

[Texte]

not payable on the fees of others. One example is that the Ontario Soybean Growers' Marketing Board and the Ontario Coloured Bean Growers Association are both required to collect GST on their fees, but the Ontario Bean Producers Marketing Board does not. That is because of a ruling by Revenue Canada Customs and Excise that if a marketing board takes title to the commodity, any adjustment to the purchase price will not be subject to the GST. Therefore, the Ontario Bean Producers Marketing Board is not required to collect GST because they are an agency and assume ownership of the crop. The Ontario Soybean Growers' Marketing Board, on the other hand, and other non-agency boards and associations, do not assume ownership of the crop, so we have to collect GST on our fees.

[Traduction]

[Traduction]

certaines associations, alors que d'autres sont exonérés. Par exemple, l'Ontario Soybean Growers' Marketing Board et l'Ontario Coloured Bean Growers Association sont toutes deux tenues de percevoir la TPS alors que l'Ontario Bean Producers Marketing Board n'a pas à le faire. Il en est ainsi en raison d'une directive de Revenu Canada (Douanes et Accise) selon laquelle, si un office de commercialisation est propriétaire du produit, il n'a pas à percevoir la TPS sur l'écart, lorsqu'il y a un mouvement de prix. Par conséquent, l'Ontario Bean Producers Marketing Board n'est pas tenu de la percevoir parce qu'il est propriétaire de la récolte. L'Ontario Soybean Growers' Marketing Board et d'autres offices qui ne sont pas des agences n'ont pas la propriété du produit et doivent donc percevoir la TPS sur les frais qu'ils prélèvent.

• 1650

The second reason for the confusion is that marketing board and association fees are normally collected from the producer by a third party and forwarded to the board or association. For example, in the case of soybeans, it is the licensed dealer or country elevator that purchases the soybeans from the producer. A licence fee of \$1 per metric tonne plus GST is deducted from the payment to the farmer by the dealer, and that's remitted to the marketing board. The marketing board forwards the GST it has collected from all of those dealers to Revenue Canada.

Autre source de confusion, les frais habituellement exigés du producteur par l'office de commercialisation ou l'office commercial sont transmis par un tiers. Par exemple, dans le cas du soja, il s'agit du vendeur autorisé ou de l'exploitant du silo de collecte qui achète les fèves du producteur. Des frais autorisés de 1\$ par tonne métrique, plus TPS, sont déduits du montant versé au producteur par le vendeur et remis à l'office de commercialisation. Celui-ci envoie à Revenu Canada la TPS qu'il a perçue de tous ces vendeurs.

Then there's a third area of confusion, which arises from the fact that at the same time as the dealer is collecting fees and GST on behalf of a board or association, on the same receipt the dealer is also charging the producer for storage and drying of the crop with applicable GST. That GST on storage and drying is forwarded by the dealer directly to Revenue Canada.

Troisième source de confusion, au même moment où le vendeur perçoit les frais et la TPS au nom d'un office ou d'une association, sur le même reçu, le vendeur exige du producteur des frais pour l'entreposage et le séchage de la récolte, frais auxquels s'applique la TPS. Le vendeur envoie directement à Revenu Canada la TPS perçue sur l'entreposage et le séchage.

Marketing boards that assume ownership of the crop, such as wheat and white beans, have to pay GST on marketing charges. For 1992 the Ontario Wheat Producers' Marketing Board estimates it will be paying out about \$3 million in GST on marketing services such as handling, storage, conditioning, elevation, brokerage, commissions, weighing, inspection and transportation. The Wheat Board is able to reclaim the GST paid, but there of course is an administration cost, which is ultimately borne by the producers.

Les offices de commercialisation qui sont propriétaires du produit, comme le blé et les haricots blancs, doivent payer la TPS sur les frais de commercialisation. Pour la campagne agricole de 1992, l'Ontario Wheat Producers' Marketing Board prévoit que le montant de la TPS perçue sera de trois millions de dollars pour des services de commercialisation comme la manutention, l'entreposage, le traitement, le service d'élevateur, le courtage, les commissions, le pesage, l'inspection et le transport. L'Office de commercialisation du blé peut demander le remboursement de la TPS versée, mais il en découle nécessairement des frais d'administration, et ce sont au bout du compte les producteurs qui paient.

I think all members of the committee can imagine the confusion of country elevator operators as they attempt to explain to their staff and producers which board and association fees are taxable and which are not, and why, and try to keep that straight.

Les membres du comité peuvent facilement concevoir la confusion qui règne dans l'esprit des exploitants de silos de collecte lorsqu'ils tentent d'expliquer à leurs employés et aux producteurs quels frais de commercialisation sont taxables et lesquels ne le sont pas, ainsi que la raison, et le mal qu'ils ont à faire respecter ces directives.

We also have the problem that some dealers are still refusing to forward the GST they have collected on board fees to the producer organization; instead they are remitting that GST directly to Revenue Canada along with the GST that they have collected on their services.

Autre problème, certains vendeurs persistent dans leur refus de transmettre la TPS perçue sur les frais de commercialisation à l'organisation de producteurs. Au lieu de cela, ils l'envoient directement à Revenu Canada avec la TPS qu'ils ont perçue sur leurs services.