

[Text]

Mr. Peters: The grade is then set by the purchaser and, if this agency is going to handle it, they probably would establish a grade because they would not know what they were selling if they did not establish a grade. It would seem to me that if the broker was going to sell bacon, we will say, to New Zealand, he would have to have some standard established. I would think the agency should be in a position to establish that marketing standard.

Mr. Williams: I am quite certain that for commodities for which grades do not exist, any agency that was going to get into any kind of trade on an extensive basis would write specifications of the type of product that it was putting on the market. Whether you would call them grades or not, or brands, or what, I do not know, but they certainly would write specifications.

Mr. Peters: Why do we not just write in this clause something about designating brokers to represent any of the marketing plans for interprovincial and export marketing. If that is what we are meaning then we should say that.

FEDCO, as I understand it, does allow licensing. They allow licensing, I am told by egg producers, directly, under FEDCO, outside the province. That province then has the right to supply a product to a specific market—Montreal in this case; in some cases, specific stores.

They set the grade obviously that is established in Ontario. They do their own grading: they have a licence under the Ontario government for grading purposes. This particular person has a licence; he has a grading station of his own. He grades not only his own eggs but other eggs. Those eggs are then brought in by licence into the Province of Quebec.

The Province of Quebec has, I presume, some control over the volume but it certainly does not have any control over the grade. It may be that the grade in Quebec and the grade in Ontario are synonymous. That may be; or it may be that the grade in Ontario is higher than the grade in Quebec. But they, in this case, have designated an agent of FEDCO and he has the power to set the grade for their market.

I suggest if that is not really what we are attempting to do, then we should say what we are attempting to do; because it seems to me that, in the case of FEDCO, they have not, I do not think, specified, or at least they have never been able to enforce, even the amount, and because of this, they really have not any control.

Mr. Williams: Mr. Chairman, in the case of FEDCO, FEDCO cannot specify that a grade of eggs can cross the Ontario provincial border other than federal grades. FEDCO are well aware of that.

Mr. Peters: The federal government doesn't grade eggs.

Mr. Williams: The federal government has grades for all eggs. It does not grade them but it inspects them. If any bad eggs arrived at the border that were not in accordance with our grades they would be turned back and they would be told to regrade them. I am not saying

[Interpretation]

M. Peters: La classe est alors établie par l'acheteur, et, puis l'office doit s'en occuper, et ils établiraient probablement une classe, parce qu'ils ne sauraient pas ce qu'ils vendent, s'ils ne le faisaient pas. Il semblerait que si le courtier vendait le bacon à la Nouvelle-Zélande, par exemple, il devrait établir des normes. Je pense que l'office devrait être en mesure d'établir cette norme de commercialisation.

M. Williams: Je suis tout à fait sûr que, pour ce qui est des produits pour lesquels des classes n'existent pas, tout office qui s'occuperait de tout genre de commerce établirait des directives quant aux genres de produits qu'il met sur le marché. Que vous les appeliez classe ou non, ou marque ou tout autre, je ne sais pas, mais j'établirais certainement des directives.

M. Peters: Pourquoi n'insérons-nous pas dans cet article des positions relatives à la nomination des courtiers pour représenter n'importe lequel des plans de commercialisation pour la commercialisation interprovinciale et celle de l'exportation. Si c'est ce que nous voulons dire, nous devrions alors le dire.

Si je comprends bien, la FEDCO accorde des licences. Des producteurs m'ont dit qu'ils accordaient des licences directement, en vertu de la FEDCO, à l'extérieur de la province. Cette province alors a le droit de fournir un produit à un marché particulier, à Montréal dans ce cas; dans certains cas, à des magasins particuliers.

Ils adoptent manifestement la classe qui a été établie en Ontario. Ils font leur propre classement: ils ont une licence que le gouvernement ontarien leur accorde aux fins de classement. Ce particulier a une licence; il a une entreprise de classement qui lui appartient. Il classe non seulement ses propres œufs mais les autres. Ces œufs sont donc vendus en vertu d'une licence dans la province de Québec.

La province de Québec, je suppose, exerce un certain contrôle sur le volume, mais n'en exerce aucun sur le classement. Le classement au Québec et celui de l'Ontario sont peut-être semblables. Cela se peut; il se peut que le classement ontarien soit supérieur à celui du Québec. Mais ils ont dans ce cas désigné un agent de la FEDCO, il a le pouvoir d'établir le classement pour leur marché.

Je propose, si cela n'est vraiment pas ce que nous essayons de faire, que nous disions ce que nous tentons de faire; parce qu'il me semble que dans le cas de la FEDCO, ils n'ont pas, je crois, spécifié, ou du moins jamais pu établir même le montant et, à cause de cela, ils n'exercent véritablement aucun contrôle.

M. Williams: Monsieur le président, dans le cas de la FEDCO, FEDCO ne peut spécifier que les œufs d'un grade donné peuvent traverser la frontière de l'Ontario autre que le classement du gouvernement fédéral. La FEDCO est bien au courant de cela.

M. Peters: Le gouvernement fédéral ne s'occupe pas du classement des œufs.

M. Williams: Le gouvernement fédéral a des normes pour tous les œufs. Il ne les classe pas, mais il inspecte. S'il parvenait à la frontière des œufs de mauvaise qualité qui n'étaient pas conformes à nos catégories, ils seraient retournés et on demanderait à l'expéditeur de les classer