered Accountants Institute of Canada): From an industry perspective, as Catherine mentioned, there was a year for people, tax practitioners and big businesses, which I think was sufficient to deal with the majority of the instances. Having talked to other colleagues in other industries, I think they all pretty much found a way to get around the timeframe and submit something within the first year.

Mr. Soetens: From the comments of both of you, I take it you basically represent medium-or large-sized businesses that have the technical expertise on staff or on contract that would have given that advice, and therefore it was easy to comply with if you had received the advice.

Mr. Poupart: Maybe it was easy to some extent because we were close to the knowledge of what had to be done. To some extent there might be more complexity in the bigger companies. In the numerous sessions that were given out prior to the implementation, and even post-implementation, as to how to do the GST, a lot of focus was put on the inventory rebate, so even small companies might have access to those.

Mr. Soetens: In another vein, there's been a question about where we drew the line as to what was taxable and what was not. I presume that those of you who are in the accounting profession would certainly have had opportunities to deal with companies that had to deal with both. If you're employed with Zellers, then I presume you have some sales where you would draw the line with some things that are taxable or are not. Has that been a problem?

Ms McCutcheon: It's a problem that was there with the old federal sales tax. In my view it's unfortunate that it has carried over.

[Traduction]

Le président: Je vous remercie. Monsieur McGuire.

M. McGuire (Egmont): Je n'ai pas de questions à poser.

Le président: Monsieur Soetens.

M. Soetens: J'ai quelques questions à poser qui portent davantage sur ce que le projet de loi ne contient pas que sur ce qu'il contient.

Lorsque la loi sur la TPS a été adoptée, une disposition prévoyait le remboursement de la taxe de vente fédérale pour les inventaires des commerçants. Ces derniers avaient un délai d'un an pour réclamer cette remise, la date limite étant la fin de 1991. À la lumière de votre expérience—car vous traitez, j'imagine, avec des milliers de clients—ce délai leur a-t-il suffi? Ou constatez-vous qu'un nombre considérable d'entreprises n'ont pas été en mesure, pour diverses raisons, de faire leur demande de remise de l'ancienne taxe fédérale de vente fédérale?

Mme McCutcheon: À en juger d'après mon expérience de consultante, les contribuables que j'ai conseillés étaient parfaitement au courant du délai d'un an qui leur était imparti, cette information ayant été largement diffusée. Je reconnais toutefois que j'ai dans l'ensemble pour clients de grandes et moyennes entreprises.

Je vais toutefois demander à M. Marc Poupart, qui est employé par Zellers et a dû s'occuper directement de cette disposition, de vous répondre sur ce point.

M. Marc Poupart (membre du Comité sur les impôts indirects, Institut canadien des comptables agréés): Les contribuables, les grandes entreprises et les fiscalistes, comme le disait Catherine, disposaient d'une année, ce qui était suffisant dans la majorité des cas. J'ai discuté de la question avec des collègues d'autres secteurs, qui tous, si je ne me trompe, ont trouvé moyen, dans l'ensemble, de déposer la demande dans le délai d'un an qui leur était imparti.

M. Soetens: D'après ce que je vous entends dire, vous représentez, pour l'essentiel, des entreprises de grande et moyenne importance, qui disposent, à plein temps, ou à contrat, des services de spécialistes grâce auxquels ils n'ont pas dû avoir de difficultés à respecter les dispositions.

M. Poupart: Nous n'avons peut-être pas eu de difficultés, dans une certaine mesure, parce que nous étions bien informés de ce qu'il fallait faire. Néanmoins, ces questions sont peut-être plus complexes pour les grandes entreprises. Avant, et même après la mise en vigueur de la TPS, de nombreuses séances d'information ont été organisées où il a beaucoup été question de cette remise sur inventaire, de sorte que même les petites entreprises ont pu se mettre au courant.

M. Soetens: Pour aborder un autre sujet, on a beaucoup discuté de ce qui serait assujéti à la taxe et de ce qui ne le serait pas. Des comptables comme vous ont certainement dû avoir l'occasion de traiter avec des sociétés dont certains produits étaient sujets à la TPS et d'autres pas. Si vous êtes employé par Zellers, il doit y avoir des ventes où vous distinguez entre ce qui est imposable et ce qui ne l'est pas. Est-ce que cela a soulevé des difficultés?

Mme McCutcheon: C'est une question qui se posait déjà avec l'ancienne taxe de vente fédérale, et je déplore personnellement que cette distinction ait été maintenue.