

Réforme de la taxe de vente

Régent Watier

Volume 57, Number 2, 1989

URI: <https://id.erudit.org/iderudit/1104697ar>

DOI: <https://doi.org/10.7202/1104697ar>

[See table of contents](#)

Publisher(s)

HEC Montréal

ISSN

0004-6027 (print)

2817-3465 (digital)

[Explore this journal](#)

Cite this document

Watier, R. (1989). Réforme de la taxe de vente. *Assurances*, 57(2), 183–194.
<https://doi.org/10.7202/1104697ar>

Article abstract

We wish to thank Mr. Régent Watier, Chairman of the Executive Committee and Chief Executive Officer of the accounting firm of Maheu Noiseux, for allowing us to publish his analysis of the federal sales tax reform. He examines the new system which will be a multistage sales tax, effective January 1, 1991, and the transitional steps to be taken before its implementation. In particular, the author explains the mechanics of the new tax system and the effects of the current one. Mr. Watier concludes that such a reform is necessary.

Réforme de la taxe de vente

par

Régent Watier⁽¹⁾

We wish to thank Mr. Régent Watier, Chairman of the Executive Committee and Chief Executive Officer of the accounting firm of Maheu Noiseux, for allowing us to publish his analysis of the federal sales tax reform. He examines the new system which will be a multi-stage sales tax, effective January 1, 1991, and the transitional steps to be taken before its implementation. In particular, the author explains the mechanics of the new tax system and the effects of the current one. Mr. Watier concludes that such a reform is necessary.

183



1. Le système actuel

Le système actuel de la taxe de vente fédérale s'applique au prix de vente par le fabricant des biens produits et à la valeur en douane des marchandises importées.

Quoiqu'il y ait différents taux qui s'appliquent, le taux normal le plus répandu et auquel on fait le plus souvent allusion est de 12%. Il existe également un éventail de produits exemptés, tels les aliments, les vêtements et les chaussures, même si certains d'entre eux sont considérés comme des articles de luxe plutôt que de première nécessité.

2. Les préoccupations

Le Canada avait été le premier pays industriel à adopter une taxe à la fabrication et, soixante ans plus tard, il demeure le dernier à l'utiliser.

Instituée en 1924, alors que la structure commerciale était plus simple de même que les opérations, la taxe de vente fédérale paraissait alors répondre aux besoins et semblait mieux qu'aujourd'hui

⁽¹⁾ M. Régent Watier, C.A., est président du comité exécutif et chef de la direction de la firme comptable Maheu Noiseux.

adaptée à l'économie canadienne. Depuis, les échanges sont devenus plus complexes et la tendance à la déréglementation et à la globalisation des échanges commerciaux à l'échelle mondiale ont fait apparaître des lacunes fondamentales dans notre processus de taxation. De graves préoccupations ont surgi, forçant des modifications majeures en vue de répondre d'une manière définitive à ces dernières.

2.1 L'assiette fiscale

184 L'assiette fiscale actuelle est beaucoup trop étroite, puisqu'il n'y a environ que le tiers des biens et services achetés par les Canadiens qui est assujéti à cette taxe de vente. Une autre manifestation de l'étroitesse réside dans le fait que certains produits doivent être surtaxés, alors que d'autres bénéficient d'une exemption. La meilleure illustration de cette iniquité se retrouve dans le fait que les taxes de vente sur l'alcool, le tabac, les automobiles et les carburants totalisent environ 40% des recettes de la taxe fédérale de vente, alors que ces produits correspondent seulement à environ 15% des dépenses à la consommation. La conséquence est que l'on est forcé d'appliquer des taux élevés afin de satisfaire les exigences budgétaires du gouvernement. Cette combinaison d'une assiette étroite et de taux élevés est inéquitable et fausse les règles du jeu en imposant un fardeau fiscal à certains secteurs, tout en favorisant d'autres produits ou secteurs.

2.2 Influence sur ces choix

À cause des injustices qu'ont entraînées toutes les mesures ponctuelles qui ont été adoptées au cours des années, afin de parer aux problèmes les plus pressants, les fabricants ont appris à faire des choix et ont opté pour toute une série de mesures d'évitement. Par la séparation des activités de commercialisation et de fabrication, par exemple, les entreprises ont réussi à réduire l'impact de la taxe de vente fédérale sur le coût du produit. Ce moyen, par lequel on n'applique la taxe de vente fédérale qu'au coût de fabrication des produits, et non aux dépenses initiales de mise au point du produit ou des frais de publicité et de marketing, permet de vendre le produit à meilleur prix. Cette situation n'est indubitablement pas équitable pour les producteurs concurrents, qui ne pourraient procéder de la même façon et, même s'ils le pouvaient, il en résulterait une mesure d'évitement qui n'est pas conforme à l'esprit de la réglementation. Mais force nous est de constater que, face au contexte actuel, on ne peut reprocher aux entreprises d'adopter de telles mesures. Ainsi,

ces distorsions et iniquités contribuent à créer des barrières à la croissance et au développement économiques.

2.3 Effets sur les prix

Dû au fait que la taxe fédérale de vente ne touche qu'une partie du prix de vente final, le prix de vente du fabricant, il en résulte un manque total d'uniformité des taux effectifs de taxation des produits sur le marché. Quelques exemples dans la catégorie des produits taxés à 12% :

Taux effectifs en pourcentage			
Produits taxés au taux normal de 12%	Le plus élevé	Le moins élevé	Moyen
Bagages, sacs à main et portefeuilles	8,34	4,08	5,48
Textiles à usage domestique	11,70	3,95	6,29
Ustensiles de cuisine	10,72	3,82	6,14
Télévisions, radios, stéréos	9,24	6,20	8,35
Pièces d'automobile	13,26	4,28	5,91
Bijoux	10,61	3,94	4,69
Articles de sport	14,24	5,28	7,55

Données tirées d'une étude menée en 1985 par Woods Gordon et intitulée *Federal Sales Tax Survey (1985)*

Une des constatations stupéfiantes de cette étude était que le taux effectif de taxation différait non seulement d'une industrie à une autre, mais en plus entre des articles similaires fabriqués par des succursales différentes d'une même organisation.

Il nous faut donc admettre que les variations considérables qui apparaissent dans le tableau précédent ne peuvent avoir que des conséquences néfastes sur l'économie. Deux entreprises manufacturières peuvent payer des taux différents de taxe de vente sur des pro-

duits comparables, faussant d'autant le prix qu'aura à payer le consommateur, de même que les règles d'une concurrence juste et équitable.

2.4 Coût des investissements, exportations et importations

186 L'actuel système de taxation touche la majeure partie des produits manufacturiers, qu'ils soient vendus au consommateur ou aux entreprises manufacturières. Mentionnons, par exemple, le coût des fournitures de bureau ou encore le coût des matériaux de construction, même si ceux-ci servent à produire d'autres biens ou à construire des installations pour l'entreprise elle-même.

Bien que la machinerie, le matériel de fabrication, ainsi que les matières premières soient en général exonérés, toutes ces composantes sont en majeure partie taxées dans le cas des entreprises situées en aval de la fabrication. Cette taxe entraîne une sorte d'effet de cascade du fait qu'elle résulte en une double taxation sur les produits qui servent à la production d'autres biens, eux-mêmes assujettis à la taxe, et se répercute dans le prix de vente au consommateur et sur le coût des investissements liés à l'industrie manufacturière.

Même si nos entreprises veulent être concurrentielles, la taxe sur les composantes dont on a parlé dans le paragraphe précédent désavantage nos exportations. Elle constitue une barrière aux exportations et défavorise nos entreprises canadiennes sur la scène de la compétitivité internationale. En raison de ces déficiences, les investisseurs et les exportateurs canadiens sont pénalisés tant sur le marché intérieur que sur celui de l'international et freinent ainsi la croissance économique de notre pays. Pour bien illustrer cette déficience, on retrouvera dans le tableau qui suit une illustration de mes remarques :

Taux effectif moyen de la taxe de vente sur un échantillon de produits intérieurs et importés	Taux effectifs en pourcentage		Ratio Produits intérieurs/ importés
	Produits intérieurs	Produits importés	
Bagages, sacs à main et portefeuilles	5,48	5,11	1,07
Textiles à usage domesti- que	6,29	6,28	1,00
Ustensiles de cuisine	6,14	4,59	1,34
Téléviseurs, radios, stéréos	8,35	5,97	1,40
Pièces d'automobile	5,91	5,55	1,06
Bijoux	4,69	2,65	1,77
Articles de sport	7,55	4,40	1,72
Couvertures, draps et ser- viettes	5,13	7,05	0,73
Mobilier de bureau	9,20	9,68	0,95

187

Données tirées de la même étude que le tableau précédent

On constate donc que non seulement notre taxe de vente ajoute un fardeau au coût des investissements, défavorise nos entreprises au niveau des exportations, mais pour comble, favorise les importateurs. L'ampleur de ce désavantage est considérable, et il constitue une déficience qui est inacceptable.

L'étude à laquelle je fais allusion a démontré que le taux effectif moyen était d'environ un tiers plus élevé sur les produits intérieurs que sur les importations concurrentes. Cette situation vient du fait que les importations sont taxées sur leur valeur déclarée en douane, excluant généralement nombre de frais de distribution et de commercialisation qui seront ultérieurement assumés par l'importateur-

distributeur. Le fait que ces frais ne soient pas compris dans la valeur d'entrée en douane alors qu'ils le sont pour les produits intérieurs, avantage nettement les importateurs et nuit considérablement à notre secteur manufacturier. Je dirais même que cela contribue largement à inciter nos fabricants canadiens à transférer certaines activités de production à l'étranger dans le but de profiter de ce régime fort avantageux pour les produits importés.

2.5 Impact sur les contribuables à faible revenu

188

Relativement parlant, les ménages à faible revenu consacrent inévitablement une plus forte proportion de leur revenu en achat de biens et services. Afin de pallier à cette iniquité, on a tenté de compenser cet effet en exonérant de taxe certains produits de première nécessité comme les aliments, l'électricité, les combustibles de chauffage et les vêtements, mais ceci a pour conséquence de bénéficier tout autant aux contribuables à revenu élevé qui achètent davantage de ces biens et services. Une étude réalisée en 1982 faisait ressortir qu'une famille gagnant 15 000 \$ dépensait environ 3 100 \$ en produits alimentaires et vêtements, alors qu'une famille dont le revenu s'établissait à 60 000 \$ dépensait approximativement 2,5 fois plus, soit 8 000 \$. On peut donc se permettre de questionner l'efficacité de telles mesures qui font supporter un fardeau fiscal disproportionné aux contribuables à revenu modeste, malgré le fait qu'on ait quelque peu corrigé cette situation lorsqu'en février 1986 le budget fédéral a incorporé à sa fiscalité un système de crédit remboursable au titre de la taxe de vente. Obtenant ainsi une répartition un peu plus équitable et mieux équilibrée du fardeau de la taxe de vente, il demeure encore que beaucoup reste à faire de manière à rétablir un traitement entièrement équitable.

2.6 Complexité du système

Le système actuel de la taxe de vente représente l'un des systèmes les plus complexes d'impôt indirect. Il occasionne des difficultés innombrables d'observation, ce qui rend très coûteux son administration, tant du point de vue des entreprises qui y sont assujetties que du point de vue administratif pour Revenu Canada. Cette complexité réside dans le fait que la taxe ne s'applique pas à tous les produits et qu'il est fréquent que l'on puisse difficilement distinguer entre les produits taxables et exonérés. D'innombrables causes ont été présentées devant les tribunaux et tous ces différends mettent en jeu

des millions de dollars de revenus fiscaux et soulèvent des questions fondamentales d'équité économique qui ne sont pas faciles à solutionner. Cette complexité est aussi aggravée par le fait que la taxe est actuellement prélevée à trois taux différents : 8% (matériaux de construction), 12% (général), 18% (alcool et tabac). Cette gamme de taux entraîne beaucoup de disputes et de désaccords dans leur application à un produit donné.

Toute cette complexité résulte en une série de problèmes qu'il serait ici trop long d'illustrer mais, croyez-moi, entraînent des obstacles qui rendent ardu et coûteux le respect de la réglementation. Et, pour ajouter à cette complexité, on est intervenu de manière ponctuelle tellement fréquemment en vue de corriger des iniquités, que l'on a rendu l'administration de ce système arbitraire, archaïque et périmée.

189

3. Conclusion relative au système actuel

Une assiette trop étroite et son niveau d'application, soit la fabrication, amenant à beaucoup d'interprétations, ont entraîné des problèmes sérieux dans l'application de l'actuelle loi sur la taxe de vente. Il en résulte souvent une application arbitraire qui force les autorités à adopter des dispositions circonstanciées qui entraînent plus souvent qu'autrement d'autres iniquités, qui ajoutent à leur tour à la complexité de la loi.

Le système actuel affecte inégalement les entreprises et place bon nombre de celles-ci en position désavantageuse par rapport à la situation concurrentielle intérieure et étrangère. Dans un contexte plus général, on peut admettre sans trop se tromper que le processus actuel favorise l'inefficience économique et ralentit d'autant sa croissance.

La taxe de vente actuelle ne répond plus aux objectifs que l'on s'était fixés lors de son implantation, et on peut même affirmer que, dans certains cas, elle va à l'encontre de ceux-ci. La solution des crédits remboursables au titre de la taxe de vente est, selon moi, un cataplasme temporaire et que seule une refonte complète et totale de la loi corrigera de manière plus équitable et définitive. C'est dans cette optique que le gouvernement anticipe remplacer ce système par une nouvelle taxe à l'assiette plus large, qui s'appliquerait au niveau du détail.

4. Le principe du changement : la taxe de vente multi-stades

4.1 Avantages de la démarche

Le gouvernement se propose de substituer à la taxe de vente actuelle une taxe de vente au détail multi-stades ayant une large assiette, une sorte de taxe sur la valeur ajoutée (TVA) telle qu'on la connaît particulièrement en Europe. Cette taxe s'appliquerait à toutes les entreprises et à toutes les étapes de la fabrication d'un produit. Dans un tel système, les entreprises paient la taxe sur leurs ventes et obtiennent un crédit au titre de la taxe payée sur leurs achats. Un tel système fait ressortir plusieurs avantages :

- élimination de la taxe sur les achats de composants de fabrication, évitant de cette façon toute taxe cachée dans le prix payé par le consommateur ;
- traitement uniforme de toutes les entreprises, indépendamment des modes de fabrication et de distribution utilisés ;
- application plus équitable aux consommateurs qui achètent différents biens et services ;
- réduction du taux par un élargissement de l'assiette d'imposition ;
- uniformisation des taux effectifs de taxation du prix de vente final des produits ;
- importation et produits intérieurs seront traités de la même manière ;
- élimination de la taxe sur les exportations, rendant plus concurrentielles nos entreprises à l'étranger ;
- réduction considérable des coûts liés à l'administration de ladite loi.

Ce genre de système se compare en quelque sorte sur le plan conceptuel à la taxe sur les ventes au détail qu'imposent la plupart des provinces, dans le sens où son application se fait à la consommation finale du bien ou du service, mais on y trouve cependant des différences opérationnelles importantes. Dans le processus provincial, c'est uniquement le consommateur qui paiera la taxe de vente, alors que les entreprises achètent hors-taxe grâce à un système qui leur permet d'obtenir des certificats d'exemption et des numéros d'enregistrement. Par contre, dans l'approche de la taxe de vente multi-

stades, la taxe est perçue auprès de tous les vendeurs du circuit production-distribution, sur la totalité des ventes. Chaque entreprise reçoit cependant un crédit au titre de la taxe payée sur les achats. On dit souvent qu'un exemple vaut mille mots :

Exemple de fabrication et de vente d'un bloc de ciment		Taxe/ Vente 5%	Crédit à l'achat	Taxe nette
Prix de vente des MP au fabricant	500 \$	25 \$	—	25 \$
Prix de vente du fabricant au magasin de détail	800	40	(25)\$	15
Prix de vente du magasin au consommateur	<u>1 000</u>	<u>50</u>	<u>(40)</u>	<u>10</u>
TOTAL - 1 000 \$ x 5%				<u>50 \$</u>

191

Je ne voudrais ici aller plus loin dans les champs d'application de la loi, puisque les détails nous seront probablement communiqués une fois que le système sera mis en place, mais je préférerais faire ressortir ici les critères qui ont été énoncés et qui serviront dans l'établissement du processus de fonctionnement de cette taxe multistades.

4.2 Fonctionnement

4.2.1 Taux de la taxe

Le taux sera fonction du besoin à produire des recettes nettes suffisantes pour :

- remplacer les recettes de l'actuelle taxe de vente fédérale ;
- éliminer les surtaxes sur le revenu des particuliers et des sociétés ;
- financer de nouvelles réductions d'impôts en faveur des familles à revenu moyen ;
- offrir un crédit d'impôt qui assurera un traitement plus équitable à l'égard des contribuables à faible revenu.

Il est donc, pour le moment, impossible de prédire le taux de la taxe qui sera retenu par le gouvernement.

4.2.2 Paiements et remboursements

J'ai déjà illustré précédemment la méthode fondamentale du calcul de la taxe multi-stades ainsi que celui du droit au remboursement. Selon que l'entreprise aura des sommes à payer ou à recevoir, elle devra soumettre une demande correspondant aux instances gouvernementales, chargées de superviser l'administration du système. Cette façon de procéder favorisera les entreprises en éliminant rapidement les taxes sur les achats, réduisant ainsi les investissements sur les stocks, par exemple, et encouragera l'expansion et les exploitations.

4.2.3 Période de déclaration

On a envisagé de faire varier la période de déclaration selon la taille de l'entreprise et le volume de ses ventes. Par exemple, les petites entreprises pourraient choisir de produire une déclaration annuelle, alors que d'autres pourraient opter pour une déclaration trimestrielle ou encore mensuelle pour la grande entreprise.

5. Budget du 27 avril 1989

Dans l'attente de l'implantation du système de taxe de vente multi-stades prévue pour le 1^{er} janvier 1991 et en vue de compenser le manque à gagner que représente l'abandon de mesures intérimaires proposées dans le budget de février 1988, le ministre M. Michael Wilson a, dans son budget du 27 avril 1989, majoré les taux actuels de la taxe de vente fédérale comme suit :

Matériaux de construction	8% à 9% à compter du 1 ^{er} janvier 1990
Services de télécommunications	10% à 11% à compter du 1 ^{er} juin 1989
Alcool et produits du tabac	18% à 19% à compter du 28 avril 1989
Autres biens taxables	12% à 13,5% à compter du 1 ^{er} juin 1989

Il profite également de cette occasion pour hausser les crédits d'impôts remboursables pour taxe de vente, de la manière suivante :

	1988	1989	1990
Adultes	70 \$	100 \$	140 \$
Enfants à charge de moins de 19 ans	35 \$	50 \$	70 \$

Il augmente aussi, à compter de 1990 seulement, le seuil à partir duquel les crédits précités commencent à diminuer, passant de 16 000 \$ à 18 000 \$, la réduction étant de 5% du revenu familial net excédant ce seuil.

193

Dans le budget de février 1988, le gouvernement avait proposé trois mesures intérimaires, en attendant la mise en place d'un nouveau régime plus stable et plus efficace de taxe de vente. Ces mesures visaient à contrer, entre autres, l'érosion dont j'ai largement fait état dans les paragraphes précédents, érosion résultant de l'augmentation du nombre de sociétés de commercialisation et de distribution.

Le ministre des Finances croit qu'il ne serait pas raisonnable, dans les circonstances où il prévoit implanter la taxe de vente multistades pour le 1^{er} janvier 1991, de mettre en oeuvre ces changements qui ne feraient qu'ajouter au fardeau administratif actuel.

Les mesures budgétaires auront donc pour effet de compenser cette diminution des recettes qu'entraîne la suspension de ces mesures temporaires.

De plus, le ministre des Finances propose une augmentation des taxes d'accises et de vente sur les produits du tabac ainsi que sur les carburants :

Produits du tabac	28 avril 1989	1 ^{er} octobre 1989
Cigarettes	4 \$/carton	1,30 \$/carton
Cigares	Même proportion	Même proportion
Tabac	4 \$/200 grammes	1,30 \$/200 grammes

Carburants	28 avril 1989	1 ^{er} janvier 1990
Essence	1 cent/litre	1 cent/litre

On apporte également toute une série d'autres modifications n'ayant aucune incidence fiscale, mais visant plutôt à corriger certaines dispositions archaïques de la loi sur les accises.

6. Conclusion

194 Le système actuel de taxe fédérale de vente est désuet et doit être réformé totalement. L'instauration d'un système national de taxe de vente multi-stades au détail représente, selon moi, l'élément essentiel d'une réforme complète de la fiscalité canadienne. Quoiqu'il reste encore des embûches d'importance, comme l'adhésion des provinces à ce système, il n'en demeure pas moins qu'il offre d'importants avantages sur le plan économique et de la simplification fiscale. Un certain nombre de questions importantes devront être réglées et j'ose espérer que la collaboration fera place aux positions radicales et que l'on sorte tous gagnants de cette mesure.