



Chambre des communes  
CANADA

# **Comité permanent des affaires autochtones et du développement du Grand Nord**

---

AANO • NUMÉRO 033 • 3<sup>e</sup> SESSION • 40<sup>e</sup> LÉGISLATURE

---

TÉMOIGNAGES

**Le mercredi 3 novembre 2010**

—  
**Président**

**M. Bruce Stanton**



## Comité permanent des affaires autochtones et du développement du Grand Nord

Le mercredi 3 novembre 2010

• (1530)

[Français]

**Le président (M. Bruce Stanton (Simcoe-Nord, PCC)):** Mesdames et messieurs les députés, témoins et invités, bonjour. C'est la 33<sup>e</sup> rencontre du Comité permanent des affaires autochtones et du développement du Grand Nord.

À l'ordre du jour, conformément au paragraphe 108(2) du Règlement, nous avons l'étude de Nutrition Nord Canada. Cet après-midi, je souhaite la bienvenue à nos cinq témoins. À titre de premier témoin, nous invitons M. Andy Morrison, directeur général d'Arctic Co-operatives limited, à prendre la parole.

[Traduction]

Avant de commencer, je dois dire que nous avons prévu environ cinq minutes pour chacun de vos exposés. Si vous lisez un texte, il est souhaitable de le faire à un rythme pas trop rapide, plus ou moins comme je vous parle maintenant. Cela facilitera l'interprétation simultanée qui est à la disposition des membres du comité ainsi que des autres personnes présentes dans la salle.

Prenez votre temps. Nous allons entendre chacun de vos exposés. Ensuite, nous passerons aux questions des membres du comité. Un certain temps leur sera alloué et nous vous en dirons plus à ce sujet le moment venu.

Je vois que vous avez mis vos écouteurs, pour la plupart d'entre vous. Vous en aurez également besoin au cours de la réunion.

Passons à M. Morrison. Vous disposez de cinq minutes, monsieur.

**M. Andy Morrison (directeur général, Arctic Co-operatives limited):** Bon après-midi, monsieur le président et membres du comité permanent. Je vous remercie de m'avoir invité à prendre la parole devant vous aujourd'hui.

Je m'appelle Andy Morrison et je suis le directeur général de Arctic Co-operatives Limited. Arctic Co-ops est une fédération de service qui appartient à 31 coopératives communautaires des Territoires du Nord-Ouest et du Nunavut. Ces 31 coopératives multifonctions appartiennent à plus de 20 000 propriétaires membres du Nord.

Les coopératives de l'Arctique ont participé au programme Aliments-poste pendant de nombreuses années. Nous considérons que ce programme est un outil essentiel pour livrer des aliments nutritifs périssables dans les collectivités isolées du Nord.

Même s'il est essentiel pour les collectivités de l'Arctique, le programme Aliments-poste existant est enlisé dans une réglementation et des règles qui réduisent grandement son efficacité et augmentent la durée du transport, diminuent la qualité du produit et entraînent des coûts plus élevés pour la population du Nord.

Voici quelques-uns des principaux problèmes que pose le programme actuel.

Il y a d'abord les jours de dépôt. Dans le cadre du programme actuel, les produits expédiés vers le Nord sont inspectés par les agents de Postes Canada aux points d'entrée. Les inspections ont lieu à un moment précis, un jour précis. Les détaillants doivent organiser leur approvisionnement et leur logistique en fonction de ces jours de dépôt qui ne tiennent pas compte des besoins des collectivités que nous desservons ni des méthodes d'approvisionnement et de livraison les plus efficaces.

En deuxième lieu, il y a les points d'entrée. Les produits qui entrent dans le Nord grâce au programme Aliments-poste existant doivent être expédiés par les points d'entrée qui sont désignés par le programme. Ces points d'entrée ont été établis il y a de nombreuses années et, dans le cas de certaines routes aériennes, ils ne correspondent pas aux voies de transport existantes.

Troisièmement, il y a la question des demandes d'indemnisation. Dans le cadre du programme Aliments-poste existant, Postes Canada ne permet pas aux détaillants de faire une demande d'indemnisation contre son transporteur aérien s'ils ont reçu un mauvais service. Les consommateurs paient donc des prix plus élevés pour les denrées nutritives périssables afin de couvrir le coût des produits gelés, gâtés ou endommagés. L'absence de procédure d'indemnisation ne permet pas aux détaillants d'exiger un bon service de tous les maillons de la chaîne d'approvisionnement.

Pendant plus de deux ans, Arctic Co-ops a participé, avec d'autres parties prenantes, aux consultations intensives d'AINC et à son examen du programme Aliments-poste existant. Au cours de cet examen, nous avons présenté une évaluation honnête du programme actuel et nous avons fait des suggestions constructives pour l'améliorer.

Nous voudrions féliciter AINC et le ministère de la Santé pour le travail qu'ils ont accompli dans le cadre de l'élaboration du nouveau programme Nutrition Nord Canada. D'après les renseignements obtenus jusqu'ici, des améliorations très importantes seront apportées dans le nouveau programme. L'élimination des jours de dépôt fixes et des points d'entrée désignés, ainsi que la possibilité de faire une demande d'indemnisation permettront d'avoir un bien meilleur programme de subventions au transport basé sur les besoins des consommateurs.

Le nouveau programme Nutrition Nord n'apporte aucun avantage financier aux détaillants du Nord. Les aides au transport du nouveau programme sont accordées aux consommateurs et non pas aux détaillants. Le nouveau programme va même augmenter les frais d'administration des détaillants étant donné que nous faisons rapport au gouvernement et que nous informons les consommateurs au sujet de ce nouveau programme important.

Le programme Nutrition Nord éliminera les faiblesses du programme Aliments-poste actuel. Grâce à des mécanismes et des modes de fonctionnement plus efficaces, les détaillants pourront offrir des produits de meilleure qualité, un meilleur service et une meilleure valeur.

Monsieur le président, d'importants progrès ont été réalisés ces deux dernières années. J'exhorte le comité et AINC à faire le maximum pour que le nouveau programme amélioré puisse être entièrement mis en oeuvre le 1<sup>er</sup> avril, comme prévu. Nous sommes déterminés à travailler en collaboration avec AINC pour fournir un programme efficace qui avantagera les consommateurs, leur apportera des produits de qualité et contribuera à une saine alimentation dans le Nord.

Merci.

● (1535)

[Français]

**Le président:** Merci, monsieur Morrison.

J'invite maintenant M. Kenn Harper, président d'Arctic Ventures 2000 ltd, à prendre la parole.

[Traduction]

Allez-y, monsieur Harper.

**M. Kenn Harper (président, Arctic Ventures 2000 ltd):** Merci, monsieur le président et membres du comité.

Je représente Arctic Ventures dans le secteur des affaires, y compris celui de l'alimentation, depuis 1985, à Iqaluit.

Nous avons utilisé le programme Aliments-poste pendant les 25 années d'activité de notre entreprise, à Iqaluit, et avant cela, dans une autre entreprise dont j'étais propriétaire à Arctic Bay. Nous avons eu très peu de reproches à adresser au programme Aliments-poste au fil des ans, si ce n'est que nous n'avions pas la liberté de choisir nos sources d'approvisionnement.

Quand nous nous sommes rendu compte, ces dernières années, que le programme faisait l'objet d'un réexamen et risquait d'être modifié et que le ministre pourrait se fier largement à un rapport réalisé pour le compte de son ministère, le rapport Dargo que nous estimons sérieusement déficient, nous avons fait régulièrement des instances pour discréditer ce rapport et demander un statu quo modifié.

Je dis « modifié », car le programme existant a fait l'objet d'abus flagrants et inacceptables. Ces abus sont le résultat de l'inconséquence d'AINC qui a permis d'expédier par le programme Aliments-poste des produits n'ayant qu'un lien très distant avec l'alimentation. Dans certaines collectivités, des détaillants et autres personnes ont expédié des pièces de Ski-Doo, des lave-vaisselle, des sècheuses et même des pneus de camion. Ces abus sont en grande partie responsables des dépassements de coût du programme et ils sont à l'origine de ce réexamen et des changements annoncés.

Il y a quelques mois, AINC a annoncé des changements à la liste des produits admissibles. La plupart de ces changements touchaient des produits transportés au tarif le plus élevé. Ils ne nous touchaient pas. À Iqaluit, mon entreprise ne profitait pas du tarif Aliments-poste en vigueur pour cette catégorie de produits, car il était presque similaire au tarif de fret que nous avions négocié et ce n'était donc pas utile pour nous. Toutefois, toutes les collectivités au-delà d'Iqaluit se prévalent de ce tarif dans une large mesure. Je ne suis pas en mesure de dire à quel point elles sont touchées par les changements concernant l'admissibilité des produits qui sont entrés en vigueur le 1<sup>er</sup> octobre.

Les changements qui auront des conséquences pour Arctic Ventures et tous les autres détaillants sont ceux qui entreront en vigueur le 1<sup>er</sup> avril, quand Postes Canada se retirera du programme. Nous n'avons obtenu aucune précision quant à la façon dont le programme fonctionnera, à part les renseignements généraux annoncés par le ministre. Nous aimerions beaucoup connaître les dispositions particulières du programme.

Voici ce que nous comprenons.

Les détaillants peuvent commander les produits chez le fournisseur de leur choix et les faire livrer au point d'entrée de leur choix.

Les détaillants devront demander à leurs fournisseurs d'expédier les marchandises admissibles et non admissibles en utilisant des lettres de transport aérien séparées, car le nouveau programme est un programme de subventions fondé sur le bordereau d'expédition aérienne.

AINC établira et annoncera un taux de subvention pour chaque collectivité, un taux particulier pour cette collectivité. En principe, il s'agira d'un montant au kilogramme.

Chaque détaillant négociera son propre tarif de fret pour les produits alimentaires et autres produits avec le transporteur aérien de son choix dans les collectivités où ce choix existe. C'est heureusement le cas à Iqaluit. Le détaillant calculera le coût du transport à appliquer aux produits alimentaires livrés dans sa collectivité en soustrayant la subvention au kilogramme du tarif de transport négocié par kilogramme et en y ajoutant ensuite le coût du transport local.

À la fin de chaque période — en principe chaque mois — le détaillant présentera sa demande de subvention en fournissant les lettres de transport aérien et factures à l'appui. Nous supposons que nous aurons à fournir tous ces documents et que nos photocopieuses fonctionneront à plein régime. Nous avons entendu dire qu'AINC pourrait charger une entreprise du traitement de ces demandes de règlement, mais nous n'en avons pas eu la confirmation. Ensuite, nous attendrons notre chèque.

Qui bénéficiera de ce nouveau programme? Vous espérez m'entendre dire que ce sera le consommateur. Je n'en suis pas si sûr. À mon avis, le grand gagnant est North West Company, l'entreprise propriétaire des magasins Northern et des magasins NorthMart qui sont implantés dans pratiquement chaque localité. Elle aura un pouvoir d'achat énorme auprès du transport aérien qu'elle choisira pour expédier ses marchandises. L'argent a de l'influence et elle a de l'argent. Elle va négocier les meilleurs tarifs-marchandises avec les transporteurs du Nord en raison de son volume. Quant à nous, nous payerons des tarifs-marchandises plus élevés et nous devons établir nos prix en conséquence.

Toutefois, je ne crois pas que le détaillant dominant va offrir des prix nettement plus bas que les nôtres. Il ne l'a jamais fait par le passé. Il va plutôt exiger les mêmes prix que nous, ou quelques sous de moins et ses bénéfices seront donc plus élevés.

● (1540)

Par conséquent, je pense que ce programme sera très profitable pour North West Company, tandis qu'il prononce une sentence de mort pour certaines petites entreprises.

Qu'en est-il de la qualité? Dans le cadre du programme existant, le transporteur devait livrer les denrées périssables dans un certain délai. Qui va assurer la livraison à temps des aliments périssables en vertu de ce nouveau programme de laisser-faire? Personne. Nos expéditeurs vont confier notre cargaison au transporteur aérien et nous allons attendre.

Quelle cargaison sera transportée en premier? Quelles cargaisons arriveront pendant qu'elles sont encore fraîches? Vous connaissez la réponse. Le fret de North West Company aura la priorité sur celui de tous les autres, car cette entreprise va négocier cette priorité dans le cadre de son contrat. Cela incitera les clients à acheter chez NorthMart ou Northern.

**Le président:** Nous avons légèrement dépassé le temps imparti, monsieur Harper. Si vous pouviez résumer, s'il vous reste certaines choses à dire, vous aurez sans doute l'occasion de le faire quand nous en serons aux questions.

• (1545)

**M. Kenn Harper:** Très bien. Je vais simplement conclure.

Nous nous sommes préparés à appliquer le nouveau régime de commandes en établissant des liens avec des fournisseurs potentiels. Nous avons étudié les changements prévus. Nous faisons ce que l'entreprise fait le mieux: faire face au changement. Mais il y a encore certains éléments qui nous manquent. L'ancien programme plaçait tout le monde sur un pied d'égalité sur le plan des coûts de livraison. Ce n'est plus le cas. Le nouveau programme ne sera pas équitable pour les détaillants autres que celui qui domine le marché en ce qui concerne les coûts de transport et le contrôle de la qualité. Le ministère doit se pencher sérieusement sur ces questions d'ici le mois d'avril.

Merci beaucoup.

**Le président:** Merci, monsieur Harper.

Nous avons ici deux représentants de First Air. Il s'agit de Scott Bateman, président et chef de la direction et de Bill Thompson, vice-président des Opérations commerciales.

Je crois que c'est vous, monsieur Bateman, qui allez prendre la parole. Allez-y, s'il vous plaît.

**M. Scott Bateman (président et chef de la direction, Opérations commerciales, First Air):** Bon après-midi, monsieur le président et membres du comité permanent. Merci infiniment de m'accorder la parole pendant cinq brèves minutes.

Je m'appelle Scott Bateman et je suis le président et chef de la direction de First Air. First Air est une filiale à cent pour cent de Makivik Corporation, l'organisme qui représente les intérêts des Inuits du Nunavik.

Notre entreprise existe depuis 64 ans et nous desservons Iqaluit depuis plus de 35 ans. Nous sommes une des compagnies aériennes les plus anciennes du Canada et nous opérons avec succès, sans aucune subvention du gouvernement, municipal, provincial, territorial ou autre, depuis nos 64 ans d'existence.

First Air compte plus de 1 000 employés dont environ 500 travaillent dans le Nord. Nous sommes un des principaux employeurs du secteur privé dans le Nord. Avec une flotte de plus de 21 appareils, une flotte diversifiée, First Air est le principal transporteur aérien de la région. Nous offrons un service régulier à 30 collectivités du Nord situées dans les trois territoires du Nunavik, du Nunavut et des Territoires du Nord-Ouest. Nos vols réguliers desservent 30 collectivités du Nord dont 19 bénéficient du programme Aliments-poste dans le cadre de notre service aérien régulier.

En tant qu'important intervenant dans le programme Aliments-poste, nous avons participé activement au processus d'examen de ce programme. De plus, nous avons pris l'initiative, plus tôt cette année, de rencontrer de nombreux membres du comité permanent au sujet des changements que l'on propose d'apporter à ce programme.

Au cours du processus d'examen, nous avons fait valoir, et nous continuons de le faire, que certains aspects du programme pourraient certainement être améliorés. Toutefois, nous affirmons qu'il aurait mieux valu apporter les améliorations nécessaires dans le cadre du programme existant. Les changements proposés à un programme aussi important pour tous les habitants du Nord que le programme Aliments-poste devraient reposer sur un processus parfaitement transparent auquel participeraient toutes les parties prenantes. Les changements proposés devraient se fonder sur des données fiables et quantifiables comparant le coût, l'efficacité et l'efficacités du programme actuel avec le coût, l'efficacité et les avantages des changements proposés.

En tant que transporteur, nous estimons que ce n'est pas le cas des changements mis en place jusqu'ici.

En l'absence de routes, de chemins de fer ou de transport maritime fonctionnant toute l'année, les 30 collectivités du Nord que nous desservons sont coupées des points d'approvisionnement du sud. Des services de transport aérien sûrs, fiables et efficaces sont donc une nécessité et non pas un luxe pour les habitants du Nord.

Le réseau de transport aérien du Nord est dans une situation dont l'équilibre est précaire. Nous transportons, dans le cadre de notre service aérien régulier, les aliments-poste, le fret, les passagers voyageant pour raisons médicales et les autres passagers sur le même vol, en utilisant un appareil spécialement modifié. La rentabilité du transport conjoint de passagers et de marchandises dans un même appareil permet généralement de desservir quotidiennement notre réseau qui relie les collectivités les plus au nord à notre service d'avions à réaction nord-sud.

Au fil des ans, First Air et notre actionnaire, Makivik Corporation, ont réinvesti plus de 120 millions de dollars pour soutenir ce réseau de transport aérien du Nord. Cela dit, le programme Aliments-poste est en train de subir des changements matériels. Comme la date du 1<sup>er</sup> avril 2011 approche rapidement, nous craignons que les usagers de ce programme n'aient pas suffisamment le temps de modifier leur chaîne d'approvisionnement pour tenir compte des nouvelles réalités. Les changements concernant la chaîne d'approvisionnement et la logistique de transport de nos clients amèneront peut-être les transporteurs aériens à modifier leurs offres et à réinvestir dans une infrastructure supplémentaire ailleurs.

Merci infiniment de votre attention.

• (1550)

**Le président:** Merci, monsieur Bateman.

Nous passons maintenant à M. Eric Pearson, qui est le propriétaire de Newviq'vi Inc.

Ai-je bien prononcé ce nom, monsieur Pearson? Vous pourriez peut-être le prononcer pour moi pour que nous soyons certains de l'avoir bien saisi.

**M. Eric Pearson (propriétaire, Newviq'vi inc.):** Vous l'avez bien dit: Newviq'vi.

**Le président:** Merci beaucoup.

Allez-y, s'il vous plaît. Vous disposez de cinq minutes.

**M. Eric Pearson:** Monsieur le président, membres du comité, merci beaucoup.

Le mot que M. Stanton a mentionné, Newviq'vi, est une sorte de version anglicisée du mot inuit *niuvivik*, qui signifie magasin.

Notre entreprise existe depuis 1989 environ et le système Aliments-poste a été en grande partie sa raison d'être. Nous l'avons utilisé depuis que nous avons commencé nos activités en 1989.

Newviq'vi est indépendante. Nous ne sommes pas affiliés à des coopératives. Nous ne sommes pas affiliés à North West. Nous faisons cavalier seul et nous sommes sans doute l'un des principaux utilisateurs indépendants du programme Aliments-poste dans le nord du Québec.

Les autres témoins ont très bien résumé l'ancien programme. Il n'était pas parfait. Je pense que tout le monde le reconnaîtra. De nombreux problèmes se sont posés, par exemple en ce qui concerne les points d'entrée et les calendriers de livraison. Toutefois, je vais surtout parler de ce qui a changé le 3 octobre.

Le 3 octobre, certains produits ont été supprimés de la liste des produits admissibles à ce programme n'y étaient plus admissibles. Je crains fort les conséquences que cela aura pour la population du Nord. Son pouvoir d'achat va diminuer. Nous avons déjà constaté, au cours des trois dernières semaines, que les prix ont commencé à augmenter. Je crains que d'ici le 1<sup>er</sup> avril, cette situation ne cesse de s'aggraver.

À Kuujuaq en particulier, nous parlons d'une hausse potentielle des prix d'un demi-million de dollars pour le consommateur. C'est pour un seul endroit, un seul village. Je suis malheureusement déçu de voir que le programme qu'on appelait un programme de garantie alimentaire ou de sécurité alimentaire se limite maintenant à assurer l'acheminement des produits et que les consommateurs auront à payer le prix quel qu'il soit.

Le communiqué du 21 mai mentionnait que les détaillants pourraient trouver leur propre moyen de transport, ce qui n'est pas vraiment possible étant donné l'état du réseau de transport dans le Nord. Nous n'avons pas beaucoup de compagnies aériennes et nous ne pourrions donc pas négocier grand-chose. Le communiqué mentionnait également que le transport maritime ne sera plus inclus dans le programme Aliments-poste. L'annonce du 21 mai a eu lieu 21 jours avant le début de la saison de navigation. Il était irréaliste de penser que nous allions pouvoir trouver des stocks et de l'espace d'entreposage.

N'oubliez pas que nous n'avons qu'un magasin. Nous ne faisons pas partie d'une chaîne de 100 magasins ou de 30 magasins. Cette annonce était peut-être justifiée, mais le délai prévu pour apporter ces changements était très insuffisant. Je me serais attendu à ce qu'on nous prévienne huit à neuf mois à l'avance afin que les magasins indépendants aient le temps de planifier.

Comme je l'ai déjà dit, cela va tuer les entreprises familiales du Nord parce qu'elles n'ont pas la possibilité de faire venir la marchandise par bateau. Elles ne pourront pas lutter contre tous ceux qui bénéficient d'un meilleur tarif.

Je voudrais terminer sur un dernier sujet. AINC publie, depuis 15 ou 20 ans, le coût du panier d'alimentation. J'ai fait ce calcul pour les trois dernières semaines. Le coût du panier d'alimentation a augmenté de 34 p. 100. C'est avant le 1<sup>er</sup> avril.

Nous en avons discuté, mais nous ignorons ce qui se passera le 1<sup>er</sup> avril. Nous avons parlé de deux catégories de subventions, une subvention plus importante pour les denrées périssables et une autre pour les denrées moins périssables, mais nous ne savons pas de quoi il s'agit. Je serais très étonné si les pouvoirs en place le savent, car autrement ils nous auraient renseignés.

●(1555)

Je suis extrêmement sceptique quant à la façon dont le programme va se concrétiser à compter de maintenant. Malheureusement, je pense que les habitants du Nord, qu'ils soient Métis, Cris, Inuits ou non-Autochtones, auront beaucoup de difficulté à assumer le coût de leur nourriture.

Merci.

**Le président:** Merci, monsieur Pearson

Nous avons maintenant le grand plaisir d'accueillir Mike McMullen, vice-président exécutif de la Division du commerce de détail dans le Nord du Canada. Je suppose que c'est pour la North West Company. Mes notes ne sont peut-être pas claires.

**M. Michael McMullen (vice-président exécutif, Division du commerce de détail dans le Nord du Canada, North West Company):** Oui.

**Le président:** C'est un plaisir de vous recevoir ici, Mike.

Je dois vous dire que Mike et moi avons fait nos études secondaires dans la même école, à Orillia, en Ontario. Nous avons pris quelques années depuis, mais c'est un grand plaisir de vous recevoir ici, Mike.

Allez-y.

**M. Michael McMullen:** Merci, monsieur le président.

Monsieur le président et membres du comité, je voudrais d'abord et avant tout vous remercier de m'avoir invité à comparaître et à vous faire un bref exposé.

Merci, monsieur Harper, pour vos aimables paroles.

Les réactions et observations de la North West Company à l'égard du programme Nutrition Nord Canada sont simples. Nous voulons faire en sorte que le programme fonctionne pour le consommateur final et pour ces collectivités. Je vais donc parler des éléments et des améliorations potentielles qui peuvent être apportées à Nutrition Nord Canada.

M. Morrison et moi-même passons beaucoup de temps à parler avec les responsables d'AINC, pour donner notre avis au sujet des améliorations que nous croyons possible d'apporter, comme Andy l'a si bien dit. Nutrition Nord Canada et les changements apportés à ce programme répondent aux principales préoccupations que suscitait le modèle Aliments-poste. Ce modèle était handicapé par un manque de transparence et un manque de responsabilisation claire.

Il y avait peu de transparence quant à la façon dont fonctionnait le système Aliments-poste et lorsque le client achetait le produit subventionné, la subvention n'était pas clairement indiquée, même si c'est Postes Canada qui assurait l'exécution du programme Aliments-poste tel qu'il était organisé et structuré.

Le modèle Nutrition Nord Canada apportera cinq améliorations fondamentales par rapport au programme Aliments-poste existant.

La première est une rationalisation de la chaîne d'approvisionnement. Le modèle Nutrition Nord Canada soutient une chaîne d'approvisionnement pour les produits alimentaires admissibles qui est plus efficace et plus rentable. Les mécanismes de distribution rationalisés devraient assurer un haut niveau de sécurité alimentaire pour les aliments nutritifs. Quelle que soit la taille du détaillant ou l'envergure de son entreprise, l'objectif est toujours de livrer la marchandise aux consommateurs de la façon la plus efficace possible en réduisant les coûts. Tel est le but des grands détaillants, des détaillants de taille moyenne et des petits détaillants. Un objectif fondamental de la rationalisation du programme est de livrer les bons produits nutritifs aux bonnes collectivités en temps voulu et de manière efficace.

La deuxième amélioration est la transparence pour le consommateur au moment de l'achat. Les programmes d'AINC et des détaillants informeront le consommateur du montant de la subvention de façon générale et peut-être aussi pour chaque produit. Le processus de communication permet de montrer que la subvention est transférée au consommateur final, comme prévu, et comme cela a déjà été fait jusqu'ici, dans une large mesure.

La troisième amélioration est la transparence de la subvention. La transparence de la subvention au transport sera encore plus visible dans la chaîne de distribution. En collaboration avec AINC, le secteur de la vente au détail et de la vente en gros peuvent établir une transparence bien claire en ce qui concerne l'application de la subvention aux produits admissibles, tant au niveau de la demande de subvention qu'au niveau de la vérification du programme.

La quatrième amélioration est l'accent mis sur la santé. L'accent sera mis davantage sur la santé des gens et des collectivités grâce au partenariat avec Santé Canada. Cela va favoriser et soutenir une alimentation saine dans chaque collectivité.

La cinquième amélioration concerne la concurrence et la croissance. Le modèle Nutrition Nord Canada est un modèle concurrentiel, mais grâce à une collaboration directe avec tous les grossistes et détaillants du Nord, l'infrastructure économique ne sera pas compromise et continuera d'être préservée et, espérons-le, de croître.

Pourquoi ai-je dit qu'elle ne sera pas compromise? Les entreprises en lice sont actuellement de tailles différentes: ce modèle ne changera rien à leur taille. C'est entièrement relatif. Toutes ont le même accès aux subventions. Aucune entreprise ni aucun propriétaire privé n'est exclu, pas plus que les détaillants et les grossistes du sud.

Je vais prendre quelques minutes de plus pour parler plus en détail des principales améliorations.

Prenons d'abord la rationalisation de la chaîne d'approvisionnement. Nous gagnons sur le plan de l'efficacité et de la rentabilité grâce à l'élimination des interventions de la poste, des intermédiaires et des points de transit. Tous les systèmes de vente au détail s'efforcent de réduire les points de manipulation, les manipulations de la marchandise et les points de transit. L'objectif opérationnel consiste à trouver le modèle de chaîne d'approvisionnement le moins coûteux pour tous les produits et surtout les denrées périssables afin de protéger au maximum la qualité et l'intégrité du produit. Pour paraphraser M. Morrison, j'espère qu'avec ces changements nous pourrions transporter les marchandises plus vite, plus rapidement et en préservant mieux l'intégrité du produit.

Il y a ensuite la transparence pour le consommateur. Nous collaborons directement avec AINC, et je crois que les grossistes et les détaillants qui opèrent dans le Nord ont des programmes de

communication bien établis — nous en avons déjà quelques échantillons ici si cela intéresse les membres du comité — qui nous permettent de montrer, pour 20 à 40 produits, la différence de prix entre le taux subventionné et le taux non subventionné. Nous pouvons le montrer pour des produits précis.

● (1600)

En fait, nous pourrions indiquer chaque quinzaine ou chaque mois, 10 produits qui démontrent l'économie réalisée grâce aux taux subventionnés du modèle Nutrition Nord Canada par rapport à ce que le consommateur paierait sans cette subvention. Cette communication présente de nombreux avantages et la transparence va s'accroître pour le consommateur. Encore une fois, nous avons quelques exemples, si cela vous intéresse.

Je vais faire quelques autres observations au sujet de la transparence de la subvention. AINC obtient la capacité, en travaillant directement avec les détaillants et les grossistes présents dans le Nord, de voir quel produit admissible a été commandé et expédié à chaque collectivité admissible par fret aérien. La transparence est assurée par l'ensemble de la chaîne d'approvisionnement, de la commande jusqu'au consommateur final. Le but recherché est d'assurer une intégrité transparente, un processus clair garantissant que seule la livraison de produits admissibles aux collectivités admissibles est subventionnée et peut être vérifiée en conséquence.

J'ai quelque chose à ajouter à propos de l'accent mis sur la santé.

**Le président:** En fait, monsieur McMullen, nous avons légèrement dépassé le temps imparti. Vous pourriez peut-être résumer un ou deux des arguments restants et vous aurez sans doute l'occasion d'en dire plus lorsque nous en serons aux questions.

**M. Michael McMullen:** Très bien.

Je pense que tous les détaillants du Nord ont la présence physique qui permet de promouvoir et de soutenir une alimentation saine. La participation de Santé Canada a donc largement stimulé le programme. Nous avons pris l'initiative d'élaborer Healthy Eating: Paint Your Plate with Colour, des conseils pour une saine alimentation, que nous avons déjà publiés et qui suivent les lignes directrices de Santé Canada.

Nous pensons que c'est le genre de mesures et d'innovations qu'il faut mettre en place, en collaboration avec AINC et les autres détaillants, pour promouvoir une meilleure disponibilité des produits nutritifs dans le Nord.

Merci.

**Le président:** Merci, monsieur McMullen.

Je félicite chacun des témoins pour la cadence et la qualité des exposés.

Nous passons maintenant aux questions des membres du comité. Le premier tour est d'une durée de sept minutes et cela comprend la question et la réponse.

J'avertis les membres du comité que nous avons cinq témoins ici, aujourd'hui. Par conséquent, si vous comptez poser une question à laquelle vous voulez que chacun d'eux réponde, je vous demande de vous contenter d'un préambule assez bref pour laisser suffisamment de temps aux témoins. Ne commencez pas par prendre 70 p. 100 du temps.

Nous sommes certainement ici pour vous écouter aujourd'hui et c'est donc ce que j'avais à vous dire. Bien entendu, ce temps vous appartient et vous pouvez en faire ce que vous voudrez.

Nous allons commencer notre premier tour de questions en accordant sept minutes à M. Bagnell.

**L'hon. Larry Bagnell (Yukon, Lib.):** Merci.

Pour résumer brièvement ce que j'ai entendu, de façon générale, mais pas entièrement, certaines améliorations sont possibles. Toutefois, elles auraient pu être apportées dans le cadre du programme existant et cela n'aurait pas suscité les problèmes que pose le nouveau programme. Je voudrais clarifier certains de ces problèmes que je ne comprends pas.

Monsieur Harper, vous avez dit que le programme existant ne permet pas de faire venir la marchandise de n'importe où. Pouvez-vous m'expliquer comment cela fonctionne?

•(1605)

**M. Kenn Harper:** Je peux seulement parler pour Iqaluit, mais ce que je dis s'applique à toutes les collectivités de la région de Baffin. En théorie, je suppose que vous pouvez faire venir la marchandise de n'importe où du moment que votre fournisseur la transporte par camion jusqu'à Val d'Or, car c'est le seul point d'entrée pour la région de Baffin.

**L'hon. Larry Bagnell:** Y a-t-il quoi que ce soit qui empêche le gouvernement de changer les points d'entrée dans le cadre du programme existant?

**M. Kenn Harper:** Pas à ma connaissance. Des instances ont été faites à ce sujet pendant des années, par un certain nombre de parties prenantes, pas seulement par moi. Dans les années 1980 et 1990, j'ai demandé que le point d'entrée soit changé pour Montréal ou Ottawa. J'ai fini par y renoncer, car je n'ai jamais reçu de réponse positive et personne ne voulait écouter cette suggestion. Toutefois, à ma connaissance, aucune raison n'empêchait de le faire.

**L'hon. Larry Bagnell:** La seule autre amélioration possible concerne la transparence, qui posait un problème dans l'ancien programme. Je ne vois pas exactement comment le nouveau programme améliorera les choses sur ce plan. Le problème aurait pu être réglé dans l'un ou l'autre des programmes.

Mais j'ai une autre question qui concerne les demandes d'indemnisation en cas de mauvais service.

Je ne sais pas, Andy, si vous avez dit cela, mais à l'heure actuelle, quand vous expédiez un produit par l'entremise de Postes Canada et que les bananes sont toutes pourries à leur arrivée, vous n'avez pas le droit de faire une réclamation à Postes Canada. C'est bien cela?

**M. Andy Morrison:** En fait, nous ne pouvons pas demander une indemnisation au transporteur aérien qui est engagé par Postes Canada pour transporter ce produit. Nous expédions...

**L'hon. Larry Bagnell:** Vous payez Postes Canada pour expédier quelque chose. N'engage-t-elle pas sa responsabilité lorsqu'elle expédie de la marchandise à des destinataires au Canada?

**M. Andy Morrison:** On pourrait le supposer, mais ce n'est pas le cas dans le cadre du programme Aliments-poste. Ce n'est pas la même chose que pour le fret aérien traditionnel. Nous demandons un dédommagement quand il y a un problème de qualité, mais nous ne pouvons pas le faire pour le programme Aliments-poste.

**L'hon. Larry Bagnell:** Cette règle du programme existant semble bizarre.

À propos du coût d'expédition, quelqu'un — je ne me souviens pas qui, mais c'était peut-être Eric ou Scott — a dit qu'avec l'ancien système les entreprises étaient au moins sur un pied d'égalité. Postes Canada a le contrat et se charge de toute l'expédition. Je suppose qu'en raison de son énorme pouvoir d'achat, elle obtient un bon tarif.

Un certain nombre d'entre vous ont dit que les petites entreprises auront maintenant de la difficulté parce qu'évidemment elles ne peuvent pas concurrencer un si gros volume. Néanmoins, quoi qu'il en soit, tout le monde aura un volume plus petit à expédier que ce n'était le cas de Postes Canada par le passé.

Par conséquent, comment les tarifs pourraient-ils ne pas être plus élevés pour certains expéditeurs, et même pour tout le monde? Comme quelqu'un l'a dit, les entreprises ne seront plus sur un pied d'égalité. Ce sera chacun pour soi.

**M. Scott Bateman:** C'est peut-être quelqu'un d'autre qui a dit cela.

Tous ces gens sont mes clients. Nous allons négocier avec chacun d'eux un tarif qui nous permettra de continuer à assurer la majeure partie du service.

**L'hon. Larry Bagnell:** Mais normalement, en tant que transporteur aérien, si vous avez une personne qui commande une caisse et une autre qui en commande une centaine à chaque fois, je suppose que vous accordez un tarif un peu moins élevé à cette dernière. C'est normal dans le commerce.

**M. Scott Bateman:** Le principe est le même. Néanmoins, de façon générale, vos gros clients bénéficient d'un rabais au volume, c'est certain.

**L'hon. Larry Bagnell:** Par conséquent, en théorie, vous pouvez gagner plus d'argent; je ne veux pas vous empêcher de gagner plus d'argent. Toutefois, si Postes Canada a cet énorme pouvoir d'achat, je suppose qu'elle va négocier un bon tarif avec vous. Ensuite, tout le monde, même les petits détaillants à qui les gens veulent acheter des produits, peut bénéficier de ce bon tarif parce que cela passe par Postes Canada.

**M. Scott Bateman:** C'était un des avantages du programme, parce que le pouvoir d'achat était regroupé, ce qui permettait à tout le monde de bénéficier d'un tarif uniforme.

**L'hon. Larry Bagnell:** Allez-y, Andy.

**M. Andy Morrison:** J'ajouterais que pour les détaillants du Nord, Aliments-poste n'est pas la seule méthode que nous utilisons pour l'expédition des marchandises. Nous négocions des contrats de fret avec les compagnies aériennes qui desservent l'ensemble de la région du Nord. Nous ne pouvons pas augmenter notre pouvoir d'achat en combinant ce fret avec ce que nous envoyons par Aliments-poste ou nos denrées périssables. Par conséquent, si nous pouvons regrouper nos produits périssables et non périssables qui ne sont pas admissibles et n'ont jamais été admissibles au programme, nous nous attendons à pouvoir négocier des meilleurs tarifs.

Également, dans le cadre du nouveau programme proposé, nous n'aurons plus à payer les frais que Postes Canada prélève par caisse. Tous les frais de tri seront éliminés. Par exemple, nous engageons des entreprises pour trier et étiqueter la marchandise afin que Postes Canada puisse l'inspecter.

Néanmoins, l'autre chose vraiment importante à signaler est que le programme actuel ne place pas tout le monde sur un pied d'égalité. Les tarifs pour les denrées périssables nutritives sont les mêmes dans l'ensemble du Canada, mais pour les produits non périssables, ce qu'on appelle les aliments-poste « B » et les aliments-poste « C », le tarif est de 1 \$ le kilo dans les provinces et de 2,15 \$ le kilo dans les territoires. Par conséquent, nous ne sommes pas sur un pied d'égalité. Le nouveau programme proposé devrait égaliser les choses.

•(1610)

**L'hon. Larry Bagnell:** Peut-être, mais tous les détaillants qui envoient des produits au même endroit sont actuellement sur un pied d'égalité. Dorénavant, ils pourraient avoir 30 tarifs différents. À la dernière réunion de notre comité, un des témoins a dit que pas un seul détaillant n'avait signé dans sa région.

D'autre part, la chaîne d'approvisionnement est raccourcie. Si quelqu'un va en ville, achète une marchandise et se rend chez Postes Canada pour la faire envoyer dans sa collectivité, la chaîne est assez courte. Maintenant, il faudra s'adresser à un détaillant qui est inscrit au programme, le détaillant devra prendre des dispositions pour l'expédition et envoyer la marchandise. Je ne vois pas très bien en quoi ce sera plus rapide ou cela raccourcira la chaîne d'approvisionnement.

**Le président:** Il nous reste environ 20 secondes, si quelqu'un désire répondre à cela.

Allez-y, monsieur Morrison.

**M. Andy Morrison:** Pour le moment, si nous prenons l'exemple d'un produit expédié de Yellowknife vers des régions plus au nord, nous transportons le produit par camion à Yellowknife. Il met 24 heures à arriver à Yellowknife. Le produit reste généralement un jour à Yellowknife jusqu'à ce que le tri soit terminé. Les transporteurs sous contrat avec Postes Canada ont alors 72 heures pour le livrer. Dans bien des cas, il s'écoule donc environ quatre à cinq jours avant que le produit n'arrive à destination. L'élimination de l'intervention de Postes Canada va grandement améliorer les choses. Nous pouvons raccourcir le délai de plusieurs jours et chaque jour compte pour les denrées périssables.

[Français]

**Le président:** Merci, M. Bagnell.

Monsieur Lévesque, vous disposez de sept minutes. Par la suite, ce sera à Mme Crowder.

**M. Yvon Lévesque (Abitibi—Baie-James—Nunavik—Eeyou, BQ):** Merci, monsieur le président.

J'aimerais d'abord établir la base du programme proprement dit. Je vais donc m'adresser soit à M. Bateman soit à M. Thompson.

Premièrement, en tant que transporteur, pouvez-vous assez rapidement m'expliquer comment vous obtenez les contrats de transport subventionnés par Postes Canada? Comment obtenez-vous ces contrats, et pour quelle période?

[Traduction]

**M. Scott Bateman:** Jusqu'ici, la façon dont cela fonctionne est que l'administrateur de Postes Canada adresse une demande de propositions aux transporteurs qui desservent les différentes régions. Cet appel d'offres précise généralement le volume des différents produits à prendre en charge aux différents points d'entrée et tous les transporteurs font une proposition indiquant leur prix unitaire au kilo et soumettent leur proposition de valeur à Postes Canada. Postes Canada reçoit les soumissions et choisit la proposition de valeur la plus avantageuse. Ensuite, vous signez généralement un contrat d'une durée fixe de trois à cinq ans.

[Français]

**M. Yvon Lévesque:** Si je comprends bien, jusqu'à maintenant, chaque année où vous avez obtenu un contrat, vous avez soumissionné et offert le taux de transport par kilo le plus bas parmi l'ensemble des soumissions. Vous pouvez me répondre par oui ou non.

[Traduction]

**M. Scott Bateman:** Je dirais que la proposition de valeur tient compte à la fois du service, de la capacité et du prix.

[Français]

**M. Yvon Lévesque:** Dans le cas qui nous concerne, quels sont les exigences, les devis de Postes Canada? Qu'est-ce que ça comprend, quand on demande des soumissions à plusieurs entreprises? Trois entreprises soumissionnent au moins, je crois. Il existe des devis pour signifier ce que ça comprend et quelles sont les responsabilités du transporteur. Pouvez-vous nous expliquer ce que sont ces exigences?

[Traduction]

**M. Scott Bateman:** En général, comme Andy et les autres y ont fait allusion, je crois, pour répondre à la demande de propositions, nous devons notamment démontrer notre capacité à transporter les produits aliments-poste du lieu d'origine au lieu de destination dans un délai fixé à l'avance. Nous devons également démontrer notre capacité à évaluer nous-mêmes nos résultats par rapport à nos obligations contractuelles et à en faire rapport à Postes Canada chaque mois.

Pour les produits alimentaires périssables, à partir du moment où ils entrent dans notre système, nous avons 48 heures pour les acheminer jusqu'à leur destination finale. Pour les produits non périssables, nous avons 72 heures à partir du moment où ils entrent dans notre système pour les faire parvenir à leur destination finale.

Voilà donc quelles sont les normes de service de base.

•(1615)

[Français]

**M. Yvon Lévesque:** Vous avez un contrat présentement, mais vous n'avez pas la responsabilité de l'ensemble du transport aérien pour le pays. Votre contrat porte sur un territoire spécifique. D'autres compagnies s'occupent du transport ailleurs. Elles doivent respecter les mêmes normes que vous en ce qui a trait aux exigences qu'elles ont chez elles, n'est-ce pas?

[Traduction]

**M. Scott Bateman:** Je ne peux pas dire ce qu'il en est pour les autres contrats. Je peux seulement parler de normes de service dans les marchés que nous desservons. Je ne connais pas les autres régions du pays.

[Français]

**M. Yvon Lévesque:** Pouvez-vous nous dire combien il y a de transporteurs pour les autres régions du Canada, à part vous, bien sûr?

**M. Bill Thompson (vice-président, Opérations commerciales, First Air):** Il y en a une dans le territoire du Labrador, une au Nunavik, une dans le Nord de l'Ontario, une dans les Territoires du Nord-Ouest, dans la région de Norman Wells et une dans le Nord du Manitoba. Il y a peut-être sept ou huit compagnies dans tout le Canada.

**M. Yvon Lévesque:** J'ai entendu M. Morrison, je crois, dire qu'il n'a pas le choix, qu'il ne peut pas commander où il veut. Je veux bien croire que ce n'est pas votre problème puisque vous avez un contrat qui consiste à transporter des aliments d'un point à un autre. Est-ce que c'est exact? Pouvez-vous prendre livraison d'une commande de M. Morrison, par exemple, à Ottawa, et l'apporter à Iqaluit?

[Traduction]

**M. Scott Bateman:** Le programme Aliments-poste existant comporte des lieux de transit précis, des points d'entrée. Nous pouvons seulement recevoir les aliments-poste. Ils doivent être inspectés par l'agent d'inspection de Postes Canada au point d'entrée.

Pour les produits autres que ceux d'Aliments-poste, le fret et le reste, nous acceptons la marchandise de nos clients n'importe où au Canada, mais les produits Aliments-poste doivent passer par ces points d'entrée précis dans le cadre du programme actuel.

[Français]

**M. Yvon Lévesque:** Si je vous ai bien compris, il y a une grande transparence dans les services que vous rendez aux populations, en vertu des contrats qui sont les vôtres. La transparence en ce qui a trait aux services est réellement vérifiée sérieusement.

[Traduction]

**M. Scott Bateman:** Pour que ce soit bien clair, en ce qui concerne le programme Aliments-poste, notre client est l'administrateur actuel. C'est Postes Canada. Postes Canada inspecte la marchandise lorsqu'elle la reçoit et nous acheminons cette marchandise jusqu'à destination où elle est remise à un représentant de Postes Canada ou un représentant du client final. Aux termes de notre contrat, nous n'avons pas de contacts directs avec l'expéditeur. Toutefois, en réalité, étant donné les régions que nous desservons, les clients d'Aliments-poste sont évidemment les mêmes clients que ceux de notre service de fret ou de notre service-passagers. Toutefois, en général, le client d'Aliments-poste est un client de Postes Canada et je suis un fournisseur de Postes Canada dans la chaîne de transport.

[Français]

**Le président:** Merci, monsieur Lévesque.

Madame Crowder, vous avez maintenant la parole et vous disposez de sept minutes.

[Traduction]

**Mme Jean Crowder (Nanaimo—Cowichan, NPD):** Merci, monsieur le président.

Je tiens à remercier les témoins d'être venus aujourd'hui.

Je suis certaine que vous avez tous prêté attention aux témoignages que nous avons reçus lundi. Certaines des préoccupations que vous avez exprimées aujourd'hui l'ont également été par ces témoins en ce qui concerne la mise en œuvre et les consultations. D'autres problèmes ont aussi été abordés... quant au fait qu'on ne sait pas exactement si les consommateurs bénéficieraient entièrement de la subvention tarifaire et il y a eu des questions concernant les mesures de contrôle qui seraient mises en place pour que les consommateurs bénéficient pleinement des subventions.

Je voudrais d'abord poser une question à M. Harper et à M. Pearson.

J'ai examiné les discussions avec les parties prenantes au sujet du rapport Dargo et je ne suis pas sûre que vos deux entreprises aient été consultées officiellement. Je ne vois pas leurs noms sur cette liste. Comme vous jouez un rôle important dans de nombreuses collectivités, comment vous a-t-on consultés au sujet des changements proposés?

Monsieur Pearson.

• (1620)

**M. Eric Pearson:** Un groupe de consultants est venu de l'Ouest. Je me souviens d'avoir parlé à Graeme Dargo, mais il y a eu un groupe de consultants qui est venu de l'Ouest. Ils sont venus à

Kuujuuaq et ils ont discuté avec moi pendant deux ou trois heures pour savoir ce que je pensais du système et des changements qui devraient être apportés. Néanmoins, ma participation directe se limite à cela, à part les discussions que nous avons eues avec les représentants d'AINC depuis plusieurs années.

Je suis comme Kenn; j'ai proposé, pendant des années, de déplacer les points d'entrée des produits alimentaires à Montréal et à Ottawa. Nous avons fait toute une série d'autres recommandations. Nous avons recommandé une importante réduction de tarif pour les denrées périssables, et pas seulement de 80 ¢ le kilo. Le tarif devrait être minimale pour une gamme très limitée de produits.

Nous avons dialogué avec les gens d'Ottawa, mais pas avec Dargo.

**Mme Jean Crowder:** Il semble qu'un changement important et global ait été apporté au programme.

Je voudrais seulement donner à M. Harper l'occasion de répondre.

**M. Kenn Harper:** Arctic Ventures n'a pas été consultée pour la préparation du rapport Dargo. Nous avons été informés de l'existence de ce rapport lorsqu'il a été publié et nous nous sommes alors opposés aux suggestions irréalistes qu'il contenait, par exemple l'idée de comptabiliser la subvention au point de vente pour en informer les membres de la collectivité, et ce genre de choses.

Nous avons approuvé sans réserve la réduction de la liste des produits admissibles. Je suis entièrement d'accord avec M. Pearson pour dire que si la liste était réduite encore plus et si le transport coûtait beaucoup moins cher, ce serait avantageux pour les collectivités. Cela couvre beaucoup de choses. J'ai appris hier que d'après les médias, les gens du Nord se plaignent qu'il n'y ait plus de subvention pour le bacon et la crème. Je peux comprendre pourquoi il n'y a pas de subvention pour le bacon et la crème. Je pense qu'il faudrait une subvention plus importante pour les bananes et le jus d'orange ainsi que le lait et les pommes, par exemple.

Nous avons fait connaître notre opinion après coup en essayant de faire comprendre aux agents d'AINC ce qu'il faudrait faire pour avoir un bon programme. Un des éléments importants, si vous me laissez une seconde de plus, c'est qu'AINC veut que la subvention soit visible. Tout le monde veut des remerciements.

**Mme Jean Crowder:** Je regrette, mais ce n'est pas une bonne raison pour modifier un programme.

**M. Kenn Harper:** Nous nous sommes opposés à la recommandation Dargo qui propose d'imprimer le montant de la subvention sur le ticket de caisse, car si c'est le cas, cela se retrouvera sur le plancher de mon magasin ou dans la poubelle à la sortie. AINC a eu la bonne idée d'opter pour une enseigne qui sera mise au point en collaboration avec tous les détaillants et qui dira... je ne sais pas ce qu'elle dira, mais ce sera peut-être: « Sans subvention, ce carton de lait de deux litres vous aurait coûté *x*. Avec la subvention, il vous coûtera *y*. Merci AINC. »

**Mme Jean Crowder:** Me reste-t-il du temps?

**Le président:** Deux minutes et demie.

**Mme Jean Crowder:** Très bien.

Je voudrais seulement aborder la question de la planification et je voudrais que M. Bateman, M. Pearson et M. Harper répondent très brièvement.

Quiconque connaît un peu le Nord comprendra que dans le Nord, la planification ne se fait pas dans le même contexte que dans le Sud. Il faut tenir compte du transport maritime, des routes d'hiver et d'un certain nombre de facteurs comme l'entreposage. Je me demande simplement comment vous pouvez planifier des changements qui entreront en vigueur le 1<sup>er</sup> avril alors que vous n'avez pratiquement aucune précision au sujet du programme.

Monsieur Bateman, voulez-vous commencer? Cela va également se répercuter sur votre entreprise.

**M. Scott Bateman:** La réponse est simplement qu'il n'est pas possible de planifier. Vous envisagez trois ou quatre scénarios différents et vous avez hâte d'obtenir la bonne réponse. Pour le moment, un énorme volume de marchandises est expédié à partir des points d'entrée dans le cadre de ce programme. Une infrastructure importante a été mise en place. Il y a des chambres froides multizone, des entrepôts, du matériel de manutention et beaucoup de choses de ce genre.

Si l'on change les points d'entrée et si nous devons transporter ce volume de marchandises que ce soit à partir de Montréal, Ottawa, Winnipeg ou Edmonton, pour répondre aux besoins de nos clients, nous devons élargir notre infrastructure. Il est beaucoup plus facile de le faire dans le sud. Les délais de construction ne sont pas aussi longs qu'ils le sont dans le Nord. Compte tenu des exigences dans le Nord sur le plan de l'infrastructure, vous devez planifier pratiquement un an à l'avance.

Alors pouvons-nous faire une planification efficace? Non. Néanmoins, comme toute bonne entreprise qui est gérée de façon à rester en affaires, nous allons n'épargner aucun effort pour pouvoir présenter à la clientèle une proposition attrayante.

Le fait est qu'il est très difficile de planifier. Je veux dire que cela représente un changement considérable qui va causer des perturbations dans le réseau à l'échelle du pays. En ce qui nous concerne, cela requiert un délai de préparation suffisant.

• (1625)

**Le président:** Il ne reste qu'une vingtaine de secondes. Vous pouvez faire une très brève observation, monsieur Harper ou monsieur Pearson.

**M. Eric Pearson:** Très brièvement, je dirais que la date du 1<sup>er</sup> avril ne me tracasse pas étant donné que la majeure partie des marchandises sont des denrées périssables qui arriveront de toute façon. Ce qui m'ennuyait vraiment c'était la date du 3 octobre, car comme vous l'avez mentionné, cela nous laissait trois ou quatre mois et vous ne pouvez pas faire grand-chose dans le Nord en l'espace de trois ou quatre mois.

Désolé, Kenn, allez-y.

**Le président:** Très bien.

**M. Kenn Harper:** La date du 1<sup>er</sup> avril ne me tracasse pas non plus, mais mes problèmes ne sont pas les mêmes que ceux de Scott. Il doit livrer la marchandise alors que je dois la recevoir. Je peux la recevoir et la vendre. Je ne sais pas encore à combien se chiffrera la subvention. Il y a beaucoup de choses que je ne sais pas, mais je vais pouvoir le faire.

**M. Scott Bateman:** Je viens de dépenser 20 millions de dollars pour deux avions qui me permettront d'augmenter ma capacité et de réduire les coûts. Aurai-je besoin de ces appareils la semaine prochaine?

**Le président:** Désolé, monsieur Bateman, il ne reste plus de temps. Merci beaucoup.

Merci, madame Crowder.

Nous passons à M. Payne pour sept minutes.

**M. LaVar Payne (Medicine Hat, PCC):** Merci, monsieur le président.

Tout d'abord, si je n'utilise pas tout mon temps, je voudrais le partager avec Mme Glover.

L'autre jour, j'avais des questions à poser au sujet de la concurrence entre les compagnies aériennes. Dans cette même veine, je me demande s'il est possible de proposer une motion pour que nous ajoutions un autre ou plusieurs autres transporteurs aériens, dont Canadian North, à la liste de nos témoins pour l'étude de ce sujet très important qu'est Nutrition Nord Canada. Ce me semble très souhaitable.

En même temps, si vous le permettez, monsieur le président, je suggère aussi que nous invitions à témoigner la ministre de la Santé, Mme Aglukkaq, qui est originaire du Nord, qui sait certainement ce que c'est de vivre dans le Nord et qui a, sans aucun doute, une forte influence sur le plan de la santé.

Si j'ai bien compris, monsieur le président, les fonctionnaires du ministère viendront le 15 novembre, et ce serait peut-être le bon moment pour faire également comparaître la ministre.

Si ma motion est recevable, monsieur le président, voilà ce que je suggère.

**Le président:** Êtes-vous d'accord pour examiner la motion? Elle ne nécessite certainement pas de préavis. C'est en rapport avec notre sujet.

(La motion est adoptée.)

**Le président:** C'est d'accord? Très bien

**M. LaVar Payne:** Merci, monsieur le président.

**Le président:** Merci, monsieur Payne. Allez-y.

**M. LaVar Payne:** D'accord.

Nutrition Nord est certainement un bon moyen de commencer à voir comment nous pouvons offrir une meilleure nutrition à la population du Nord. À mon avis, c'est la meilleure façon d'aborder tout le processus que nous examinons et ce qu'AINC a proposé.

Monsieur Morrison et monsieur McMullen, avez-vous été consultés au sujet de tout ce processus? Si vous avez été consultés, pouvez-vous nous fournir quelques précisions à propos des consultations, de certaines des recommandations que vous pourrez appliquer et des autres suggestions que vous avez à formuler pour le programme?

**M. Andy Morrison:** Nous avons été consultés d'un bout à l'autre du processus ainsi qu'au départ. Quand M. Dargo a fait son examen, un comité ministériel a examiné le programme en même temps.

À la suite du rapport initial de M. Dargo, nous avons adressé des recommandations au ministère. Comme M. Harper, nous estimions que la solution suggérée par M. Dargo au niveau du détaillant n'était pas souhaitable et que nous ne pouvions pas l'appliquer. Nous avons donc fait d'autres suggestions pour la mise en oeuvre du programme.

Les détaillants qui sont regroupés — les coopératives indépendantes des Territoires du Nord-Ouest et du Nunavut qui ont une fédération de service, les coopératives du nord du Québec qui sont affiliées à la Fédération des coopératives du Nouveau-Québec et la North West Company — se sont réunis et ont examiné la recommandation du rapport Dargo. Nous avons présenté notre évaluation du rapport et nos recommandations quant aux changements qui pourraient être apportés au programme.

Certaines des observations que nous avons faites au sujet de l'évaluation initiale de M. Dargo étaient incluses dans le rapport. Certains des témoins qui sont présents ici aujourd'hui ont certainement fait les mêmes recommandations que nous.

Nous avons donc été consultés tout au long du processus. Certaines de nos suggestions ont été incluses dans les recommandations finales pour le programme Nutrition Nord tandis que d'autres ne l'ont pas été, mais je dois dire que nous avons eu l'occasion de donner notre opinion.

Tout est-il parfait, exactement comme nous le souhaiterions? Non. C'est toutefois un énorme pas en avant et nous sommes déterminés à assurer le bon fonctionnement du programme.

• (1630)

**Le président:** Monsieur McMullen, allez-y.

**M. Michael McMullen:** Merci.

Comme l'a dit Andy, nous avons été consultés tout au long du processus et nous avons fait quelques recommandations à AINC en tant qu'alliance des détaillants du Nord. M. Kennedy les a peut-être communiquées au comité à l'occasion de la dernière réunion. Dans le cas contraire, nous allons certainement vous en faire part.

Plus précisément, voulez-vous savoir si nous avons été consultés au sujet des aliments, de la liste des produits nutritifs?

**M. LaVar Payne:** Oui, ou sur tout autre aspect. Bien entendu, vous avez participé au processus dans le cadre des consultations et j'aimerais donc connaître certaines des suggestions que vous avez formulées et l'accueil qui leur a été réservé.

**M. Michael McMullen:** Cela correspond à ce qu'ont dit M. Harper et M. Pearson. Comme AINC travaillait avec Santé Canada pour établir la liste définitive, ce n'était pas à nous de faire les suggestions définitives. Il s'agit d'un programme fondé sur la nutrition. En tout cas, comme l'ont dit M. Harper et M. Pearson, nous avons recommandé de limiter la liste et de faire de gros efforts pour les produits qui comptent le plus. Tel était le fruit de nos réflexions collectives. Cela correspond à ce que vous faites dans un modèle purement commercial. Ce sont les produits les plus importants pour vos clients que vous essayez de rendre les plus accessibles. Telle était la teneur de nos recommandations.

Nous employons une diététicienne à temps plein et nous suivons ses conseils pour faire nos suggestions, mais étant donné que Santé Canada collabore avec AINC, il vaut mieux laisser les experts établir la liste définitive. Je crois toutefois que les quatre détaillants seront d'accord pour dire qu'il faut beaucoup insister sur les produits qui comptent vraiment dans le Nord et accorder les subventions en conséquence.

**M. LaVar Payne:** Il s'agit certainement des denrées périssables.

**M. Michael McMullen:** Oui, monsieur.

**M. LaVar Payne:** Très bien.

Nous avons entendu dire que certains produits non périssables figuraient sur la liste. À mon avis, ils n'ont pas leur place dans un programme qui cherche à faire en sorte que la population du Nord ait la meilleure nutrition possible. Nous allons donc trouver un moyen différent de faire parvenir les produits non périssables à la population du Nord grâce au transport maritime, aux routes d'hiver ou aux autres modes de transport qui peuvent être les plus économiques pour ces populations. C'est également un élément important à considérer.

**Le président:** Merci, monsieur Payne.

**M. LaVar Payne:** Ai-je...?

**Le président:** Oui, vous avez épuisé votre temps.

**M. LaVar Payne:** Désolé, je ne m'en n'étais pas rendu compte. Merci.

**Le président:** Merci beaucoup, monsieur Payne.

Nous allons maintenant commencer des tours de cinq minutes.

Ce sera d'abord M. Russell, qui sera suivi de M. Dreeschen, et ainsi de suite.

Allez-y, monsieur Russell.

**M. Todd Russell (Labrador, Lib.):** Merci, monsieur le président.

Bon après-midi à chacun d'entre vous.

Il semble y avoir un peu de tension entre les petits indépendants, qui n'ont pas la même opinion de ce programme Nutrition Nord et les grands détaillants, c'est-à-dire North West Company et Arctic Co-operatives.

Quelqu'un peut-il garantir aux clients qu'ils paieront moins cher les denrées périssables lorsque ce programme sera en vigueur? Pouvez-vous m'affirmer que vous serez en mesure de livrer ces produits à un coût inférieur à vos clients pendant toute la durée du programme? Vous devez connaître votre tarif d'expédition, votre capacité d'entreposage, et tout cela.

Quelqu'un peut-il garantir que le client va obtenir un meilleur prix?

• (1635)

**Le président:** Je pense que je vois tous nos détaillants lever la main.

Si chacun d'entre vous désire répondre, allez-y.

**M. Michael McMullen:** Je vais répondre dans le contexte actuel, monsieur Russell.

Nous ignorons quels seront les tarifs. Ils vont varier d'une collectivité à l'autre et il y a deux niveaux de subvention. Aucun de nous ne connaît encore les modalités exactes du programme. Si vous voulez une garantie lorsque ce sera annoncé, je pense qu'à ce moment-là, tous les détaillants et les compagnies aériennes pourront vous dire ce qu'il en est. Tant que ce n'est pas annoncé, ce n'est pas définitif.

North West Company pense-t-elle pouvoir réduire ses prix? Oui. Le pourcentage reste à déterminer. Lorsque nous connaissons les tarifs, nous pourrions vous donner une réponse moins incertaine.

**M. Todd Russell:** Très bien.

Quelqu'un d'autre peut-il nous donner cette garantie?

**M. Kenn Harper:** Je ne peux pas vous donner cette garantie, pour les mêmes raisons que M. McMullen, car je ne connais pas le tarif.

AINC va annoncer, un jour ou l'autre, une subvention pour la collectivité où je me trouve et un taux différent pour chacune des autres collectivités. Ce sera établi collectivité par collectivité et je ne connais pas le taux.

Mon tarif de transport sera différent du sien. Si j'étais le plus gros client, je m'attendrais à ce que mon tarif de transport soit différent. Mais quelle sera la différence? Je l'ignore. Je ne le saurai peut-être jamais.

Je ne sais donc pas quel prix paiera le consommateur.

**M. Todd Russell:** Je ne peux malheureusement pas donner à tout le monde l'occasion de répondre, mais je voudrais poser une ou deux questions.

Quelqu'un peut-il garantir que le prix des articles non périssables qui sont éliminés de la liste des produits subventionnés ne va pas augmenter et que la réduction de la subvention pour une certaine quantité d'articles ne va pas augmenter graduellement le prix des autres produits? Vous devez compenser la perte de recettes d'une façon ou d'une autre.

Est-ce le prix des produits non-périssables qui va sans doute augmenter?

**M. Eric Pearson:** Le prix des produits non périssables a augmenté. Le 3 octobre, pour toutes les marchandises non périssables qui ont été radiées de la liste, le taux est passé de 1 \$ le kilo, ou 2,15 \$, au Nunavut, au tarif de base du fret aérien, qui est de 3 \$ et quelque jusqu'à Kuujuaq, 10—\$ et quelque jusqu'à Salluit et 12 \$ et quelque jusqu'à Pond Inlet.

**M. Todd Russell:** Je sais que tout cela tourne autour des aliments nutritifs, mais croyez-moi, nous n'allons pas tous nous nourrir exclusivement de bananes et d'oranges; nous allons acheter d'autres denrées.

Si le prix de certains produits non périssables augmente, le pouvoir d'achat du client va diminuer. Si son pouvoir d'achat diminue et que vous ne pouvez pas garantir que le prix des denrées périssables sera moins élevé, en quoi cela avantagera-t-il le client?

Mon pouvoir d'achat a diminué. Je ne sais pas si le prix de mes denrées périssables va baisser; il est certain qu'il va augmenter pour les produits non périssables qui sont éliminés de la liste. Le transporteur pourrait avoir à assumer des coûts d'infrastructure et cela pourrait se répercuter sur son tarif pour le fret aérien.

J'essaie seulement de voir quel avantage je vais en tirer en tant que client. Je pourrais finalement avoir à payer plus cher pour une orange.

**M. Eric Pearson:** Vous serez perdant dès le départ, car bien des gens du Nord ont un revenu fixe. Comme vous l'avez fort justement mentionné, si vous avez 100 \$ et que vous allez à l'épicerie, c'est très bien d'acheter des bananes et du lait pour pas cher, mais si vous devez payer trois fois plus cher une boîte de petits pois, déboursier 1 \$ de plus pour le papier toilette et si vous avez à la maison un bébé qui a besoin de couches qui vous coûteront 5 \$ de plus la boîte... C'est là que le pouvoir d'achat intervient et c'est ce que j'ai reproché au délai du 3 octobre.

•(1640)

**Le président:** Merci beaucoup, monsieur Russell.

Nous passons à M. Dreeshen. Il sera suivi de M. Lévesque.

Allez-y, monsieur Dreeshen.

**M. Earl Dreeshen (Red Deer, PCC):** Merci beaucoup, monsieur le président.

Je remercie vos témoins.

Monsieur Morrison et monsieur McMullen, pour faire suite à la question de Todd, le prix de vos produits non périssables a-t-il augmenté le 3 octobre?

**M. Andy Morrison:** Les produits non périssables que nous pouvions expédier dans le cadre de ce que nous appelons Aliments-poste B et C ont été éliminés de la liste, en effet.

Nous avons été avertis comme tout le monde le 21 mai, quand l'annonce officielle a été faite. Nous avons immédiatement entrepris de modifier nos commandes de réapprovisionnement afin de faire venir une plus grande quantité de produits. Le délai nous inquiétait beaucoup. Il était très court. Les livraisons par transport maritime viennent tout juste de prendre fin.

Nous croyons avoir satisfait à toutes les exigences, mais nous ne saurons pas ce qu'il en est avant plusieurs mois, et cela dépendra de nos ventes et du niveau de nos stocks.

**M. Michael McMullen:** Par exemple, comme nous avons eu un préavis suffisant, nous avons expédié davantage d'eau embouteillée par bateau afin d'éviter une hausse de prix. De plus, comme l'eau embouteillée va devenir un sujet de mécontentement dans certaines collectivités parce que son prix augmentera quand nous aurons épuisé le stock acheminé par bateau, nous avons investi dans un plus grand nombre de machines Dyna-Pro, qui sont des dispositifs de filtration de l'eau. Je crois donc que tous les détaillants essayer d'atténuer les hausses de coût pour ce produit.

AINC et Santé Canada partent du principe que les gens ne mangent pas les citrouilles. Leur prix a donc augmenté de façon spectaculaire le 3 octobre, parce qu'il s'agit d'une denrée périssable et que vous pouvez seulement l'expédier pendant la saison. Ce prix a donc augmenté.

Comme la plupart des détaillants, si le délai de péremption le permettait, nous avons expédié un produit comme le bacon de façon à ce qu'il arrive avant le 3 octobre afin que nous puissions le maintenir au même prix le plus longtemps possible afin d'atténuer le coup pour nos clients.

**M. Earl Dreeshen:** Pour ce qui est des citrouilles, je suppose qu'elles sont visées en raison de leur valeur autre que nutritive.

**M. Michael McMullen:** Je crois que ce n'est pas seulement la valeur non nutritive. Je ne peux pas me prononcer sur la valeur nutritive des citrouilles. Suite à leurs recherches, AINC et Santé Canada ont jugé que ce n'était pas une denrée que la plupart des gens consommaient. Encore une fois, il serait plus avantageux de subventionner les légumes verts et les denrées comme les baies, etc.

**M. Earl Dreeshen:** Monsieur Morrison, j'ai trouvé également intéressant votre exposé initial dans lequel vous avez parlé des jours de dépôt, des points d'entrée et des demandes d'indemnisation. Plus tard, il a été question des problèmes que les gens avaient avec Postes Canada et le processus d'inspection. Tout cela semble causer des retards dans le système.

La première chose qui m'est venue à l'esprit est que si vous ne pouvez pas tenir quelqu'un responsable de l'état dans lequel les denrées arrivent dans vos magasins, à quoi sert vraiment l'inspection qui a lieu au départ et qui ralentit seulement le processus? J'aimerais que vous nous parliez de certaines des difficultés que vous avez constatées à l'égard des jours de dépôt, des points d'entrée et des réclamations, monsieur.

**M. Andy Morrison:** Dans notre chaîne d'approvisionnement, nous centrons notre attention sur le temps et la température, surtout pour les denrées périssables. Plus il faut de temps pour qu'un produit quitte le centre de distribution et soit présenté sur l'étagère du détaillant, moins de temps il reste au consommateur pour utiliser ce produit et plus la vie de ce produit est courte. Dans le cadre du programme existant, étant donné que la durée de conservation du produit que nous avons acheté était grandement réduite à cause de la prolongation du cycle de distribution, nous avons plus de gaspillage. L'augmentation du gaspillage augmente le prix du produit.

Si l'on réduit, ne serait-ce que d'un jour, le cycle de distribution, nous pouvons présenter le produit sur l'étagère un jour de plus et le consommateur peut garder sa laitue un jour de plus dans son réfrigérateur avant qu'elle ne se gâte. Nous pensons que ce sera à l'avantage du consommateur. Cela va réduire les pertes des détaillants et nous croyons que cela augmentera la consommation d'aliments sains et nutritifs.

• (1645)

**M. Earl Dreeshen:** Je suppose qu'il faut également tenir compte du coût d'expédition du produit gâté et de ce gaspillage. Vous aurez toujours une certaine quantité de pertes, ce qui complique certainement encore les choses.

**Le président:** Merci beaucoup, monsieur Dreeshen.

[Français]

Monsieur Lévesque, vous avez encore cinq minutes.

Ensuite, ce sera au tour de Mme Glover.

**M. Yvon Lévesque:** Merci, monsieur le président.

Je reviens à M. Bateman et à M. Thompson.

Actuellement, vous avez des portes d'entrée. Vos soumissions sur le transport sont requises à partir de ces portes d'entrée. Je ne sais pas si, d'un territoire à l'autre, les prix sont différents, mais il faut dire que tout part des portes d'entrée.

Le nouveau programme, Nutrition Nord Canada, ne prévoit plus de portes d'entrée. Si un détaillant décide que, demain matin, au lieu de partir de Val-d'Or — ou de LG-2, mais je crois que vous n'y faites pas affaire —, vous partirez d'Ottawa, le prix de base que vous demandez pour le transport devient-il la différence de prix que cela pourrait occasionner de partir d'Ottawa plutôt que de Val-d'Or?

Sur le prix de base, quelle serait la différence, au kilo par exemple? Donnez-moi une idée.

[Traduction]

**M. Scott Bateman:** La situation serait certainement différente si les produits Aliments-poste étaient expédiés à partir d'Ottawa ou Montréal plutôt que Val d'Or. Nous avons de gros appareils qui partent d'Ottawa et qui arrivent à Val d'Or 45 minutes plus tard. Cela coûte cher compte tenu des droits d'atterrissage, du coût de vie des appareils, des coûts d'exploitation et tout le reste.

Il est plus économique d'avoir un point de transit... si l'avion est chargé à Ottawa ou Montréal plutôt qu'à Val d'Or. Vous éliminez tous les coûts que représente cet arrêt, ainsi que tous les coûts de camionnage entre le fournisseur et ce point d'entrée. Cela entraînerait une économie.

[Français]

**M. Yvon Lévesque:** Vous auriez à faire une addition, par rapport à la distance.

Disons qu'on parte d'Ottawa et qu'on aille directement jusqu'à Kuujuaq, par exemple, ou de Val-d'Or jusqu'à Kuujuaq.

[Traduction]

**M. Scott Bateman:** La différence dans la durée du transport d'Ottawa à Kuujuaq ou de Val d'Or à Kuujuaq est minuscule. Les coûts engendrés par Val d'Or sont le coût de vie des appareils, les coûts d'exploitation pour faire atterrir et voler un gros appareil pendant 45 minutes. Le coût d'exploitation de ces avions se base sur au moins trois heures par cycle, par vol, si bien que vos coûts augmentent de façon exponentielle. Il y a aussi les droits d'atterrissage. Pour faire atterrir l'avion à Val d'Or, nous devons

débours des milliers de dollars supplémentaires chaque jour, plus de 1 000 \$, plus de 5 000 \$.

[Français]

**M. Yvon Lévesque:** Vous soumettez des prix pour l'ensemble de la distribution dans le Nord. Vous procédez selon le volume. Pour votre administration, le volume a de l'importance.

Si vous avez un volume moindre, pouvez-vous utiliser les mêmes avions aux mêmes prix que vous demandez actuellement?

[Traduction]

**M. Scott Bateman:** C'est une excellente question.

Bien entendu, nos prix se basent sur le volume et le type d'appareil utilisé pour transporter ce volume de la façon la plus rentable. Dans le cadre du programme actuel, nous utilisons un très gros appareil qui permet de transporter 100 000 livres par vol pour à peu près le même coût de carburant que pour transporter 50 000 livres par vol.

Par conséquent, l'appareil est, bien entendu, choisi en fonction du volume. Si le volume est moindre, nous utiliserons sans aucun doute un appareil plus petit.

[Français]

**M. Yvon Lévesque:** Croyez-vous, comme il a été mentionné un peu plus tôt, qu'il y aurait une augmentation de la visibilité en ce qui a trait au programme Nutrition Nord Canada, par rapport à ce que c'est actuellement avec le programme Aliments-poste?

[Traduction]

**M. Scott Bateman:** Je dirais que s'il recherche la visibilité, le ministère peut l'obtenir de la même façon dans le cadre des deux programmes. La subvention peut être affichée dans des enseignes, à la caisse et dans la publicité dans un cas comme dans l'autre. La visibilité est donc là.

• (1650)

[Français]

**M. Yvon Lévesque:** Monsieur Harper, vous avez mentionné qu'il y aurait des coûts additionnels.

Dans le Nord ou dans le Sud, les frais relatifs à l'administration d'un commerce se retrouvent dans le coût du produit. Vous avez un coût de produit et, ensuite, vous rabattez la subvention de ce coût.

**Le président:** Seulement une réponse brève, merci.

[Traduction]

**M. Kenn Harper:** Nous aurons les mêmes coûts pour nos produits, ou du moins des coûts similaires. Nous ignorons quels seront nos coûts de fret aérien, car nous ne savons pas à combien se chiffrera la subvention. Nous aurons davantage de frais d'administration, car nous devons présenter notre demande de paiement une fois par mois.

[Français]

**Le président:** Merci.

Madame Glover, vous disposez de cinq minutes.

**Mme Shelly Glover (Saint-Boniface, PCC):** Merci, monsieur le président.

Bienvenue à tous les témoins.

[Traduction]

Bienvenue au comité.

Je dois seulement faire une ou deux mises au point afin de n'induire personne en erreur et de m'assurer que tout le monde comprend le programme. Je vous demande donc votre indulgence.

D'abord et avant tout, Nutrition Nord Canada a vu le jour suite non seulement au rapport Dargo, mais à un certain nombre de rapports, un certain nombre de plaintes d'abus comme l'a souligné M. Harper, parce qu'on expédiait des pièces de Ski-Doo, des pneus et ce genre de choses. À la suite de tout cela, un processus d'engagement a été entamé.

Monsieur Harper, je remarque ici que les fonctionnaires d'AINC ont rencontré votre gérant, John Bens et le cogérant, Wayne Miley, le 22 mai 2009 et qu'AINC vous a invité à venir ici à Ottawa. Ensuite, le 14 octobre 2009, les fonctionnaires d'AINC vous ont fait venir à Ottawa pour que vous puissiez participer à un atelier et parler de l'évaluation du risque. Ensuite, le 19 janvier 2010, le sous-ministre adjoint d'AINC vous a de nouveau invité à donner votre opinion à ce sujet.

Je désire seulement vous rappeler que si toutes ces personnes vous ont consulté, c'est parce que nous essayons de faire les choses comme il faut. Nous essayons de trouver la meilleure solution possible. Par conséquent, le simple fait que M. Dargo ne vous ait pas parlé ne veut pas dire que vous n'avez pas été consulté.

Je désire rappeler à M. Pearson qu'il a également été consulté le 17 juin 2009 et que nous avons déjà parlé des raisons pour lesquelles nous envisagions ce changement. Le fait est que le transport aérien coûte beaucoup plus cher que le transport maritime ou le transport par route d'hiver. C'est le noeud du problème.

Par-dessus le marché, lorsque nous subventionnons le transport avec l'argent des contribuables et que nous constatons des abus comme pour les pièces de Ski-Doo, les pneus, des produits non périssables qui n'ont pas de valeur nutritive pour la population du Nord qui souffre de problèmes de santé, le gouvernement a la responsabilité d'agir. C'est ce que nous essayons de faire. Nous voulons agir de façon raisonnable pour améliorer la situation de la population du Nord qui a souffert.

Nous avons abordé la question des denrées périssables par opposition aux produits non périssables. Le but visé est de transporter une denrée périssable comme une banane d'Amérique du Sud, du point A directement jusqu'à la population du Nord. Nous éliminons les points d'entrée. Nous n'allons plus transporter la banane d'Amérique du Sud jusqu'à Winnipeg pour ensuite la transporter par camion de Winnipeg jusqu'au point d'entrée où elle doit de nouveau prendre l'avion, car cela dure plusieurs jours, comme l'a dit M. Morrison.

Nous devons trouver un moyen d'acheminer ces produits alimentaires périssables et nutritifs jusqu'aux habitants du Nord et nous devons transporter les produits non périssables par bateau ou par route d'hiver. Tel est le but de ce programme.

Voici maintenant ma question, monsieur Morrison. Comment acheminez-vous les produits non périssables et les articles non alimentaires jusqu'aux habitants du Nord? Le faites-vous par avion, par bateau ou par route d'hiver?

**M. Andy Morrison:** Nous utilisons toutes ces méthodes. Le transport par mer et par route d'hiver sont nos principaux moyens de transport. Mais nous utilisons aussi l'avion. Étant donné le coût de l'avion, nous essayons certainement de réduire la quantité de produits non périssables transportés par avion.

La date qui figure sur le produit pose de sérieuses difficultés pour l'industrie alimentaire et c'est pourquoi nous expédions par bateau le

maximum de produits dont le délai d'utilisation est le plus long. C'est seulement après l'avoir fait que nous commençons à expédier par avion les produits qui ont une date de péremption.

• (1655)

**Mme Shelly Glover:** Si vous deviez transporter par avion tous les produits non périssables que vous envoyez par bateau ou par route d'hiver, vous devriez augmenter les prix pour vos clients, n'est-ce pas?

Deuxièmement, quand vous expédiez la marchandise par mer ou par route d'hiver, vous pouvez offrir un meilleur prix à vos consommateurs, n'est-ce pas?

**M. Andy Morrison:** Le coût du transport aérien est plus élevé et le coût du transport maritime ou par route d'hiver est plus bas. La différence entre les deux, entre le bateau et l'avion, se situe au niveau du financement du stock, de l'assurance, des installations et de la manutention du produit.

Dans l'ensemble, le coût du transport maritime est moins élevé, mais si vous incluez tous les autres coûts, tels que les services publics—l'électricité coûte extrêmement cher dans le Nord—le coût reste plus bas, mais l'écart se rétrécit énormément.

**Mme Shelly Glover:** Ai-je déjà terminé? J'ai bien aimé cet échange.

[Français]

**Le président:** Merci, madame Glover.

Madame Crowder, c'est maintenant à vous.

Ensuite, ce sera au tour de M. Weston.

[Traduction]

**Mme Jean Crowder:** Monsieur le président, j'ai seulement une brève observation à formuler au sujet de ce qu'a dit Mme Glover.

Tout le monde reconnaît, je pense, qu'il fallait modifier le programme. Je n'ai entendu personne dire qu'il fallait garder l'ancien programme tel quel. Nous avons la responsabilité de veiller à ce que tout nouveau programme n'ait pas de conséquences imprévues et c'est donc, je crois, une des raisons pour lesquelles nous nous penchons sur ce sujet.

Je voulais dire aussi qu'on parle beaucoup des routes d'hiver, mais qu'il y a bien des endroits où il n'y a jamais eu de routes d'hiver et que lorsque vous parlez du transport maritime, ce ne sera pas très utile pour expédier des bananes. Selon le rapport Dargo, je crois que 58 p. 100 de ce programme est utilisé par le Nunavut où il n'y a pas beaucoup de routes d'hiver.

Je vais m'adresser de nouveau à M. Bateman. J'ai manqué de temps, la dernière fois, lorsque nous parlions des coûts d'infrastructure et des investissements à long terme que vous alliez devoir faire. Peut-être pourriez-vous compléter votre réponse.

D'autre part, suite aux changements concernant les points d'entrée et les points de transit, je me demande si l'accès aux vols ne risque pas de diminuer dans certaines des collectivités qui sont actuellement des points de transit, car elles auront perdu leur utilité. Je me demande si ce n'est pas une possibilité.

**M. Scott Bateman:** Je ne suis pas sûr de bien comprendre votre question. Les points de transit sont définis comme les points d'entrée actuels dans notre réseau de l'est...

**Mme Jean Crowder:** Mais vous n'en aurez plus besoin dans le cadre de ce nouveau programme.

**M. Scott Bateman:** Nous n'avons pas à utiliser ces points de transit. Nous accepterons les produits admissibles dans n'importe quel de nos établissements pour les acheminer...

**Mme Jean Crowder:** Mais pour le moment, ces points existent.

**M. Scott Bateman:** Oui. Sur notre réseau, il s'agit de Val d'Or, de Winnipeg et de Yellowknife.

**Mme Jean Crowder:** Ma question est donc la suivante. Comme le nouveau programme ne prévoit plus ces points d'entrée, cela risque-t-il de réduire le nombre de vols à destination d'endroits comme Val d'Or vu que ce ne sont plus des points d'entrée?

**M. Scott Bateman:** Si nos clients veulent nous confier des produits admissibles à Val d'Or, nous essayerons de faire passer l'avion le plus gros et le plus économique en carburant par Val d'Or.

Comme je l'ai dit, ce sont mes clients qui déterminent la chaîne de transport.

**Mme Jean Crowder:** Oui, mais si les détaillants n'ont plus besoin de faire entrer la marchandise par Val d'Or, il pourrait y avoir moins de vols passant par Val d'Or et les autres points de transit si les détaillants n'en ont plus besoin.

**M. Scott Bateman:** Bien entendu. Les décisions des détaillants détermineront les endroits où nous recevrons le fret.

**Mme Jean Crowder:** Très bien.

Une des autres raisons invoquées pour modifier ce programme est la concurrence. Au cours des témoignages que nous avons reçus lundi, on a notamment demandé à certains des autres organismes qui étaient présents ce qui les empêcherait de s'adresser à un autre transporteur aérien s'ils n'aimaient pas les tarifs proposés. Bien entendu, en réalité, de nombreuses collectivités sont seulement desservies par une compagnie aérienne et il n'y a donc pas de concurrence, mais c'est aussi vrai pour les détaillants. Certains d'entre nous qui ont vécu dans des petites localités du Nord ont parfois vu arriver des grands détaillants qui ont écrasé les petits commerces, les obligeant à fermer leurs portes. Ensuite, nous nous retrouvons avec un seul détaillant qui peut demander n'importe quel prix.

Envisagez-vous cette possibilité, monsieur Harper?

• (1700)

**M. Kenn Harper:** Je n'ai pas l'intention de me faire écraser. J'ai l'intention de survivre.

**Mme Jean Crowder:** Bien.

**M. Kenn Harper:** Les détaillants peuvent faire payer n'importe quel prix, sauf dans le cadre du programme Aliments-poste, car les fonctionnaires d'AINC nous surveillent constamment. Ils sont toujours dans nos magasins en train de vérifier les prix, de s'assurer que le système fonctionne bien et que le prix des produits qui bénéficient d'une subvention au transport ne soit pas trop élevé. Je n'ai pas entendu parler depuis longtemps de détaillants qui se sont fait taper sur les doigts pour avoir exigé des prix trop élevés. Nous sommes soumis à une surveillance.

Comme pour tout le reste, les pièces de Ski-Doo, les Pampers, vous pouvez exiger n'importe quel prix, mais pas plus que le consommateur n'acceptera de payer. À Iqaluit, nous avons certainement de la concurrence. Il y a une certaine concurrence dans la plupart des collectivités.

**M. Scott Bateman:** Pourrais-je apporter une précision?

**Le président:** D'accord, mais très brièvement et la réponse devra être brève.

**M. Scott Bateman:** Vous avez mentionné qu'il n'y a qu'un seul transporteur dans la plupart des collectivités. Nous avons une concurrence directe dans 98 p. 100 des collectivités que nous desservons, à l'exception de High Arctic, Resolute Bay, Nanisivik et la collectivité de Kimmirut dans le sud de Baffin. Nous avons une concurrence directe dans 16 des 19 collectivités que nous desservons.

**Le président:** Merci.

Nous passons à M. Weston et ensuite, ce sera de nouveau le tour de M. Russell.

[Français]

**M. John Weston (West Vancouver—Sunshine Coast—Sea to Sky Country, PCC):** Merci, monsieur le président.

Merci également à nos invités.

Il serait très facile de rater le fait que l'histoire que nous entendons aujourd'hui est une histoire uniquement canadienne, une histoire de courage liée au travail dans le Nord de notre grand pays, une histoire d'entrepreneurs. Je vous admire pour votre courage de faire des affaires dans des circonstances aussi difficiles. Il s'agit d'une histoire de comptabilité et une histoire de santé.

Quand je dis « comptabilité », je pense à quelque chose qu'a dit mon collègue M. Bagnell, soit que les dépenses du programme Aliments-poste s'élevaient à 66 millions de dollars. Cependant, j'ai su que les dépenses étaient de beaucoup moindres. Si vous le voulez, je pourrai vous en fournir la preuve.

Si nous reconnaissons que les buts du nouveau programme sont d'améliorer la santé et la comptabilité relativement aux consommateurs dans le Nord, qu'y a-t-il dans ce nouveau programme qui s'aligne sur ces deux buts?

Monsieur Bateman, voulez-vous commencer?

[Traduction]

**M. Scott Bateman:** Je maintiens ce que j'ai dit au départ. J'estime que les choses sont difficiles à quantifier pour le moment étant donné que nous n'avons rien de concret pour mesurer l'effet de ces changements. Quels étaient les coûts et les problèmes que les modifications à ce programme cherchent à régler? Qu'avons-nous accompli avec ces changements? Sur quels plans avons-nous rempli les conditions qui justifiaient ces changements? Où avons-nous quantifié toutes les recommandations incluses dans les deux grands rapports? Comment pouvons-nous établir ce que nous avons accompli grâce au nouveau programme?

Nous ne pouvons pas quantifier ce qui n'allait pas dans l'ancien programme. Nous disons qu'il ne prévoyait pas de processus de demande d'indemnisation. Nous parlons des retards dans la chaîne de transport. Où est la preuve concrète que ces nouveaux changements, ce nouveau programme, règlent... et quels en sont les avantages quantifiables?

**M. John Weston:** Très bien. Cela vous pose des problèmes.

**M. Scott Bateman:** C'est très difficile.

**M. John Weston:** Monsieur Morrison, pouvez-vous citer quelques améliorations qui permettront d'atteindre nos objectifs de rentabilité sur le plan de la santé?

•(1705)

**M. Andy Morrison:** En ce qui concerne la responsabilisation et l'amélioration de la chaîne de distribution, l'élimination d'une journée dans le cycle de distribution va certainement améliorer la qualité du produit que nous pourrions offrir aux consommateurs. Le fait que le nouveau programme a éliminé un grand nombre de produits non périssables... le coût de l'ancien programme et du nouveau est à peu près le même soit de l'ordre de 60 millions de dollars.

Si les produits non périssables ont été éliminés du programme et si ce montant d'argent est disponible pour les denrées périssables, n'est-il pas raisonnable de supposer qu'on pourra accorder plus de subventions pour les denrées périssables?

Si c'est le cas, si l'objectif est de fournir des aliments plus sains, on disposera de 60 millions de dollars pour moins de produits et le nombre de collectivités va également légèrement diminuer.

**M. John Weston:** Mais ce sont peut-être des produits qui correspondent davantage au Guide alimentaire canadien, qui favorisent un mode de vie plus sain. N'est-ce pas...?

**M. Andy Morrison:** Ce sont les exigences. Il y a des listes de produits disponibles.

Ce qu'il faut souligner, comme on l'a dit à plusieurs reprises aujourd'hui, c'est que nous ignorons quels sont les taux. Si le montant disponible pour l'ensemble du programme est d'environ 60 millions de dollars, quel sera le taux de la subvention dans chacune des collectivités? Si les expéditions de produits non périssables sont moins importantes, cela va-t-il se répercuter sur le taux de la subvention sur les denrées périssables dont bénéficiera le consommateur? J'ai l'impression que ce sera le cas. Nous espérons que cela aura un effet très positif sur le coût des denrées périssables nutritives.

**M. John Weston:** Ce sont les lois du commerce: normalement, les produits non périssables devraient être livrés par le mode de transport le plus économique, par bateau, et les denrées périssables par...

En tout cas, merci.

**Le président:** C'est tout. Merci, monsieur Weston.

Nous passons à M. Russell.

**M. Todd Russell:** Merci.

Je voudrais savoir si le Guide alimentaire canadien convient culturellement à toutes les régions du Canada?

**Le président:** C'est à moi que vous posez cette question, monsieur Russell?

**Des voix:** Oh, oh!

**M. Todd Russell:** Oui, je la pose.

**M. John Weston:** C'est le champion du conditionnement physique.

**M. Todd Russell:** Je sais. C'est un gourou du conditionnement physique. Il fait comme Jane Fonda: il a ses vidéos.

**Des voix:** Oh, oh!

**M. Todd Russell:** J'ai une ou deux questions.

Monsieur Bateman, pouvez-vous garantir à tous vos clients que vous allez pouvoir leur offrir un tarif d'expédition meilleur marché grâce à ce nouveau programme?

**M. Scott Bateman:** Tout ce que je peux leur garantir c'est que, dans l'ensemble, je vais offrir aux collectivités des tarifs qui me permettront de rentrer entièrement dans mes frais et qui rapporteront

un rendement raisonnable aux actionnaires afin de générer une réserve pour remplacer nos immobilisations quand ce sera nécessaire. C'est tout ce que je peux leur garantir.

**M. Todd Russell:** Si certains articles disparaissent de la liste, si vous ne cessez de répéter, en tant que détaillant, que vous allez essayer d'expédier davantage de produits par bateau ou par route d'hiver, ou par d'autres modes de transport, cela veut-il dire que le volume risque d'être moins important pour votre compagnie aérienne, monsieur Bateman? Et quelles seront les conséquences d'une réduction du volume pour votre entreprise?

**M. Scott Bateman:** Le volume va certainement diminuer. La difficulté, en ce qui me concerne, est donc d'ajuster ma capacité, la taille de ma flotte et la taille des avions ainsi que la fréquence de mes vols pour répondre à la demande du marché de façon rentable. Bien entendu, je dois adapter mon modèle commercial au marché.

**M. Todd Russell:** Par conséquent, si votre volume est moins important et si vous devez maintenant prendre livraison de ce volume plus petit, quel effet cela risque-t-il d'avoir sur vos coûts? Comment cela se répercutera-t-il sur vos clients?

**M. Scott Bateman:** Je pense que nous desservons déjà la plupart des endroits qui sont sans doute envisagés comme points de transit. Le facteur essentiel pour nous est sans doute le volume à transporter. Comme je l'ai dit, je transporte du fret, du courrier, des passagers, des personnes voyageant pour raison médicale, tout cela dans le même avion. Il faudrait donc que je réexamine mon offre de produits et que je la réaligne avec les exigences du marché.

**M. Todd Russell:** Pour ce qui est des grands détaillants, dans quelle proportion pensez-vous qu'augmentera la quantité de produits qui seront désormais transportés par bateau, par exemple? Dans quelle proportion pensez-vous que votre fret aérien diminuera? Avez-vous fait ces calculs?

•(1710)

**M. Michael McMullen:** Monsieur Russell, il faut tenir compte non seulement du mode de transport, mais de l'infrastructure sur le terrain. En ce qui concerne l'investissement dans l'infrastructure que nous avons dans les 69 collectivités où nous sommes présents, la valeur comptable nette de ces immobilisations est de 76 millions de dollars. Dans ces marchés, nous allons consacrer chaque année 15 millions de dollars à nos immobilisations et nous allons investir à peu près 3 millions de dollars dans la construction ou la rénovation de logements pour notre personnel.

Cela ne dépend donc pas uniquement du mode d'expédition. Nous ne pouvons pas élargir notre infrastructure du jour au lendemain. Nous le ferons; nous continuerons à investir dans notre infrastructure et le programme Nutrition Nord va inciter, à bien des égards, les détaillants du Nord à investir davantage pour élargir leurs installations.

Bien entendu, étant donné les effets positifs dont Andy a parlé, nous aimerions... Prenez le chauffage et l'électricité; j'ignore ce que cela coûte aux autres, mais dans les collectivités où nous sommes présents, la facture s'élève à 10 millions de dollars par année. Le fait que nous payons ces 10 millions de dollars contribue à soutenir le reste de l'infrastructure dans ces petites collectivités.

Pour répondre à votre question, nous allons expédier une plus grande quantité de produits par bateau, mais les détaillants du Nord veulent que l'économie de la région reste dynamique et en pleine expansion. Nous avons pour rôle de veiller à ce qu'un plus grand nombre de clients soient incités à dépenser de l'argent dans le Nord au lieu de chercher à se procurer le produit ailleurs.

Par conséquent, je vous répondrais que nous allons faire de notre mieux pour faire des dépenses d'investissement, des dépenses d'équipement, des dépenses dans des stocks et des immobilisations ainsi que dans l'infrastructure sur le terrain de façon à acheminer davantage de produits jusqu'au Nord. Nous n'expédions jamais des pneus, des pièces détachées ou des pièces d'automobile. Nous n'avons jamais fait ce genre de chose. Cela ne faisait pas partie de nos activités.

Pour ce qui est d'augmenter le volume de fret aérien, si nous travaillons de concert avec AINC, les transporteurs aériens et les autres détaillants, si nous réservons principalement ce fret aérien aux denrées périssables, nous pourrions faire un meilleur travail. Quant à vous dire quelles en seront les conséquences exactes pour le client, je ne pense pas que qui que ce soit parmi nous ait suffisamment de renseignements pour le faire, mais nous pensons que nous pouvons avoir un bon programme.

**Le président:** C'est tout, monsieur Russell.

Je vais poser une brève question et je pense que nous avons suffisamment de temps pour que les autres personnes sur ma liste puissent en faire autant.

Cela s'adresse, en fait, à nos détaillants et porte sur la transparence. Chacun de vous pourrait-il indiquer brièvement comment, avec le nouveau programme, vos clients seront informés de l'effet des subventions sur le coût des produits — c'est-à-dire, bien sûr, toutes les denrées périssables — qu'ils vont trouver dans votre magasin?

Nous allons commencer par M. McMullen et chacun, autour de la table, aura droit à environ une minute, ce qui devrait nous permettre de rester dans les temps.

**M. Michael McMullen:** Merci, monsieur le président.

AINC va organiser un programme de communications que nous allons afficher dans tous les magasins. Nous allons élaborer des programmes de communication en collaboration avec AINC. Cela s'adressera aux clients là où nous annonçons nos produits. Nous pourrions l'appeler « Nutrition Nord en action », mais nous parlerons du prix des bananes avec et sans la subvention. Nous aurons dans nos magasins des affiches concernant ce programme indiquant quels sont les effets de la subvention pour 5 livres de pommes de terre, 10 livres de pommes, etc.

Nous aurons donc ce genre d'affiches pour 25 à 50 denrées nutritives à fort volume, et elles seront placardées dans tous nos magasins sur une base hebdomadaire, bihebdomadaire ou une autre base réaliste. Nous annoncerons les produits « en action ». Quels sont les produits « en action »? En février, nous faisons la promotion des baies. Les baies seront une denrée subventionnée comme c'est le cas maintenant dans le cadre du programme Nutrition Nord. Quand nous faisons la promotion des baies, nous accordons un rabais au client pour l'inciter à acheter plus.

**Le président:** Par conséquent, la liste changera de temps en temps, selon ce que...

**M. Michael McMullen:** Absolument. Il faut que le client soit informé.

**Le président:** Monsieur Pearson.

**M. Eric Pearson:** Notre fournisseur de logiciel de caisse nous a dit que nous pouvions indiquer le taux de subvention directement sur le reçu de caisse du client ou sur l'écran pour que le client puisse le voir.

Je crois aussi qu'un budget est prévu, dans le cas de ce programme, pour la publicité et que cet argent sera remis aux autorités sanitaires régionales pour faire de la publicité dans la collectivité. Là encore, nous ne savons pas exactement ce qu'il en est, car nous ne connaissons pas le montant de la subvention. Nous ne savons pas ce qui va se passer. Je pense que la situation est la même pour la santé et le bien-être social. Un budget est prévu pour en informer les clients.

**Le président:** Excellent.

Monsieur Harper.

**M. Kenn Harper:** AINC nous a dit qu'il y aura un programme d'enseignes et nous comptons y participer. C'est une des recommandations que j'ai faites régulièrement.

Je voudrais seulement préciser que je n'ai pas dit que je n'ai pas été consulté. Ce n'est pas ce que j'ai dit. Je répondais à une question précise quant à savoir si M. Dargo m'avait consulté, ce qu'il n'a pas fait. J'ai participé à de nombreuses autres consultations après cela.

Nous avons acheté une pleine page de publicité dans *Nunatsiaq News*, chaque semaine. Nous allons nous en servir pour annoncer le programme.

J'espère que, malgré ce qu'a dit M. Pearson, personne ne souhaite envisager de nouveau l'inclusion de l'information sur le reçu de caisse, car à l'atelier sur l'évaluation des risques auquel nous avons tous participé, on nous a dit... Je crois que North West Company et les coopératives ont dit qu'il leur en coûterait environ 5 millions de dollars pour modifier leur système de caisses enregistreuses. Cela me coûterait également très cher pour les miennes, alors s'il vous plaît, n'allez pas dans cette direction.

Néanmoins, nous allons coopérer pleinement avec le programme d'enseignes.

• (1715)

**Le président:** Vous avez les moyens voulus pour cela.

Très bien, monsieur Morrison.

**M. Andy Morrison:** Monsieur le président, tout au long du processus de consultation, nous avons eu des discussions avec AINC et un certain nombre de consultants qui ont travaillé avec le ministère pour trouver le bon moyen de promouvoir le programme et d'éduquer les consommateurs. Nous avons notamment discuté d'un bon nombre des méthodes dont il a été question ici.

En ce qui nous concerne, nous sommes certainement prêts à travailler avec AINC, quelle que soit la méthode qui sera finalement choisie: les affiches, l'information sur l'étagère, les brochures, les journaux, la télévision par câble, n'importe quelle solution qui sera efficace.

**Le président:** Le principal est que le client sache clairement dans quelle mesure le programme abaisse le prix du produit, quel qu'il soit.

**M. Andy Morrison:** En effet.

**Le président:** Merci à vous tous.

[Français]

Monsieur Lemay, enfin, pour cinq minutes.

Puis ce sera le tour de Mme Glover.

**M. Marc Lemay (Abitibi—Témiscamingue, BQ):** Premièrement, je voudrais beaucoup vous remercier. Mon collègue Yvon Lévesque, d'Abitibi—Baie-James—Nunavik—Eeyou, a soulevé le problème lié au nouveau programme, Nutrition Nord Canada. Je vous suggère d'ajouter à vos agendas cette date et de la bloquer également pour l'an prochain. Car j'ai l'impression qu'on va se revoir puisque j'ai l'intention qu'on suive de très près ce programme et son application. C'est un programme qui va devenir extrêmement important.

Il y a comme une zone floue qui, j'espère, sera réglée à votre satisfaction avant le mois d'avril. C'est essentiel pour moi. Si jamais ce n'était pas le cas, je vous suggère de communiquer avec nous le plus tôt possible —, peu importe que ce soit avec les membres du gouvernement. Autour de la table, ici, l'intérêt, ce sont les consommateurs du Nord. Si jamais il y a quelque chose, s'il vous plaît, communiquez avec nous.

J'ai deux questions, et j'aimerais qu'on y réponde rapidement. J'aimerais vous entendre en ce qui a trait au transport des aliments traditionnels, car on n'en a pas encore parlé. L'omble chevalier ou omble de l'Arctique, le caribou et le boeuf musqué sont des aliments traditionnels. A-t-on prévu ça, chez vous?

S'il n'y avait qu'une recommandation qu'on devait retenir de votre part aujourd'hui — car on va rencontrer les autorités —, laquelle serait-elle? Qu'est-ce que vous voulez voir régler rapidement? Je vous laisse répondre. Il doit rester trois minutes.

[Traduction]

**Le président:** Certainement. Nous allons commencer par M. Morrison et nous irons ensuite à l'autre bout de la table.

Monsieur Morrison, allez-y.

**M. Andy Morrison:** En ce qui concerne les aliments traditionnels, si je comprends bien, il y a une disposition à ce sujet dans le nouveau programme Nutrition Nord et nous pensons que c'est un ajout très important. Cette disposition prévoit le transport... Les aliments transformés dans des établissements inspectés par le gouvernement fédéral seront admissibles au programme Nutrition Nord. Il n'y a pas suffisamment d'installations inspectées par le gouvernement fédéral pour répondre à tous les besoins, mais je pense que c'est un progrès très important.

Pour ce qui est d'une recommandation que vous pourriez transmettre aux fonctionnaires d'AINC, ce serait la suivante: faites-nous savoir quels seront les taux et quelle sera la procédure à suivre pour les rapports.

**M. Marc Lemay:** Et il aurait fallu le faire depuis longtemps.

**M. Andy Morrison:** En effet.

[Français]

**M. Marc Lemay:** D'accord.

[Traduction]

**Le président:** Monsieur Harper.

**M. Kenn Harper:** Vous demandez une recommandation. Je vais essayer de parler rapidement—pas trop rapidement—et de vous en donner plus qu'une.

Je recommanderais de trouver un moyen, dans le cadre de ce programme de subventions, de rééquilibrer les coûts de transport des denrées périssables nutritives entre les entreprises de la même collectivité.

Je dirais aussi qu'en raison de l'élimination d'un grand nombre de produits de la liste d'admissibilité, il se peut que ce programme

n'utilise pas tout son budget. Il faudrait donc envisager très sérieusement la possibilité d'augmenter la subvention afin que le consommateur paie beaucoup moins cher les denrées périssables nutritives.

• (1720)

**Le président:** Monsieur Bateman.

**M. Scott Bateman:** Pour ce qui est des aliments traditionnels, nous offrons actuellement des tarifs très réduits pour les transporter entre les collectivités que nous desservons. Nous serions prêts à participer à un programme officiel, par l'entremise d'AINC, pour la distribution des aliments traditionnels.

Une recommandation générale serait qu'à mon avis l'examen que nous avons entrepris s'est penché de près sur 25 p. 100 du prix de vente d'un produit. J'envisagerais d'élargir la portée de cet examen aux 75 p. 100 restants et d'augmenter la subvention pour réduire davantage le prix des produits pour le consommateur final.

[Français]

**Le président:** Merci.

Monsieur Pearson.

[Traduction]

**M. Eric Pearson:** Comme l'a mentionné Scott, il y a déjà une subvention, un tarif spécial que First Air accorde pour les aliments traditionnels. Malheureusement, les collectivités qui en bénéficient sont dans l'Arctique de l'Ouest, à part Pangnirtung et nous n'y avons donc pas accès dans le nord du Québec.

Quant à ma recommandation, j'appuie ce qu'a dit Scott. Je crois que nous avons besoin de réponses définitives d'ici le 1<sup>er</sup> avril et que nous devons voir s'il est possible d'élargir le programme, car nos revenus de consommation posent de graves problèmes dans le Nord.

**Le président:** Merci.

Monsieur McMullen.

**M. Michael McMullen:** À l'heure actuelle, nous expédions les aliments traditionnels et nous continuerons de le faire. Nous allons adopter le programme, mais je pense que M. Morrison soulève une bonne question: nous aurons besoin d'un plus grand nombre d'établissements inspectés par le gouvernement fédéral pour que cela fonctionne vraiment.

J'ai une recommandation à adresser à AINC: les droits et les processus sont importants et il faut accroître la rentabilité du programme. Mettez l'accent sur les produits de grande consommation à forte valeur nutritive.

Je ferais également une recommandation aux détaillants: innovez sur le plan des produits. Examinez vos produits — nous le faisons constamment, quotidiennement — pour voir s'il est possible d'obtenir des fournisseurs, comme Scott y a fait allusion, je crois, des emballages différents, des solutions différentes qui seront plus rentables pour fournir des produits nutritifs dans le Nord.

**Le président:** Merci à tous.

Merci, monsieur Lemay.

Madame Glover.

**Mme Shelly Glover:** Merci, monsieur le président. Je me suis tellement amusée la dernière fois que j'aimerais recommencer de nouveau.

Je suis mère de cinq enfants et ce qui m'intéresse vraiment dans le programme Nutrition Nord Canada en tant que mère, c'est que la santé de mes enfants occupe une place importante dans ce programme, ce qui n'était pas le cas pour le programme Aliments-poste. Il ne s'agissait pas de mettre des aliments nutritifs sur la table de la population du Nord, mais plutôt d'acheminer simplement de la nourriture jusqu'au Nord.

Si nous prenons les produits non périssables — nous en avons parlé un peu — je voudrais savoir exactement pourquoi leur prix a augmenté. En tant que mère de famille, je vais au magasin et si le prix des produits non périssables dont vous parlez a augmenté à cause des frais de transport ou de ce genre de facteur, je voudrais le savoir. Si les aliments dont le prix a augmenté sont ceux que nous avons supprimés de la liste parce qu'ils ont une faible valeur nutritive, comme la crème glacée ou le bacon, je voudrais également le savoir.

Je pose la question parce que nous essayons d'inciter les mères, les pères et tous les gens du Nord à acheter des aliments nutritifs. En tant que mère, peu m'importe si le prix du bacon ou de la crème glacée augmente, parce que ce ne sont pas des aliments nutritifs pour mes enfants. Je m'inquiète s'il y a une augmentation du prix des produits comme les denrées périssables, les aliments qui sont nutritifs et qui figurent sur notre liste d'admissibilité.

Monsieur McMullen, pouvez-vous me donner des exemples d'aliments dont le prix a augmenté depuis le 3 octobre afin que je comprenne mieux ce qui s'est passé le 3 octobre?

**M. Michael McMullen:** Prenons l'exemple du bacon à Arctic Bay. À Arctic Bay, le prix au détail du bacon a augmenté parce que le tarif du fret est passé de 65 ¢ la livre à 3,93 \$ la livre. C'est un produit qui est devenu non admissible. La même chose s'est passé pour la citrouille.

Par conséquent, nous aurions pu — je veux dire AINC ou nous — informer le public à l'avance de l'importance des changements parce que nous connaissions le tarif du fret et nous savons ce que nous payons pour le reste de notre fret.

• (1725)

**Mme Shelly Glover:** Pour que ce soit bien clair, ce sont les aliments qui ne sont plus jugés nutritifs ou, dans le cas de la citrouille... c'est lourd et cela coûte cher à transporter et pour ce prix vous pouvez acheter une boîte de purée de citrouille. C'est une question de simple bon sens. Néanmoins, pour ce qui est des aliments que nous avons jugés nutritifs et qui vont être subventionnés, leur prix a-t-il augmenté? Je comprends pour la crème glacée et le bacon. Nous avons dit que nous n'allons plus les subventionner parce que ce ne sont pas des aliments nutritifs.

**M. Michael McMullen:** Prenons le cas de Kuujuaaraapk, et je peux seulement parler pour nous. Le 9 octobre, pour une série de 15 produits qui étaient admissibles et de 15 produits qui sont maintenant admissibles, y compris la viande fraîche, la boulangerie commerciale, les fruits frais, les oeufs et les produits laitiers, le taux d'inflation mesuré sur 12 mois a été de 1,18 p. 100.

Par conséquent, la réponse est non, les prix n'ont pas changé le 3 octobre.

Comme tout le monde ici en est conscient, j'espère, la principale fluctuation pour ce qui est du prix des fruits et légumes frais, et c'est vrai aussi pour la viande, a été celle du dollar canadien par rapport au dollar américain. La plupart des détaillants que je connais s'approvisionnent en fruits et légumes frais aux États-Unis, car nous ne faisons pas pousser de bananes à Whitehorse ou ailleurs. Si le

cours du dollar connaît des fluctuations importantes, vous constaterez l'augmentation du prix des fruits et légumes frais. Cela n'a rien à voir avec l'ancien programme Aliments-poste ou le programme Nutrition Nord.

Nous devons donc être conscients, madame Glover, de tous les facteurs économiques qui peuvent influencer sur le prix des denrées périssables — et surtout des denrées périssables — particulièrement à cause du cours des produits de base... Pourquoi pensez-vous que le producteur de potasse de la Saskatchewan soit tellement en demande actuellement? Le cours des produits de base est à la hausse. Le prix des flancs de porc a augmenté de combien, 1,70 \$ la livre? Le cours du bacon s'est accru de 1,70 \$ la livre au cours des trois dernières semaines et c'est aux États-Unis, dans les marchés du Sud. Nous devons donc être conscients de ces facteurs lorsque nous parlons de Nutrition Nord.

Et quand M. Lemay nous parlera l'année prochaine, c'est un des sujets dont j'aimerais que nous discutions. Ce sont les facteurs économiques qui ont une influence réelle.

**Mme Shelly Glover:** Merci.

Il me reste seulement quelques secondes. Je voudrais seulement apporter une autre rectification. C'est une habitude chez moi. J'aurais dû être enseignante.

Nous ne voudrions surtout pas que les bananes soient transportées par bateau.

**Des voix:** Oh, oh!

**Mme Shelly Glover:** Ce n'est pas le but visé. Je ne veux pas que qui que ce soit se méprenne.

Nous nous attendons à ce que les denrées périssables arrivent là-bas de façon à garder leur fraîcheur et à être propres à la consommation. Si elles n'arrivent pas à destination ou si elles sont gâtées, ce nouveau programme offre un recours qui n'existait pas dans l'ancien programme Aliments-poste. Comme l'a dit M. Morrison, vous pourrez faire une demande d'indemnisation.

Monsieur McMullen, je vois que vous avez quelque chose à dire.

**M. Michael McMullen:** Andy nous a lancés sur cette voix. Andy a joué un rôle essentiel en s'efforçant de convaincre AINC. J'ignore ce qui se passe chez les autres détaillants, mais dans le Nord, le pourcentage de perte peut atteindre 16 à 18 p. 100 pour les fruits et légumes frais. Ce sont des marchandises que nous ne pouvons pas vendre lorsqu'elles arrivent. Dans le sud, la norme de l'industrie est de 8 p. 100 et cela entre donc dans les frais généraux lorsqu'on vend des denrées périssables...

**Le président:** Très bien. Merci, monsieur McMullen et madame Glover.

Monsieur Bateman, il vous reste peut-être 10 secondes.

**M. Scott Bateman:** Monsieur McMullen, quand vous parlez du pourcentage de perte, incluez-vous les événements de « force majeure », lorsqu'une collectivité peut rester fermée pendant neuf jours pendant que vos denrées périssables attendent à l'aéroport-pivot?

**M. Michael McMullen:** Absolument, Scott. Comme vous le savez, c'est compliqué. Mais aussi... il y a tout le temps perdu dans la chaîne, comme vous le savez bien.

**Le président:** Très bien, c'était excellent. C'était un bon échange qui s'est peut-être légèrement écarté de notre mandat, mais c'est bien.

Passons à M. Bagnell. Il nous reste une ou deux minutes. J'ai toutefois une annonce à faire avant que les gens ne se précipitent hors de la salle: je dois parler aux membres du sous-comité pendant 30 secondes avant qu'ils ne partent et ne se précipitent hors de la salle à 17 h 30.

Allez-y, monsieur Bagnell.

**L'hon. Larry Bagnell:** Merci. Comme je n'ai pas beaucoup de temps, vous devrez sans doute me répondre par écrit si vous avez des observations à formuler à ce sujet.

Hier, nous avons entendu de nombreuses plaintes au sujet des problèmes que causera le nouveau programme et il y en a eu encore quelques-unes aujourd'hui, mais je pense que les problèmes du programme existant pourraient être réglés. En fait, le programme existant essaie de fournir des aliments nutritifs et comme la liste est révisée périodiquement, cela aurait pu être fait facilement. Il serait facile d'envoyer davantage de marchandises par bateau dans le cadre du programme existant. Cela n'a pas besoin d'être modifié.

En fait, le programme d'inspection semble plus facile à réaliser dans le cadre du programme existant étant donné que nous avons des inspecteurs de Postes Canada. Il faudra maintenant des inspecteurs pour tous ces organismes de transport différents.

Vous avez raison au sujet du recours. AINC aurait dû prévoir ce recours contre Postes Canada depuis longtemps.

En ce qui concerne le transport maritime, la question du chauffage et de l'électricité est un facteur important dans le Nord. Hier, les gens ont dit qu'il sera maintenant nécessaire d'avoir davantage d'installations d'entreposage dans le Nord — les 10 millions que vous avez mentionnés — et que tout cela s'ajoutera au prix des produits.

Les feuillets publicitaires sont une excellente idée et nous ne pouvons pas faire cela dans le cadre du programme existant. En fait, s'il y a un seul transporteur, il n'y a qu'un prix au lieu de toutes sortes de prix pour différents transporteurs.

M. Morrison, M. Harper et M. Bateman ont invoqué un excellent argument à savoir qu'il vaudrait mieux que le prix des bonnes denrées périssables nutritives soit plus bas maintenant que nous avons supprimé d'autres produits de la liste pour économiser de l'argent.

Enfin, je pense que M. Dargo a tenu beaucoup de consultations, mais que ses recommandations ne reflétaient pas ce que les gens lui ont dit directement. Il a parlé à beaucoup de gens et a fait des observations intéressantes au sujet de ce qu'ils lui ont dit, mais quand j'ai vu les recommandations finales, elles ne semblaient pas les refléter entièrement.

Quelqu'un a-t-il quelque chose à dire à ce sujet?

• (1730)

**Le président:** Nous manquons vraiment de temps. Je vais accorder la parole à un témoin si quelqu'un désire répondre.

Monsieur Harper, allez-y.

**M. Kenn Harper:** Graeme Dargo ne m'a pas consulté, mais à certaines des réunions et à la séance d'évaluation des risques à laquelle participaient tous les détaillants, il y est devenu assez évident qu'un grand nombre des recommandations qui, selon M. Dargo, provenaient des principaux détaillants n'émanaient pas d'eux du tout. Ils ont nié avoir donné ces opinions.

**Le président:** Nous allons en rester là. Si vous pouviez envoyer vos réponses à certaines des autres questions de M. Bagnell, ce serait une excellente chose.

Je voudrais remercier tous les témoins de s'être joints à nous ici cet après-midi. Cela a beaucoup éclairé notre étude.

Quant aux membres du comité, je vous remercie pour toutes vos questions. Nous vous reverrons ici lundi en huit, après l'ajournement et nous poursuivrons notre étude sur Nutrition Nord Canada.

Merci infiniment. Je vous souhaite un bon après-midi.

La séance est levée.





**POSTE  MAIL**

Société canadienne des postes / Canada Post Corporation

Port payé

Postage paid

**Poste-lettre**

**Lettermail**

**1782711  
Ottawa**

*En cas de non-livraison,  
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à :*  
Les Éditions et Services de dépôt  
Travaux publics et Services gouvernementaux Canada  
Ottawa (Ontario) K1A 0S5

*If undelivered, return COVER ONLY to:*  
Publishing and Depository Services  
Public Works and Government Services Canada  
Ottawa, Ontario K1A 0S5

Publié en conformité de l'autorité  
du Président de la Chambre des communes

### PERMISSION DU PRÉSIDENT

Il est permis de reproduire les délibérations de la Chambre et de ses comités, en tout ou en partie, sur n'importe quel support, pourvu que la reproduction soit exacte et qu'elle ne soit pas présentée comme version officielle. Il n'est toutefois pas permis de reproduire, de distribuer ou d'utiliser les délibérations à des fins commerciales visant la réalisation d'un profit financier. Toute reproduction ou utilisation non permise ou non formellement autorisée peut être considérée comme une violation du droit d'auteur aux termes de la *Loi sur le droit d'auteur*. Une autorisation formelle peut être obtenue sur présentation d'une demande écrite au Bureau du Président de la Chambre.

La reproduction conforme à la présente permission ne constitue pas une publication sous l'autorité de la Chambre. Le privilège absolu qui s'applique aux délibérations de la Chambre ne s'étend pas aux reproductions permises. Lorsqu'une reproduction comprend des mémoires présentés à un comité de la Chambre, il peut être nécessaire d'obtenir de leurs auteurs l'autorisation de les reproduire, conformément à la *Loi sur le droit d'auteur*.

La présente permission ne porte pas atteinte aux privilèges, pouvoirs, immunités et droits de la Chambre et de ses comités. Il est entendu que cette permission ne touche pas l'interdiction de contester ou de mettre en cause les délibérations de la Chambre devant les tribunaux ou autrement. La Chambre conserve le droit et le privilège de déclarer l'utilisateur coupable d'outrage au Parlement lorsque la reproduction ou l'utilisation n'est pas conforme à la présente permission.

On peut obtenir des copies supplémentaires en écrivant à : Les Éditions et Services de dépôt  
Travaux publics et Services gouvernementaux Canada  
Ottawa (Ontario) K1A 0S5  
Téléphone : 613-941-5995 ou 1-800-635-7943  
Télécopieur : 613-954-5779 ou 1-800-565-7757  
publications@tpsgc-pwgsc.gc.ca  
<http://publications.gc.ca>

Aussi disponible sur le site Web du Parlement du Canada à l'adresse suivante : <http://www.parl.gc.ca>

Published under the authority of the Speaker of  
the House of Commons

### SPEAKER'S PERMISSION

Reproduction of the proceedings of the House of Commons and its Committees, in whole or in part and in any medium, is hereby permitted provided that the reproduction is accurate and is not presented as official. This permission does not extend to reproduction, distribution or use for commercial purpose of financial gain. Reproduction or use outside this permission or without authorization may be treated as copyright infringement in accordance with the *Copyright Act*. Authorization may be obtained on written application to the Office of the Speaker of the House of Commons.

Reproduction in accordance with this permission does not constitute publication under the authority of the House of Commons. The absolute privilege that applies to the proceedings of the House of Commons does not extend to these permitted reproductions. Where a reproduction includes briefs to a Committee of the House of Commons, authorization for reproduction may be required from the authors in accordance with the *Copyright Act*.

Nothing in this permission abrogates or derogates from the privileges, powers, immunities and rights of the House of Commons and its Committees. For greater certainty, this permission does not affect the prohibition against impeaching or questioning the proceedings of the House of Commons in courts or otherwise. The House of Commons retains the right and privilege to find users in contempt of Parliament if a reproduction or use is not in accordance with this permission.

Additional copies may be obtained from: Publishing and Depository Services  
Public Works and Government Services Canada  
Ottawa, Ontario K1A 0S5  
Telephone: 613-941-5995 or 1-800-635-7943  
Fax: 613-954-5779 or 1-800-565-7757  
publications@tpsgc-pwgsc.gc.ca  
<http://publications.gc.ca>

Also available on the Parliament of Canada Web Site at the following address: <http://www.parl.gc.ca>