

[Text]

[Interpretation]

[Interpretation]

[Text]

• 2100

Mr. Williams: I could try the Ontario Wheat Producers' Marketing Board that appoints agents. It appoints every country elevator in Ontario, I believe, in the area, as its agents to execute its program of purchase of grains. There are quite a few people at the provincial level who delegate agencies.

Mr. Peters: What about using the example of FEDCO, where it designates, as its agent, people in Ontario who have the responsibility for grading and who actually have gone into the market to such an extent that they have destroyed FEDCO. These are brokers, these are licensed, they are agents. Do you not see a similarity?

Mr. Williams: I do not think that the ones that are creating the problem that you have raised are ones that have been, in fact, licensed by FEDCO. They are ones that have not been licensed by FEDCO.

Mr. Peters: They have a licence.

Mr. Williams: It is quite a different situation insofar as FEDCO is concerned. What FEDCO is doing is not designating anybody as its agents. What it has done to date, to the best of my knowledge, is that it has entered into contracts with these people under which they would do something, in return for which FEDCO would do something; which is somewhat different from a delegation of powers.

Mr. Rose: Could we try another example, Mr. Williams? Supposing that...

An hon. Member: How many examples do you want? Come on, let us get it over with.

An hon. Member: Let us not prolong the agony.

Mr. Rose: I would yield the floor to Mr. Barrett, Mr. Chairman, if he wishes to speak on this point at the moment.

The Chairman: You are recognized Mr. Barrett, or Mr. Rose.

Mr. Williams: If you would like me to try another one, it is the B.C. Tree Fruit Growers Association who have several agencies that work for them, who designate for them. The B.C. Tree Fruits Ltd. is their selling agency for fresh fruits; and then they have Sun-Rype, their agency in respect of processed fruits. They are all designated as agencies of the B.C. Tree Fruits Marketing Board.

Mr. Rose: What about the situation in which an agency might select a broker in San Francisco to export broilers to Japan, for instance. It would be possible for an agency, then, to select a broker that had certain sales contacts in the Far East, and this broker elected by the agency then would be in a position to establish grading standards, class or variety, that sort of thing, for export. Do you foresee this happening?

Mr. Williams: I do not read the clause that way. Possibly it should be read that way, but I do not read it that way. I read "any variety, class or grade" as a sub of "any regulated product". In other words: "which any regulated

M. Williams: Je pourrais demander à l'Office de commercialisation des producteurs de blé de l'Ontario qui nomme des représentants. Il nomme tout éleveur rural en Ontario, je crois, en tant que représentants chargés d'exécuter son programme d'achat de céréales. Il y a plusieurs personnes au niveau provincial qui délèguent des offices.

M. Peters: Pourquoi ne pas prendre l'exemple de FEDCO qui désigne, en tant que représentants, des gens de l'Ontario qu'ils ont chargés du classement et qui se sont engagés dans le marché de telle façon qu'ils ont détruit FEDCO. Ils ont un permis, ce sont des représentants. Ne voyez-vous là aucune ressemblance?

M. Williams: Ceux qui créent le problème que vous avez soulevé ne sont pas, à mon avis, ceux qui ont reçu un permis de FEDCO. Ce sont plutôt ceux qui n'ont reçu aucun permis de FEDCO.

M. Peters: Ils ont un permis.

M. Williams: La situation est différente s'il s'agit de FEDCO. FEDCO ne désigne personne en tant que représentants. Jusqu'à présent, au meilleur de ma connaissance, cet organisme n'a fait que signer des contrats engageant les deux parties à faire quelque chose l'une pour l'autre. Il ne s'agit pas là de donner des pouvoirs.

M. Rose: Serait-il possible de donner un autre exemple? Supposons que...

Une voix: Combien d'exemples voulez-vous? Finissons-en.

Une voix: Oui, finissons-en.

M. Rose: Je donnerai volontiers la parole à M. Barrett s'il désire dire quelque chose à ce sujet.

Le président: Je donne la parole à M. Barrett ou M. Rose.

M. Williams: Je pourrais vous donner un autre exemple; il s'agit de la B.C. Tree Fruit Growers Association qui a plusieurs offices à son service; ces derniers désignent pour elle. La B.C. Tree Fruits Ltd. est son office de vente pour fruits frais; elle a aussi la Sun-Rype office s'occupant des fruits transformés. Ce sont tous des offices désignés de la B.C. Tree Fruits Marketing Board.

M. Rose: Que penser de la situation où un office choisirait un courtier de San Francisco pour exporter des poulets de grill au Japon. Il serait possible qu'un office choisisse un courtier qui a des contacts en Extrême-Orient; ce courtier, élu par l'office, serait en mesure d'établir des normes de classement, de classe ou variété pour l'exportation. Pouvez-vous imaginer ce genre de chose?

M. Williams: Je ne comprends pas l'article de cette façon. Peut-être devrais-je mais ce n'est pas le cas. Je lis «toute variété, classe ou qualité» comme se rapportant à «tout produit réglementé». Autrement dit: «que tout pro-