

Les institutions financières : le défi de la T.P.S.

Claude Cardinal

Volume 59, numéro 1, 1991

URI : <https://id.erudit.org/iderudit/1104820ar>

DOI : <https://doi.org/10.7202/1104820ar>

[Aller au sommaire du numéro](#)

Éditeur(s)

HEC Montréal

ISSN

0004-6027 (imprimé)

2817-3465 (numérique)

[Découvrir la revue](#)

Citer ce document

Cardinal, C. (1991). Les institutions financières : le défi de la T.P.S. *Assurances*, 59(1), 35–50. <https://doi.org/10.7202/1104820ar>

Résumé de l'article

In his article, the author analyzes the impact of the GST on financial institutions and financial conglomerates that were created in Quebec since the beginning of 1980. He explains that while the provisions of the law are the same for all financial institutions, some may have a greater impact on operations, particularly those of life insurers.

Les institutions financières : le défi de la T.P.S.

par

Claude Cardinal ¹

In his article, the author analyzes the impact of the GST on financial institutions and financial conglomerates that were created in Quebec since the beginning of 1980. He explains that while the provisions of the law are the same for all financial institutions, some may have a greater impact on operations, particularly those of life insurers.

35



L'évaluation de l'impact de la Taxe sur les Produits et Services (T.P.S.) sur une entreprise fait partie des mesures qu'une société doit adopter. Pour la réussir, non seulement il lui faut comptabiliser ses coûts nets additionnels, mais encore il lui faut cerner les avantages qu'elle peut en retirer. Ces avantages, tout comme les désavantages, ne peuvent être que comparatifs.

Au départ, la taxe est neutre pour toutes les entreprises d'une industrie. Cependant, une entreprise tentera de minimiser les impacts négatifs en modifiant certains produits ou services, ou en changeant les modes de production. Certaines dépenses pourraient être revues à la lumière de cette nouvelle taxation. Dans certains cas, il pourra être avantageux de retarder ou d'anticiper certains investissements. Chaque entreprise devra faire ses choix.

Les institutions financières n'échappent pas à ces obligations. Les services financiers offerts par les institutions financières sont exonérés de taxe. L'exonération signifie essentiellement que l'entreprise ne peut exiger une taxe pour les services qu'elle offre et, par conséquent, qu'elle ne peut demander un crédit de taxe compensatoire. Ainsi les institutions financières devront soit assumer elles-mêmes les coûts additionnels engendrés par cette taxe, soit les récupérer par une hausse du prix des services offerts.

¹M^e Claude Cardinal, avocat, fait partie du Groupe Optimum Inc.

En principe, toutes les institutions financières reçoivent un traitement équivalent puisque les services financiers sont tous exonérés. La loi le suggère. En réalité, il en est autrement puisque tous les services offerts par une institution financière ne sont pas des services financiers.

36

Toutes les institutions financières ne sont pas régies par la même loi. Certaines peuvent développer des conglomérats financiers (et elles sont encouragées à le faire), d'autres ne le peuvent pas. Certaines sont des entreprises à capital-actions, d'autres sont des coopératives ou des sociétés mutuelles. Certaines offrent plusieurs types de produits complémentaires à leur objet principal, d'autres n'ont pas une telle latitude. La variété des situations suggère des impacts différents qui ne sont pas sans effet sur la capacité concurrentielle de chacune des sociétés.

Malgré l'intention de la loi d'établir un régime commun aux institutions financières, les entreprises du secteur des services financiers ne subiront pas toutes des contraintes équivalentes.

Notre regard s'est porté sur deux aspects majeurs de cette taxe sur les institutions financières, soit, premièrement, l'exonération des services financiers et ses effets variables sur les différents types d'institutions financières et, deuxièmement, les effets de cette nouvelle taxe sur les groupes financiers.

1. Exonération des services financiers

Selon la loi, l'acquéreur d'une fourniture taxable paie à Sa Majesté du Chef du Canada une taxe égale à 7 % de la contrepartie de la fourniture.

Par ailleurs, l'acquéreur d'une fourniture taxable, dans le cadre de ses activités commerciales, a droit à un crédit de taxe sur intrants (C.T.I.) correspondant à la taxe payée sur les fournitures taxables faisant partie de ses intrants.

Une fourniture taxable est définie comme celle effectuée dans le cadre d'une activité commerciale; ceci exclut expressément les fournitures exonérées.

La liste des fournitures exonérées, énoncée à l'annexe V de la loi, contient la fourniture de services financiers. Ceux-ci peuvent être le fait des institutions financières définies comme telles à l'article

149 de la loi ou le fait d'autres personnes qui rendent, généralement de façon complémentaire, des services financiers (comme le financement lors de la vente de biens ou de services).

Les services financiers exonérés n'incluent pas toutes les activités d'une institution financière. Seuls les services financiers définis comme tels à l'article 124 de la loi sont exonérés. Les autres services rendus par les institutions financières sont considérés comme des activités commerciales dont la fourniture est taxable, comme toute autre fourniture. Nous joignons, à l'annexe A, une liste des activités des institutions financières, distribuées selon le traitement applicable à l'égard de la T.P.S.

37

Les services financiers exonérés peuvent se résumer à ceux reliés aux dépôts, aux rendements sur les dépôts et aux financements de divers types. Sont également exonérées les polices d'assurance.

En bref, les activités ordinaires des assureurs, à savoir l'émission de contrats d'assurance, le paiement de prestations, les placements et les revenus de placement, sont exonérées.

De même, les activités ordinaires des banques, à savoir la réception de dépôts, leur rémunération, les prêts et les revenus sur les prêts, sont exonérées.

Les sociétés de fiducie, pour leur part, ont un traitement identique, les dépôts, les placements, les revenus de placement et la rémunération des dépôts étant exonérés.

Le traitement des services financiers prévus dans la *Loi sur les produits et services* est le même quelque soit le type d'institution financière. Il y a donc une égalité de traitement de principe.

Les services financiers étant exonérés, l'institution financière qui les rend ne peut bénéficier de crédits de taxe sur les intrants. Elle ne peut donc annuler l'effet de la taxe sur les produits et services qu'elle achète en chargeant une taxe sur les services financiers qu'elle rend. Par conséquent, l'institution financière est le consommateur payant la taxe.

Les institutions financières tenteront de faire supporter les coûts supplémentaires entraînés par la T.P.S. aux consommateurs. La T.P.S. étant une taxe à la consommation, il est normal de s'attendre que, dans la mesure du possible, les montants de T.P.S. payés par

les institutions financières mais non récupérables soient assumés éventuellement par les consommateurs des biens et services de ces institutions. Cela prendra la forme d'une augmentation des frais de service, du coût de financement ou des primes d'assurance.

La situation apparaît donc simple et claire. Les institutions financières sont traitées de la même manière puisque tous les services financiers rendus par elles sont exonérés de T.P.S. Elles sont donc des entreprises qui tâcheront de récupérer la taxe payée, en tout ou en partie, par la hausse des primes d'assurance, des frais de service ou du coût de financement.

38

Mais la situation, aussi évidente qu'elle apparaisse, n'est pas la même pour toutes les institutions financières, car toutes n'ont pas les mêmes activités et toutes ne rendent pas seulement des services financiers.

Comme le montre l'annexe A, il y a beaucoup de services rendus par les institutions financières qui sont taxables. Par conséquent, les institutions qui rendent des services taxés pourront bénéficier de crédits de taxe sur intrants; dès lors, plus elles rendront de tels services, moins il y aura nécessité pour elles de récupérer les taxes payées par une hausse des frais de service, du coût de financement ou des primes d'assurance.

En conséquence, une institution financière aura tout intérêt à accroître ses activités dans ces domaines générant des revenus taxables, car plus elle sera active dans ces domaines, moins grands seront ses besoins de récupération par des hausses de prix. Il y a là un avantage compétitif à obtenir.

Ainsi une société de fiducie faisant beaucoup de registrariat de valeurs mobilières, de gestion de portefeuilles et autres activités taxables a un avantage évident sur celle qui se concentre particulièrement sur les dépôts et les certificats de placement. En général, les comptes importants générant des revenus taxables sont le fait des grandes sociétés de fiducie. Les petites sociétés de fiducie devront faire face à des défis nouveaux provoqués par cette nouvelle taxe.

Chez les banques, la situation s'apparente à celle des sociétés de fiducie. Cependant, les différences ne sont pas aussi évidentes entre les six grandes banques canadiennes, celles-ci faisant des

opérations à peu près semblables. Les produits et les services offerts se ressemblent beaucoup d'une banque à l'autre, et toutes exigent des frais pour une multitude de services. Les revenus provenant de ces frais apparaissent sous la rubrique «autres revenus» dans leurs états financiers.

Ces «autres revenus» prennent de plus en plus d'importance dans l'état des revenus des banques. Leur croissance est rapide. Par exemple, la Banque Nationale du Canada affichait pour l'exercice terminé le 31 octobre 1989 des «autres revenus» de l'ordre de 380 600 000 \$. Deux ans auparavant, ceux-ci atteignaient les 260 millions de dollars. En deux ans, les «autres revenus» de la Banque Nationale du Canada ont progressé de plus de 120 millions de dollars.

39

C'est dans ces «autres revenus» qu'il faut trouver les revenus des services taxables qu'offre la banque. C'est dans les taxes perçues sur les services générant ces «autres revenus» qu'une banque pourra trouver l'occasion de récupérer les taxes sur les produits et services qu'elle aura payées.

Il va sans dire que la banque ne peut s'attendre à une compensation totale. Grossièrement, n'étant pas en mesure d'accéder aux états financiers internes de la banque, nous pouvons quand même estimer à au moins 40 % la récupération de la T.P.S. par le biais des crédits de taxe sur intrants dont elle pourra bénéficier du fait des services taxables qu'elle rend. Ceci peut signifier pour une entreprise comme la Banque Nationale du Canada au moins 10 millions de dollars. Ce n'est pas négligeable.

Les compagnies d'assurances sont dans une situation toute autre. En effet, tous leurs revenus proviennent de services financiers exonérés. Les primes d'assurance et les revenus de placement forment la très grande part des revenus d'un assureur. Les quelques autres revenus comme les frais d'établissement d'hypothèques ou de gestion des fonds distincts sont minimes par rapport à leurs revenus totaux, quand ils ne sont pas eux-mêmes des revenus de services financiers exonérés.

Les compagnies d'assurances seront donc dans l'obligation de récupérer les coûts engendrés par la T.P.S. en haussant leurs primes.

Là encore, la situation n'est pas identique pour toutes les entreprises d'assurances. Les assureurs I.A.R.D. sont en meilleure position que les assureurs-vie. En effet, les compagnies d'assurances générales émettant des contrats annuels, elles peuvent de ce fait hausser les primes dès le premier renouvellement, en 1991, pour tenir compte des coûts additionnels d'administration et de prestation engendrés par la T.P.S.

40

Pour leur part, les assureurs-vie sont dans la situation d'avoir vendu des contrats d'assurance-vie à primes fixes ou garanties. Lors de la tarification de ces produits, il est évident que les actuaires n'ont pas tenu compte d'une telle taxe. Ces institutions devront assumer elles-mêmes les coûts de la taxe. Seules les nouvelles polices pourront faire l'objet d'une tarification à la hausse pour tenir compte de l'augmentation des frais d'administration engendrés par la T.P.S.

Si encore les assureurs-vie n'étaient en compétition qu'entre eux, ce serait un moindre mal. Mais tel n'est pas le cas. Une société d'assurance-vie est en compétition autant avec les banques qu'avec les sociétés de fiducie pour obtenir une part de l'épargne des consommateurs. Cela est particulièrement évident dans le cas des REER, où toutes les institutions financières offrent le même produit. Or, toutes ne bénéficieront pas du même avantage de récupération de la T.P.S. Les banques et les sociétés de fiducie seront avantagées, ayant la possibilité d'annuler partiellement les effets de la T.P.S. Elles y gagneront un avantage compétitif sur les sociétés d'assurances, particulièrement dans le cas des REER.

Les sociétés d'assurance-vie sont en compétition avec les sociétés de fiducie, non seulement dans le marché des REER, mais également dans celui des rentes servies. Quand on sait que la bataille se fait souvent sur quelques dollars de plus pour obtenir la souscription de la rente, la société qui pourra le plus récupérer la T.P.S. et ainsi diminuer ses effets sur ses coûts d'administration disposera plus facilement de ces quelques dollars, qui font souvent la différence. Les sociétés d'assurance-vie devront se battre avec plus de vigueur encore.

Il peut en être autrement pour les sociétés d'assurances largement implantées dans les fonds mutuels, car elles devront charger

une taxe sur les services rendus à ces fonds, ce qui leur permettra d'atténuer l'effet négatif de la T.P.S. Mais cela sera-t-il suffisant ?

De ce qui précède nous pouvons faire le constat suivant : les plus grandes sociétés, offrant une grande variété de services financiers, seraient les plus avantagées par la T.P.S. Les plus petites institutions financières et, plus particulièrement, les sociétés d'assurance sur la vie, seront les plus désavantagées par cette taxe.

2. Effets sur les conglomérats financiers

Mais il est un autre effet inévitable. La constitution de conglomérats financiers, qu'on a pu voir au Québec depuis le début des années 1980, sera affectée par cette taxe. Il en ira de même pour les associations entre institutions financières constituées en vue du partage des coûts dans des projets lourds à supporter financièrement. C'est la conséquence de la décision de ne considérer comme groupe intimement lié que les compagnies filiales à 90 %, directement ou indirectement, d'une même société mère.

41

Selon l'article 150(1) de la *Loi sur la Taxe sur les Produits et Services*, des personnes morales, membres d'un groupement étroitement lié, pour autant que ce groupe comprenne une institution financière, peuvent faire le choix conjoint «pour que chaque fourniture de biens, par bail, licence ou accord semblable, ou de services qui est effectuée (entre elles) ... soit réputée être une fourniture de service financier». Cet article ne vise pas la vente de biens meubles ou immeubles entre ces compagnies.

En considérant ces biens et services rendus comme des services financiers, ils deviennent exonérés. En conséquence, une compagnie d'assurances détenant une société immobilière et une société de services informatiques pourrait louer les locaux de sa société immobilière et retenir les services informatiques de sa filiale en ce domaine, et il n'y aurait pas de taxe sur les services informatiques et les baux pour autant qu'un tel choix conjoint ait été fait entre la compagnie d'assurances et ses filiales.

La condition essentielle pour faire un tel choix réside dans le fait que ces compagnies forment un «groupe intimement lié», c'est-à-dire un groupe dont les filiales sont détenues directement ou indirectement à au moins 90 % par la même compagnie.

Tout le problème provient de cette condition.

Il existe au Canada des conglomérats financiers, c'est-à-dire un ensemble de compagnies qui sont des filiales d'une institution financière. Les lois fédérale et provinciale sur les institutions financières en établissent les limites. On sait qu'au Québec, ceux-ci se sont rapidement développés durant les années 80, à la faveur du mouvement de décloisonnement des institutions financières. C'est le cas du Groupe La Laurentienne, de l'Industrielle-Alliance, du groupe Les Coopérants et de plusieurs autres.

42 Dans certains secteurs, comme celui de la gestion de portefeuilles ou du courtage, les filiales d'institutions financières oeuvrant dans ces secteurs ont souvent des cadres supérieurs pour partenaires minoritaires importants; on connaît des partages 51-49 dans plusieurs cas.

La création du holding Unindal pour détenir l'Union Canadienne et les filiales en assurance I.A.R.D. de l'Industrielle-Alliance sous un même chapeau corporatif, avec une participation étrangère à hauteur de 50 %, est une autre manifestation de la multiplicité des ententes entre corporations.

La constitution de filiales a pour but, entre autres, de créer des pôles de développement autonomes, stimulant ainsi l'initiative des directions tout en servant de levier financier et en ouvrant plus aisément les routes de la coopération entre compagnies non liées.

Or, du fait même de la fixation de la condition de la constitution d'un groupe intimement lié à un niveau de 90 % ou plus de propriété, les ententes de services entre les compagnies d'un conglomérat financier seront taxables si le contrôle est réduit à un niveau inférieur à 90 %.

Souvent ces ententes sont nécessaires au développement de certains services comme l'immobilier et l'informatique, dont les coûts sont très élevés. Elles le sont d'autant plus que les compagnies ne peuvent pas toutes assumer par leurs propres moyens les coûts inhérents à certains développements. Moins leur taille est grande, plus l'association peut être nécessaire. C'est particulièrement évident avec le développement informatique.

L'obligation de respecter la règle de 90 % pour bénéficier de l'exonération de taxe en faveur des transactions entre compagnies

d'un même groupe financier affecte donc grandement le choix de développement corporatif. Désormais, il faudra tenir compte de l'impact de la T.P.S. lorsqu'une compagnie voudra changer la structure du groupe de compagnies qu'elle détient.

La cession à des cadres supérieurs d'une portion excédentaire à 10 % des actions votantes d'une filiale mettra un terme au choix effectué selon l'article 150(1) de la loi. Ce n'est certes pas le meilleur moyen de favoriser la participation des cadres que de taxer l'entreprise qui veut s'y adonner. La liberté d'organisation d'un groupe financier est sérieusement hypothéquée.

Au Québec, la constitution de holdings en aval par des sociétés d'assurances a été autorisée dans le but d'aider au développement d'institutions financières diversifiées et de grande taille par l'apport de capitaux participants dans ces holdings contrôlés par des mutuelles d'assurance-vie dont les capacités de lever des capitaux sont restreintes par l'inexistence de capital-actions ordinaire. Désormais, avec la T.P.S., les groupes financiers québécois qui se sont diversifiés et qui ont accueilli des participations minoritaires importantes dans leurs holdings en aval ou encore dans les sociétés filiales opérantes seront désavantagés par rapport à ceux qui peuvent recourir à l'émission d'actions ordinaires au niveau de la société mère, dans le but de soutenir les besoins de capitaux des filiales.

Les ententes d'échange de participation avec des institutions étrangères au niveau d'un holding en aval auront des effets indésirés en empêchant le choix de l'article 150(1) pour les filiales canadiennes du holding en aval. Un tel échange de participation et, par conséquent, une ouverture sur une possibilité d'expansion hors du Canada et donc d'exportation de services financiers — favoriser l'exportation est un des buts de la T.P.S. — seront défavorisés à défaut de devenir prohibitifs. Pourtant, dans un même temps, le groupe financier concurrent qui pourra faire une telle entente au niveau de la société mère ne sera aucunement affecté dans ses possibilités de faire le choix selon l'article 150(1).

Il y a de toute évidence des effets nettement discriminatoires entre deux groupes d'institutions financières oeuvrant dans le même domaine et ayant les mêmes perspectives. Parce que l'un ne peut se capitaliser au niveau de sa société mère, comme c'est le cas d'une mutuelle, il ne pourra faire des ententes de cession de participation

sans perdre les avantages de l'article 150(1), pendant que le second, société à capital-actions, bénéficiera de l'opportunité de pouvoir s'associer dans la société mère tout en maintenant la faculté de faire le choix, suivant l'article 150(1), avec ses filiales.

44

Il est fréquent que la main gauche du législateur ignore ce que fait sa main droite. C'est encore plus étonnant quand les questions se posent simultanément dans le temps. Ainsi, le gouvernement fédéral plaide fréquemment pour que les institutions financières filiales de groupes non financiers aient une large répartition des actions votantes dans le public. On parle d'une distribution de l'ordre de 35 %. Or, ce faisant, cette filiale serait automatiquement privée de la possibilité de bénéficier des dispositions de l'article 150(1). La distribution dans le public de 35 % des actions votantes, en sus d'être coûteuse en soi, occasionnera une perte d'avantages concurrentiels. Quand on veut empêcher une chose sans l'interdire, on en fixe un coût élevé.

Le choix qu'a fait le ministre des Finances en faveur d'un contrôle à plus de 90 % pour former un groupe intimement lié est étonnant dans le contexte actuel. La réforme fiscale que constitue la T.P.S. est en relation étroite avec le libre-échange canado-américain. Il aurait été inopportun pour le Canada de conclure une telle entente et d'ouvrir ses marchés grandement aux Américains si le gouvernement canadien n'abolissait pas la taxe fédérale de vente, qui est un des facteurs les plus défavorables à l'exportation de produits manufacturés, car il s'agit là d'une taxe cachée qui augmente le coût des biens manufacturés au Canada.

Par ailleurs, le ministre des Finances, en retenant la moyenne de 90 %, a opté pour la norme la plus restrictive et la plus désavantageuse pour les groupes financiers canadiens. (Cette même norme se retrouve également pour les groupes manufacturiers ou commerciaux).

Dans le monde actuel, où l'accélération des échanges est accentuée par des ententes internationales de plus en plus fréquentes, où la compétition se faisant de plus en plus vive requiert des masses de capitaux toujours plus importants, où la taille de l'entreprise est souvent primordiale pour diminuer ses coûts unitaires, où les ententes, *joint ventures* ou autres, sont de plus en plus nécessaires pour recueillir les capitaux requis pour des investissements eux-mêmes

toujours plus lourds à supporter, où la mondialisation des marchés (ce que les Anglais appellent le *global market*) est une donnée fondamentale, il eut été souhaitable que le ministre des Finances optât pour un taux plus favorable au développement des groupes financiers ou manufacturiers.

En Grande-Bretagne, le taux de contrôle requis pour tirer bénéfice d'un choix d'exonération est fixé à 51 %. Le Canada aurait tout avantage à s'en inspirer. Il se doit de mettre toutes les chances du côté de ses entreprises financières, qui ne pourront bientôt plus jouir d'un marché protégé.

45

3. Conclusion

L'histoire nous apporte l'exemple d'un pays dont les institutions financières ont su se développer à l'intérieur d'un marché petit et atteindre des tailles parfois très importantes. Les banques à charte canadienne peuvent se comparer en efficacité à la plupart de leurs concurrents mondiaux. Leur taille, sans être la plus imposante, est respectable. Les sociétés de fiducie atteignent des tailles enviables et suscitent l'intérêt de groupes industriels, comme on l'a vu avec l'acquisition de Canada Trust par Imasco et comme le démontrent les conglomérats Trillon et BCE.

Le mouvement coopératif financier est largement présent au Québec. Sa force, il la tire de sa présence sur tout le territoire québécois et d'une modernité technique qui l'a mis constamment à l'avant-garde du pays. Pour ce faire, les investissements requis furent considérables, alors que les capacités de capitalisation ne lui sont pas aussi faciles que pour les banques à charte.

Le secteur de l'assurance-vie est aussi fortement développé. Il l'est plus au Canada anglais qu'au Québec. On y retrouve des compagnies mutuelles se mesurant à des compagnies à capital-actions. Le Québec a vu ses compagnies d'assurances se développer par voie d'acquisition et pallier leur manque de capitaux par la constitution de conglomérats financiers (et peut-être éventuellement industriels-financiers). Les ententes inter-compagnies et les prises de participation étrangère dans ces conglomérats ont eu pour effet d'apporter des capitaux neufs à ces groupes, comblant ainsi partiellement les besoins toujours très importants de capitaux.

La particularité québécoise tient au rôle prépondérant des institutions financières de type coopératif et mutuelliste. Plusieurs des institutions financières à capital-actions sont détenues par ces coopératives ou mutuelles. Les seules exceptions d'importance sont la Banque Nationale du Canada et le Montreal Trust.

46 Du fait même de l'origine culturelle de ces sociétés, elles font l'essentiel de leurs affaires au Québec. Même si les tentatives de croissance hors du Québec remontent au siècle dernier, les premières incursions réussies datent de la dernière décennie. Elles sont aussi beaucoup plus jeunes que leurs pendants ontariens et leur bassin naturel d'affaires n'a pas l'envergure de celui de leurs compétiteurs.

En conséquence, la taille de ces entreprises québécoises est nettement inférieure à celle de leurs compétiteurs étrangers, canadiens ou autres, qui font également des affaires au Québec.

L'impact de la T.P.S. doit donc être aussi considéré sous cet aspect.

La situation actuelle des institutions financières québécoises est la résultante d'une histoire qu'on ne peut nier. Elle a occasionné un développement particulier et suscité une originalité de développement par la constitution de conglomerats financiers de taille moyenne, durant la décennie 1980.

Aujourd'hui, la T.P.S. vient ajouter à la compétition normale des contraintes additionnelles pour les institutions québécoises, plus particulièrement les institutions d'assurance sur la vie et les conglomerats qu'elles ont constitués.

Ne pouvant renoncer à la constitution de conglomerats financiers, à des ententes de participation avec des sociétés étrangères ou avec d'autres sociétés en vue de procéder à des investissements dans des domaines financièrement lourds à porter, les institutions financières québécoises se doivent d'exiger du législateur une modification à la loi sur la T.P.S., de manière à réduire la norme de contrôle nécessaire à l'exonération des transactions entre compagnies membres d'un même groupe financier.

De même, le gouvernement fédéral ne peut retenir l'obligation d'une distribution largement répartie dans le public d'au moins 35 % des actions votantes d'une institution financière, filiale d'un groupe financier ou industriel.

La T.P.S. est une taxe à la consommation. Il est contre nature qu'une telle taxe influence la structure corporative d'un groupe financier, entrave le développement corporatif en pénalisant les transactions entre les compagnies d'un même groupe financier, affecte la compétitivité d'une entreprise locale face à ses concurrents nationaux ou internationaux.

La T.P.S., dans sa conception même, contient quelques germes indésirables. Le ministre des Finances, également responsable des institutions financières à charte fédérale, devrait y remédier pour éviter que la taxe sur les produits et services produise des effets contraires à ses objectifs.



ANNEXE A

Banques, sociétés de fiducie, coopératives financières et autres institutions de dépôt

FOURNITURES EXONÉRÉES

Services de dépôt

États de compte

Virement automatique de fonds

Frais de guichet automatique

Traitement de chèques

Dépôts de nuit

Frais sur chèques sans provision

Frais de retrait

FOURNITURES TAXABLES

Services professionnels et administratifs

Frais d'administration

Évaluations

Conseils en matière d'endettement

Planification financière

Service fiduciaire

Service de garde et de dépôts

Service de registre d'actions

**Banques, sociétés de fiducie, coopératives
financières et autres institutions de dépôt**

FOURNITURES EXONÉRÉES**FOURNITURES TAXABLES****Services de crédit****Services d'informatique**

Frais d'acceptation

Paye

Frais d'achat de réduction d'intérêt

Tenue de registres et rapprochement
des comptes

Frais d'utilisation de cartes de crédit

Frais de garantie

Frais de demande de prêts

Frais de maintien de prêts

Escompte au marchand sur carte de
crédit

Frais d'établissement d'hypothèques

Frais de découvert

Autres services**Vente ou location de produits**Commission sur obligations d'épargne
du Canada

Chèques

Certification de chèques

Location de biens en crédit-bail

Swaps, options et opérations à terme
de monnaies et de taux d'intérêtLocation de terminaux de point de
vente

Courtier en dépôts

Location de compartiments de coffre

Opérations de change

Courtier hypothécaire

Chèques de voyage

Compagnies d'assurance-vie et d'assurance générale

FOURNITURES EXONÉRÉES

Services de mise en commun des risques

Primes d'assurance et de réassurance et sinistres payés

Vente de polices d'assurance par des agents

Services d'épargne

Frais pour rentes

Frais de régimes universels

Services de crédit

Frais d'achat de réduction d'intérêt

Frais de garantie

Frais de demande de prêts

FOURNITURES TAXABLES

Services professionnels et administratifs

Services actuariels

Conseils en planification successorale

Frais pour régimes d'auto-assurance

Conseils en planification financière

Évaluation en vue d'assurance

Conseils en placement

Gestion des caisses séparées

Services d'informatique

Paye

Tenue de registres

Compagnies d'assurance-vie et d'assurance générale

FOURNITURES EXONÉRÉES

FOURNITURES TAXABLES

Services de crédit

Frais d'établissement d'hypothèques