

[Texte]

beyond that. Did you have any proposals as far as a different rate variation?

• 1245

**Mr. Arnott:** Not specifically. I do think we would have to very seriously consider the minimum refund we could purchase and still make any profit at all on. We have not finalized what that might be if we are going to operate under this legislation in 1986.

**Mr. Zwingelberg:** If I could add to that, Arthur, I think the change Mr. Caporale brought up is a valid alternative that would help our franchises. Obviously our major change is a proposal we submitted earlier, in which we attack the real issue, the child tax credit, which the 15-and-5 proposal does not really do.

**Mr. Attewell:** Thank you, Mr. Chairman.

**The Chairman:** Mr. Orlikow.

**Mr. Orlikow:** Mr. Arnott, you are quoted in *The Ottawa Citizen*, in an article that appeared December 21, 1984, saying that the growth of your business is due entirely to the success of its tax discounting business. We have some figures we got from the Department of Consumer and Corporate Affairs that show that between . . . You got into the business first in the tax year 1982-1983 and your revenue then was \$22 million; two years later, 1984-1985, it was up to \$59.4 million. The part of your revenue that came from tax discounting went from \$3.1 million in 1982-1983 to \$25.2 million in 1984-1985. So tax discounting has been an increasingly profitable business for H & R Block.

I put it to you that if we go ahead with the bill as proposed, aside from the difficulties you will have in the first year what will happen is what that letter from the Edmonton accountant and reconfirmed by the witness from Winnipeg . . . What will happen is the small people will be forced out of the business because they cannot compete for discount business with you at the new rates, and H & R Block will actually be the big winner as a result of this change in the system under the new law.

**Mr. Zwingelberg:** I think one thing we have to keep in mind is that approximately half our business is from our franchises. That also reflects to the tune of about 30% of the dollars you are talking about there. Those franchises do not operate as efficiently as we do, and we may very well see that half of our business disappear.

**Mr. Orlikow:** But surely the people who go to H & R Block do not really know the difference between the franchise and the company. So as the small people get pushed out, even the H & R Block franchisees will be there to get the business that is lost by the small guy going out of business.

**Mr. Zwingelberg:** The H & R Block franchise is the same small tax preparation firm the tax discount association had.

[Traduction]

**M. Arnott:** Pas précisément. Je pense que nous devons sérieusement calculer le remboursement minimum sur lequel nous pouvons encore réaliser un bénéfice. Nous n'avons pas encore calculé exactement où se situerait ce minimum si cette loi est en vigueur en 1986.

**M. Zwingelberg:** Si vous me permettez d'intervenir, Arthur, je crois que le changement suggéré par M. Caporale est valable et pourrait aider nos concessionnaires. Notre principal changement est contenu dans la proposition que nous avons présentée plus tôt, dans laquelle nous nous attaquons au véritable problème, celui du crédit d'impôt pour enfant, qu'on n'a pas vraiment résolu en proposant 15 et 5 p. 100.

**M. Attewell:** Merci, monsieur le président.

**Le président:** Monsieur Orlikow.

**M. Orlikow:** Monsieur Arnott, un article publié dans *The Ottawa Citizen*, le 21 décembre 1984 vous cite disant que la croissance de votre entreprise est due entièrement à votre succès dans le domaine de l'escompte fiscal. Certains chiffres que nous avons obtenus du ministère de la Consommation et des Corporations montrent qu'entre . . . Vous vous êtes lancé en affaires pendant l'année financière 1982-1983, et vous avez enregistré cette année-là 22 millions de dollars de recettes; deux ans plus tard, en 1984-1985, vos recettes s'élevaient à 59,4 millions de dollars. La part des recettes provenant de l'escompte fiscal est passée de 3,1 millions de dollars en 1982-1983 à 25,2 millions en 1984-1985. L'escompte fiscal est donc un domaine de plus en plus payant pour H & R Block.

Je vous dis quant à moi que, si nous adoptons le projet de loi tel qu'il a été déposé, après quelques difficultés pendant la première année, les choses se passeront selon le scénario que nous décrivait dans sa lettre le comptable d'Edmonton et que nous a reconfirmé un témoin de Winnipeg . . . Les petites compagnies seront obligées de fermer leurs portes car elles ne pourront pas vous faire concurrence avec les nouveaux taux d'escompte, et la nouvelle loi fera en fait de H & R Block le grand gagnant.

**M. Zwingelberg:** Je crois qu'il ne faut pas oublier qu'environ la moitié du volume d'affaires provient de nos franchises. Cela représente également environ 30 p. 100 des sommes que vous avez mentionnées. Les franchises ne sont donc pas aussi efficaces que nous, et nous pourrions donc perdre la moitié de nos clients.

**M. Orlikow:** Mais les gens qui vont chez H & R Block ne voient pas vraiment la différence entre les franchises et la compagnie mère. Donc, à mesure que les petites compagnies seront poussées à la fermeture, les franchises d'H & R Block seront prêtes à reprendre la clientèle qu'elles auront abandonnée.

**M. Zwingelberg:** Les franchises de H & R Block sont des petites compagnies d'établissement des déclarations fiscales, au même titre que celles représentées par l'Association des