

[Texte]

Mr. MacLellan: So you are going to separate the GST.

Mr. Carlos: Correct.

Mr. MacLellan: There will be a separate line item on the invoice for simplicity. You will have a the price of the item, the GST, and then the total.

Are you sending letters to your suppliers to ask them to pass along the GST to you?

Mr. Carlos: We have done that.

Mr. MacLellan: Are you also asking for any other information? For instance, are you asking them to break out what the FST is now so you will know in advance? Or are you just asking them to pass it along on January 1? Is this advance information important to you?

Mr. Carlos: We have a very large supplier network—

Mr. MacLellan: Oh, yes, I expect that you would.

Mr. Carlos: We have discussed with some of our large suppliers that our preference would be that their invoicing to us post January 1, 1991, would also be GST extra. So therefore it will be easy for Du Pont to be able to identify the input tax credits where appropriate.

• 1835

We have also begun discussions with some of the large suppliers. If it is Du Pont's intention to pass on any savings that accrue to them as result of this new system, we expect that these savings will also be passed on to us. Those discussions have begun already. We have also had inquiries from our customers asking about the same thing. So those types of discussions have been occurring on both sides. As Jack said, we are at a very early stage in the production process, but as long as the thing begins I think we are going to achieve the desired end.

Mr. MacLellan: But you will not know what percentage of the FST suppliers are prepared to deduct until January 1, is that correct? Or are you asking them to tell you now how much FST you have been paying all this time? Are you asking them for a figure so you will know what to expect in the way of a saving?

Mr. Carlos: We are asking those customers to identify what amount of FST is included in the price today.

Mr. MacLellan: With regard to the information office, you are saying it should be just that—an information office. You say you do not want to see an army of bureaucrats, which of course would be needed if you wanted to look at a company's books and records to determine the FST—if you could even find that out. So you feel we should be anticipating breaking down various commodity groups and saying this is such and such, there should be so much FST in the price and this is what the consumer should expect to save. Is that it?

Mr. Walsh: Yes, that is our sense of how it should work. We are not in the consumer retail business, so I think those questions will be more effectively answered by someone who deals directly with them. Since we were asked for our comments, that is where we are coming from, Mr. MacLellan.

[Traduction]

M. MacLellan: Vous allez donc indiquer la TPS séparément.

M. Carlos: C'est exact.

M. MacLellan: La facture comprendra une rubrique spéciale pour la TPS, en sus du prix de l'article, puis une ligne pour la somme totale.

Est-ce que vous envoyez des lettres à vos fournisseurs leur demandant de répercuter sur vous la TPS.

M. Carlos: Oui, c'est ce que nous avons fait.

M. MacLellan: Est-ce que vous réclamez aussi d'autres informations? Est-ce que vous leur demandez, par exemple, de calculer à combien s'élève l'actuelle taxe fédérale de vente, afin de le savoir à l'avance, ou est-ce que vous leur demandez simplement de la répercuter le 1^{er} janvier? Cette information préalable est-elle importante pour vous?

M. Carlos: Nous avons un très vaste réseau de fournisseurs. . .

M. MacLellan: Certainement, c'est bien ce que je pensais.

M. Carlos: Nous avons fait part à certains de nos grands fournisseurs que nous préférierions que leurs factures, à dater du 1^{er} janvier 1991, comportent la TPS en supplément, ce qui faciliterait à Du Pont l'identification, si besoin est, des crédits sur taxe pour intrants.

Nous avons également entamé des discussions avec certains de nos gros fournisseurs. Si l'intention de Du Pont est de répercuter les économies qu'il réalise avec ce nouveau système, nous voulons également que ces économies soient répercutées sur nous. Ces discussions sont déjà en cours, et nous avons reçu de certains clients des demandes de renseignements sur cette question. Ce genre de discussion a donc eu lieu de part et d'autre. Comme le disait Jack, nous ne sommes qu'au début d'un long processus mais lorsque ce dernier sera mis en route, nous sommes presque certains d'atteindre le but espéré.

M. MacLellan: Mais vous devrez attendre le 1^{er} janvier 1991 pour savoir quel pourcentage de la TPS les fournisseurs sont disposés à déduire, n'est-ce pas? Ou bien est-ce que vous leur demandez de vous dire d'ores et déjà combien de TPS vous avez payé pendant tout ce temps? Est-ce que vous voulez un chiffre précis, afin de savoir à quoi vous attendre en matière d'économies?

M. Carlos: Nous demandons à ces clients de préciser quel est le montant de la TPS qui est inclus dans le prix actuel.

M. MacLellan: Quant au bureau d'information, c'est tout ce que vous lui demandez d'être, à savoir un bureau d'information. Vous ne voulez d'une armée de bureaucrates, qui seraient naturellement nécessaires s'il fallait examiner les livres comptables et archives d'une société pour déterminer le montant de la taxe fédérale de vente, à supposer qu'on puisse la trouver. Vous pensez donc que nous devrions faire la ventilation par groupe de marchandises et fixer un montant, en disant qu'il devrait y avoir un certain montant de TFV dans le prix et c'est là ce que le consommateur peut attendre comme économie. Est-ce exact?

M. Walsh: Oui, c'est ainsi que les choses devraient se faire, d'après nous. Nous ne faisons pas le commerce de détail, de sorte que pour ce genre de questions vous feriez mieux de vous adresser à ceux qui sont chargés directement de cela. Mais puisque vous nous demandez notre avis, telle est effectivement notre position, monsieur MacLellan.