

Mémoire présenté au Comité permanent des Finances relativement au remplacement de la TPS

Pierre Lanteigne

Volume 62, Number 2, 1994

URI: <https://id.erudit.org/iderudit/1106062ar>

DOI: <https://doi.org/10.7202/1106062ar>

[See table of contents](#)

Publisher(s)

HEC Montréal

ISSN

0004-6027 (print)

2817-3465 (digital)

[Explore this journal](#)

Cite this document

Lanteigne, P. (1994). Mémoire présenté au Comité permanent des Finances
relativement au remplacement de la TPS. *Assurances*, 62(2), 237–242.
<https://doi.org/10.7202/1106062ar>

Article abstract

The "Submission to the Standing Committee on Finance on the matter of replacing the GST" has been presented on March 23, 1994. Insurance brokers, particularly Canadian-owned insurance brokers, bear a clearly excessive and inequitable burden of GST. The new sales tax environment to be defined by the federal government should *place brokers on an equal footing with companies that render professional services to their clients* such as legal, accounting and engineering firms. As is the case for these firms, the value added brokers provide basically lies in the quality of their counsel; brokers sell the time and expertise of their personnel. The fact that they provide this service in conjunction with a product sold on behalf of insurers should not cause them to be singled out among other service companies for GST purposes. Regardless of the solution chosen, the current treatment of insurance brokers under the GST must be rectified by the federal government in keeping with its promise to replace the GST. Sodarcac is prepared to discuss with the members of the Finance Committee and the representatives of the Minister of Finance any sales tax alternatives that would treat our industry more equitably.

Mémoire présenté au Comité permanent des Finances relativement au remplacement de la TPS*

par
Pierre Lanteigne**

The "Submission to the Standing Committee on Finance on the matter of replacing the GST" has been presented on March 23, 1994.

237

Insurance brokers, particularly Canadian-owned insurance brokers, bear a clearly excessive and inequitable burden of GST. The new sales tax environment to be defined by the federal government should place brokers on an equal footing with companies that render professional services to their clients such as legal, accounting and engineering firms. As is the case for these firms, the value added brokers provide basically lies in the quality of their counsel; brokers sell the time and expertise of their personnel. The fact that they provide this service in conjunction with a product sold on behalf of insurers should not cause them to be singled out among other service companies for GST purposes.

Regardless of the solution chosen, the current treatment of insurance brokers under the GST must be rectified by the federal government in keeping with its promise to replace the GST. Sodarcac is prepared to discuss with the members of the Finance Committee and the representatives of the Minister of Finance any sales tax alternatives that would treat our industry more equitably.



* La version anglaise de ce mémoire est disponible chez Sodarcac.

** Pierre Lanteigne est vice-président, Contrôle de Sodarcac.

1. Description de *Sodarcán inc.*

Sodarcán inc. est la plus importante société de portefeuille canadienne engagée, par le biais de ses filiales, dans les domaines du courtage d'assurance (*Dale-Parizeau inc.*), du courtage de réassurance (*B E P International Holding inc.*) et de l'actuariat et de la consultation en avantages sociaux (*MLH + A inc.*)

238

Le présent document examine l'application de la TPS aux courtiers d'assurance, et plus particulièrement à *Dale-Parizeau*. Les conclusions qui sont tirées s'appliquent également au courtage de réassurance et à la filiale *B E P International*, de même qu'aux revenus de commissions de la filiale *MLH + A*.

2. Description de *Dale-Parizeau inc.*

Dale-Parizeau est la plus importante société de courtage d'assurance à propriété canadienne. Elle occupe actuellement le troisième rang parmi les plus importants courtiers d'assurance au Canada et se situe parmi les 12 premiers en Amérique du Nord. Elle emploie quelque 775 employés dans 16 villes au Canada, où elle affronte quotidiennement, pour une bonne partie de ses activités, la concurrence de sociétés étrangères (principalement américaines et britanniques).

3. Le courtage d'assurance

Le courtier d'assurance est un conseiller indépendant auprès de ses clients qui sont, notamment, les particuliers, les P.M.E. et les grandes entreprises. Le service professionnel du courtier consiste d'abord et avant tout à évaluer les besoins d'assurance de ses clients. Le courtier doit ensuite rechercher les produits d'assurance les mieux adaptés aux besoins identifiés, et acheter ces produits pour ses clients au meilleur prix chez les sociétés d'assurance. Les services du courtier auprès de ses clients se poursuivent tout au long de la période d'assurance, alors qu'il intervient dans le cas de réclamations ou pour apporter les modifications nécessaires aux contrats d'assurance.

Le courtier est rémunéré pour ses services principalement par des commissions. Celles-ci se calculent en appliquant un pourcentage déterminé (variable selon les produits d'assurance) au montant de la prime d'assurance payable pour les produits d'assurance vendus. La commission du courtier et la prime d'assurance sont déterminées exclusivement par les assureurs. *Le courtier d'assurance n'a donc pas de contrôle sur le prix des services qu'il rend à ses clients.* L'influence du courtier sur les primes d'assurance consiste en une pression à la baisse sur ces primes, son rôle l'amenant à mettre les assureurs en concurrence. Par ailleurs, la tarification des primes d'assurance est la prérogative des assureurs.

239

4. Le statut du courtier d'assurance aux fins de la TPS

Les modalités actuelles d'application de la TPS considèrent les produits d'assurance comme des instruments financiers. Les services du courtier d'assurance étant rendus dans le cadre de l'offre de produits d'assurance, ils sont considérés presque exclusivement à titre de services financiers aux fins de la TPS. Ces services sont donc exonérés de la TPS. Le courtier d'assurance ne facture pas la taxe à l'égard des services rendus à ses clients ; par ailleurs, *le courtier ne peut récupérer la taxe payée sur ses intrants.*

Les frais du courtier d'assurance ont donc considérablement augmenté depuis l'introduction de la TPS, parce que cette taxe s'applique à un éventail beaucoup plus vaste de produits et services que la taxe de vente fédérale qu'elle a remplacée. L'iniquité de l'application de la TPS au courtier d'assurance est indéniable pour qui comprend qu'il est impossible pour le courtier d'augmenter le prix de ses services pour transférer le fardeau de la taxe au consommateur ultime. Comme mentionné précédemment, ces prix sont fixés par les assureurs.

Par ailleurs, la plus grande partie des revenus des sociétés d'assurance est également exonérée aux fins de la TPS. Cependant, les assureurs ont la possibilité de régler les sinistres

des assurés exerçant des activités commerciales sur une base nette de TPS. L'expérience des trois dernières années démontre que la hausse des frais des assureurs liée à la TPS a été insuffisante pour les amener à augmenter les primes d'assurance (principalement du côté des assurances commerciales). Une hausse de primes aurait pu avoir un effet d'entraînement bénéfique au courtier.

240

En conséquence, le courtier d'assurance doit réduire ses frais, cherchant à compenser les coûts additionnels entraînés par l'introduction de la TPS (le coût annuel de la TPS représente plus de 1 000 000 \$ pour Dale-Parizeau, soit plus de 2% des revenus de commissions). Or, comme la masse salariale est de loin la dépense la plus importante du courtier, des réductions de personnel deviennent inévitables. Ce faisant, la TPS a une incidence négative sur le maintien et la création d'emplois dans l'industrie du courtage d'assurance au Canada.

5. Situation particulière de *Dale-Parizeau* dans l'industrie du courtage d'assurance

Dale-Parizeau est le plus important courtier à propriété canadienne. Ses opérations sont concentrées essentiellement au Canada. Ses activités de recherche et de développement de produits et de support technique, critiques dans sa lutte à la concurrence, sont entièrement assujetties à la TPS.

Pour leur part, ses principaux concurrents sont d'importantes sociétés à propriété étrangère. Ces sociétés profitent sur le marché canadien d'infrastructures de recherche et de développement de produits et de support technique situées à l'étranger, échappant ainsi à la TPS sur un aspect fondamental de la concurrence. En imposant un fardeau de taxe plus important aux opérations uniquement canadiennes, *la TPS favorise nettement les sociétés étrangères au dépens des sociétés à propriété canadienne comme Dale-Parizeau.*

6. Recommandation

Le courtier d'assurance, et particulièrement le courtier à propriété canadienne, supporte un fardeau de TPS nettement exagéré et inéquitable. Les nouvelles modalités de taxation qui seront mises de l'avant par le gouvernement fédéral devraient placer le courtier dans une situation analogue aux autres entreprises qui rendent des services professionnels à leurs clients telles les firmes d'avocats, de comptables et d'ingénieurs. Comme pour ces entreprises, la valeur ajoutée du courtier se résume à la qualité de son conseil ; le courtier vend le temps et l'expertise de son personnel. Le fait que son service s'accompagne de la vente de produits fournis par des assureurs ne devrait pas avoir pour conséquence de distinguer le courtier des autres entreprises de service aux fins de la TPS.

Par ailleurs, les nouvelles modalités de taxation devraient faire en sorte que les courtiers à propriété canadienne puissent se battre à armes égales avec leurs concurrents à propriété étrangère.

Il est évidemment du ressort du gouvernement fédéral de voir à déterminer le cadre à l'intérieur duquel se situeront les nouvelles règles de taxation du courtier d'assurance. S'agira-t-il d'une TPS modifiée et améliorée ou d'un concept très différent ? Quoiqu'il en soit, la situation particulière du courtier d'assurance pourra être corrigée par la révision d'un postulat sous-jacent à la TPS. Ce postulat, fondamentalement erroné, veut que l'assurance générale (soit l'assurance autre que l'assurance-vie) constitue un service financier.

Un produit d'assurance générale (protection contre le feu, le vol, les accidents, etc.) permet à l'assuré d'obtenir, pour un coût faible et déterminé (la prime d'assurance), une protection contre une perte incertaine. L'assurance générale ne joue aucun rôle d'épargne comme cela peut être le cas pour certains produits d'assurance-vie. Les raisons qui peuvent amener le gouvernement à ne pas assujettir les produits et services financiers à une taxe à la consommation ne s'appliquent pas aux produits d'assurance générale. *Les produits et services*

d'assurance générale devraient être assujettis à la taxe à la consommation, permettant aux fournisseurs de ces produits et services (dont le courtier d'assurance) de récupérer la taxe payée sur leurs intrants.

Quelle que soit la solution retenue, le traitement actuel du courtier aux fins de la TPS devrait être corrigé par le gouvernement fédéral dans le cadre de sa promesse de remplacer la TPS. Sodarcac est disposée à discuter avec les membres du Comité des Finances et avec les représentants du ministère des Finances, de modes alternatifs de taxation qui seraient plus équitables pour notre industrie.